

Міністерство освіти і науки України

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Кафедра міжнародного бізнесу та економічної теорії

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

В. о. декана факультету міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу

 В. М. Мірошніченко

“28” серпня 2024 р.



РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ПРОДАЖІВ

(назва навчальної дисципліни)

рівень вищої освіти перший (бакалаврський)

галузь знань 29 «Міжнародні відносини»
(шифр і назва)

спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»
(шифр і назва)

освітня програма «Міжнародний бізнес»
(шифр і назва)

вид дисципліни за вибором
(обов'язкова / за вибором)

факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу

2024 / 2025 навчальний рік

Програму рекомендовано до затвердження вченою радою факультету міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу

“28” серпня 2024 року, протокол № 19

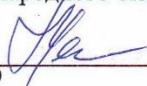
РОЗРОБНИКИ ПРОГРАМИ:

Щербань О. Д. – к.е.н., доцент, доцент закладу вищої освіти кафедри міжнародного бізнесу та економічної теорії

Програму схвалено на засіданні кафедри міжнародного бізнесу та економічної теорії

Протокол від “26” серпня 2024 року № 24


В. о. завідувача кафедри міжнародного бізнесу та економічної теорії


_____ Руслан ЧЕМЧИКАЛЕНКО
(підпис) (прізвище та ініціали)

Програму погоджено з гарантом освітньо-професійної програми «Міжнародний бізнес» за першим (бакалаврським) рівнем вищої освіти

назва освітньої програми

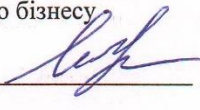
Гарант освітньо-професійної програми «Міжнародний бізнес» за першим (бакалаврським) рівнем вищої освіти


_____ Ірина ДЕРІД
(підпис) (прізвище та ініціали)

Програму погоджено науково-методичною комісією факультету міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу
назва факультету, для здобувачів вищої освіти якого викладається навчальна дисципліна

Протокол від “28” серпня 2024 року № 16

Голова науково-методичної комісії факультету міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу


_____ Олена МИКОЛЕНКО
(підпис) (прізвище та ініціали)

Міністерство освіти і науки України

Харківський національний університет імені В.Н.Каразіна

Кафедра міжнародного бізнесу та консалтингу

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

В. о. директора ННІ «Каразінський
інститут міжнародних відносин та
туристичного бізнесу»



Микола ПИСАРЕВСЬКИЙ

2024 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ПРОДАЖІВ

(назва навчальної дисципліни)

рівень вищої освіти перший (бакалаврський)

галузь знань 29 «Міжнародні відносини»
(шифрназва)

спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»
(шифрназва)

освітня програма «Міжнародний бізнес»
(шифрназва)

вид дисципліни за вибором
(обов'язкова/завибором)

факультет ННІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»

2024 / 2025 навчальний рік

Програму рекомендовано до затвердження вченою радою ННІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»

“ ” 2024 року, протокол №


РОЗРОБНИКИ ПРОГРАМИ:

Щербань О. Д. – к.е.н., доцент, доцент закладу вищої освіти кафедри міжнародного бізнесу та консалтингу

Програму схвалено на засіданні кафедри міжнародного бізнесу та консалтингу

Протокол від “ ” 2024 року №

В. о. завідувача кафедри міжнародного бізнесу та консалтингу


_____ Руслан ЧЕМЧИКАЛЕНКО
(підпис) (прізвище та ініціали)

Програму погоджено з гарантом освітньо-професійної програми «Міжнародний бізнес» за першим (бакалаврським) рівнем вищої освіти

назва освітньої програми

Гарант освітньо-професійної програми «Міжнародний бізнес» за першим (бакалаврським) рівнем вищої освіти



_____ Сергій АРХІРЕЄВ
(підпис) (прізвище та ініціали)

Програму погоджено науково-методичною комісією

ННІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»
назва факультету, для здобувачів вищої освіти якого викладається навчальна дисципліна

Протокол від “ ” 2024 року №

Голова науково-методичної комісії ННІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»


_____ Ганна ПАНАСЕНКО
(підпис) (прізвище та ініціали)

ВСТУП

Програма навчальної дисципліни «Теорія і практика продажів» складена відповідно до освітньо-професійної (освітньо-наукової) програми підготовки

першого (бакалаврського) рівня
(назва рівня вищої освіти)

спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини»

спеціалізації
«Міжнародний бізнес»

1. Опис навчальної дисципліни

1.1. Мета викладання навчальної дисципліни «Теорія і практика продажів» полягає у формуванні у здобувачів вищої освіти достатніх теоретичних знань, навичок і практичних вмінь з оцінювання товарів, які надходять на внутрішній ринок від вітчизняних та іноземних товаровиробників (щодо їх якісного та кількісного складу і відповідності вимогам безпеки) та підготовлені до випуску за межі митної території України.

1.2. Основні завдання вивчення дисципліни «Теорія і практика продажів» є:

- формування наступних загальних компетентностей:

ЗК 12. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.

- формування наступних фахових компетентностей:

ФК 6. Здатність аналізувати міжнародні ринки товарів і послуг, інструменти та принципи регулювання міжнародної торгівлі.

ФК12. Здатність використовувати нормативно-розпорядчі документи та довідкові матеріали при здійсненні професійної діяльності у сфері міжнародних економічних відносин.

ФК 20 Здатність розв'язувати прикладні завдання в сфері обліку, аналізу, контролю, оподаткування міжнародного бізнесу.

1.3. Кількість кредитів – 5

1.4. Загальна кількість годин – 150 год.

1.5. Характеристика навчальної дисципліни	
Обов'язкова / за вибором	
Денна форма навчання	Заочна (дистанційна) форма навчання
Рік підготовки	
1-й	1-й
Семестр	
2-й	2-й
Лекції	
32 год.	12 год.
Практичні, семінарські заняття	
32 год.	год.
Лабораторні заняття	
- год.	год.
Самостійна робота	
86 год.	138 год.
у тому числі індивідуальні завдання	
виконання контрольної роботи -10 год.	

1.6. Заплановані результати навчання

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студенти мають досягти наступних результатів:

ПРН 7. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.

ПРН 9. Розуміти і вміти застосовувати, відповідно до інших вимог освітньої програми, сучасні теорії та методи розв'язання спеціалізованих складних задач і практичних проблем у сфері міжнародної торгівлі товарами та послугами, міжнародного руху капіталу, міжнародних валютно-фінансових та кредитних відносин, мобільності людських ресурсів, міжнародного трансферу технологій.

ПРН13. Підбирати і вміло застосовувати аналітичний інструментарій дослідження стану та перспектив розвитку окремих сегментів міжнародних ринків товарів і послуг з використанням сучасних знань про методи, форми й інструменти регулювання міжнародної торгівлі.

ПРН 29. Застосовувати набуті знання для розв'язання прикладних завдань в сфері обліку, аналізу, контролю, оподаткування міжнародного бізнесу.

2. Тематичний план навчальної дисципліни

Розділ 1. Організаційні моделі в системі торгівлі

Тема 1. Основні поняття і сутність процесів товароруку і товаропостачання

Організація торгівлі: сутність та значення. Організація торгівлі. Зміст організації торгівлі. Загальна характеристика торгівлі як системи. Елементи системи. Суб'єкти системи. Товарорух і товаропостачання: поняття та сутність. Основні поняття і сутність процесів товароруку і товаропостачання. Товаропостачання роздрібно-торговельної мережі. Вимоги до організації товаропостачання. Принципи організації товаропостачання. Форми товаропостачання. Визначення потреби в товарах.

Тема 2. Форми і принципи товаропостачання

Основні принципи організації в торгівлі. Організаційні моделі у сфері торгівлі.

Тема 3. Транспортно-експедиційні операції у торгівлі

Організація перевезення товарів залізничним транспортом. Організація перевезення товарів автомобільним транспортом. Особливості перевезення товарів водним і повітряним транспортом.

Розділ 2. Поняття, склад і структура суб'єктів системи оптової та роздрібно-торгівлі

Тема 4. Суть і завдання оптової торгівлі

Призначення, функції і класифікація товарних складів оптової торгівлі. Сутність і значення складу. Функції складів. Класифікація складів. Товарні запаси торговельного підприємства, їхнє призначення та класифікація. Сутність та стадії формування товарних запасів у сфері обігу. Класифікація товарних запасів. Показники використання, обліку і планування товарних запасів. Методи обліку товарних запасів на торговельному підприємстві.

Тема 5. Організація оптових закупівель товарів та їх документальне оформлення

Елементи загальної площі складу. Техніко-економічні характеристики складів. Оптимальні розміри оптових підприємств. Організація оптових закупівель. Форми і методи закупівель товарів у вітчизняного виробництва. Етапи укладення договору.

Тема 6. Зміст, принципи організації торгово-технологічного процесу (ТПП) складу та фактори, які впливають на його побудову

Зміст торгово-технологічного процесу складу і принципи його раціональної організації. Завальні засади організації розвантажування транспортних засобів. Особливості організації і технології розвантажування транспортних засобів. Загальні засади приймання товарів за кількістю та якістю. Види оптового обігу.

Організація та розвиток роздрібно-торгівлі. Характеристика організаційно-господарського процесу роздрібних торгових підприємств. Шляхи розвитку роздрібно-торговельної мережі. Галузі у складі комплексу товарів споживчого призначення. Показники

кількісного і якісного складу роздрібно-торгівельної мережі. Фактори функціонування та розвитку торгових центрів.

Тема 7. Організація роздрібно-торгівельної мережі

Характеристика організаційно-господарського процесу роздрібних торгових підприємств. Шляхи розвитку роздрібно-торгівельної мережі. Галузі у складі комплексу товарів споживчого призначення. Показники кількісного і якісного складу роздрібно-торгівельної мережі. Фактори функціонування та розвитку торгових центрів. Функціональні приміщення магазинів, їх планування і взаємозв'язок. Функціональний взаємозв'язок основних груп приміщень магазину. Види технологічного планування. Нормативне співвідношення видів торгових площ. Правила розміщення товарних груп.

Тема 8. Структура та організація роботи магазину продовольчих товарів

Правила роздрібно-торгівлі продовольчими товарами. Методи продажу продовольчих товарів. Методи вивчення попиту покупців у магазині. Види приміщень продовольчого магазину та їхній зв'язок. Обладнання магазинів із продажу продовольчих товарів. Характеристика підйомно-транспортного обладнання. Ваговимірювальне обладнання. Холодильне обладнання. Подрібнювальне-різальне обладнання. Характеристика видів торговельного інвентарю.

Тема 9. Організація торговельно-технологічного процесу в магазині

Охорона праці та техніка безпеки. Організація робочого місця продавця та оформлення надприлавкових вітрин. Загальні правила приймання продовольчих товарів. Маркування продовольчих товарів. Правила зберігання продовольчих товарів у магазині. Розміщення та викладення продовольчих товарів. Підготовка продовольчих товарів до продажу.

Тема 10. Організація торговельно-технологічного процесу у відділах магазину

Психологічні особливості обслуговування покупців. Організація торговельно-технологічного процесу продажу хліба та хлібобулочних виробів. Організація торговельно-технологічного процесу продажу кондитерських виробів і меду. Організація торговельно-технологічного процесу продажу бакалійних товарів. Організація торговельно-технологічного процесу продажу м'яса та м'ясопродуктів. Організація торговельно-технологічного процесу у відділах з продажу молокопродуктів, харчових жирів. Організація торговельно-технологічного процесу продажу риби та рибних продуктів. Організація торговельно-технологічного процесу у відділі з продажу безалкогольних та слабоалкогольних напоїв. Організація торговельно-технологічного процесу у відділі з продажу алкогольних напоїв та тютюнових виробів. Організація торговельно-технологічного процесу з продажу плодоовочевих товарів.

Тема 11. Документообіг та проведення інвентаризації в магазині

Менеджмент персоналу та його особливості. Матеріальна відповідальність у магазині та її вплив на організацію праці. Документообіг та його організація в магазині продовольчих товарів. Складання звітності в магазинах продовольчих товарів. Порядок проведення інвентаризації.

Тема 12. Робота на реєстраторах розрахункових операцій

Правила використання та основні види реєстраторів розрахункових операцій. Порядок роботи на реєстраторах розрахункових операцій. Використання книги обліку розрахункових операцій.

3. Структура навчальної дисципліни

Назви розділів і тем	Кількість годин											
	денна форма						заочна форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		л	п	лаб.	інд.	с. р.		л	п	лаб.	інд.	с. р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<i>Розділ 1. Організаційні моделі в системі торгівлі</i>												
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13

Тема 1. Основні поняття і сутність процесів товароруху і товаропостачання	15	4	4			7	11	2				9
Тема 2. Форми і принципи товаропостачання	11	2	2			7	11	2				9
Тема 3. Транспортно-експедиційні операції у торгівлі	11	2	2			7	12					12
Разом за розділом 1	37	8	8			21	34	4				30
<i>Розділ 2. Поняття, склад і структура суб'єктів системи оптової та роздрібної торгівлі</i>												
Тема 4. Суть і завдання оптової торгівлі	14	4	4			6	12					12
Тема 5. Організація оптових закупівель товарів та їх документальне оформлення	11	2	2			7	11	2				9
Тема 6. Зміст, принципи організації торгово-технологічного процесу (ТП) складу та фактори, які впливають на його побудову	10	2	2			6	12					12
Тема 7. Організація роздрібної мережі	14	4	4			6	11	2				9
Тема 8. Структура та організація роботи магазину продовольчих товарів	14	4	4			6	12					12
Тема 9. Організація торговельно-технологічного процесу в магазині	10	2	2			6	12	2				10
Тема 10. Організація торговельно-технологічного процесу у відділах магазину	10	2	2			6	12					12
Тема 11. Документообіг та проведення інвентаризації в магазині	10	2	2			6	12	2				10
Тема 12. Робота на реєстраторах розрахункових операцій	10	2	2			6	12					12
Разом за розділом 2	103	24	24			55	106	8				98
Контрольна робота	10				10		10				10	
Усього годин	150	32	32	0	10	76	150	12	0	0	10	128

4. Теми семінарських (практичних, лабораторних) занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин (денна форма)	Кількість годин (заочна форма)
1.	Тема 1. Характеристика торгівлі як системи	4	-
2.	Тема 2. Організаційні моделі у сфері торгівлі	2	-
3.	Тема 3. Особливості перевезення товарів різними видами транспорту	2	-
4.	Тема 4. Характеристика та особливості оптової торгівлі	4	-
5.	Тема 5. Організація оптових закупівель	2	-
6.	Тема 6. Торгово-технологічний процес складу	2	-
7.	Тема 7. Визначення показників кількісного і якісного складу роздрібно торгівельної мережі	4	-
8.	Тема 8. Методи продажу продовольчих товарів	4	-
9.	Тема 9. Маркування продовольчих товарів	2	-
10.	Тема 10. Організація торговельно-технологічного процесу продажу товарів	2	-
11.	Тема 11. Менеджмент персоналу та його особливості	2	-
12.	Тема 12. Порядок роботи на реєстраторах розрахункових операцій	2	-
	Разом	32	-

5. Завдання для самостійної роботи

№ з/п	Види, зміст самостійної роботи	Кількість годин (денна форма)	Кількість годин (заочна форма)
1	2	3	4
1.	Підготуватися за рекомендованою літературою до питань, винесених на семінарське заняття за темою 1 «Методологічні основи товарознавства». Прочитати рекомендовані літературні джерела.	7	9
2.	Підготуватися за рекомендованою літературою до питань, винесених на практичне заняття за темою 2 «Об'єкти і суб'єкти товарознавчої діяльності». Прочитати рекомендовані літературні джерела. Самостійно доповнити конспект лекцій.	7	9
3.	Підготуватися за рекомендованою літературою до питань, винесених на практичне заняття за темою 3 «Методи товарознавства». Прочитати рекомендовані літературні джерела. Прочитати рекомендовані літературні джерела. Самостійно доповнити конспект лекцій.	7	12
4.	Підготуватися за рекомендованою літературою до питань, винесених на практичне заняття за темою 4 «Асортимент товарів». Прочитати рекомендовані літературні джерела. Підготуватися до виконання семінарського заняття.	6	12
5.	Підготуватися за рекомендованою літературою до питань, винесених на практичне заняття за темою 5 «Якість товарів. Оцінювання якості товарів». Прочитати рекомендовані літературні джерела.	7	9

	Підготуватися до виконання семінарського заняття.		
6.	Підготуватися за рекомендованою літературою до питань, винесених на практичне заняття за темою 6 «Характеристика товарів. Властивості товарів». Прочитати рекомендовані літературні джерела. Підготуватися до виконання семінарського заняття.	6	12
7.	Підготуватися за рекомендованою літературою до питань, винесених на практичне заняття за темою 7 «Товарна політика підприємства». Прочитати рекомендовані літературні джерела. Підготуватися до виконання семінарського заняття.	6	9
8.	Підготуватися за рекомендованою літературою до питань, винесених на практичне заняття за темою 8 «Товарні втрати». Прочитати рекомендовані літературні джерела. Підготуватися до виконання семінарського заняття.	6	12
9.	Підготуватися за рекомендованою літературою до питань, винесених на практичне заняття за темою 9 «Класифікація товарів як метод товарознавства в зовнішньоекономічних відносинах». Прочитати рекомендовані літературні джерела. Підготуватися до виконання семінарського заняття.	6	10
10.	Підготуватися за рекомендованою літературою до питань, винесених на практичне заняття за темою 10 «Митна експертиза товарів під час проведення митного контролю». Прочитати рекомендовані літературні джерела. Підготуватися до виконання семінарського заняття.	6	12
11.	Підготуватися за рекомендованою літературою до питань, винесених на практичне заняття за темою 11 «Митний контроль за переміщенням товарів і транспортних засобів через митний кордон України». Прочитати рекомендовані літературні джерела. Підготуватися до виконання семінарського заняття.	6	10
12.	Підготуватися за рекомендованою літературою до питань, винесених на практичне заняття за темою 12 «Визначення країни походження товарів з метою подальшого митного оподаткування». Прочитати рекомендовані літературні джерела. Підготуватися до виконання семінарського заняття.	6	12
15.	Підготовка контрольної роботи	10	10
	Разом	86	138

6. Контрольна робота

Контрольною роботою з дисципліни «Теорія і практика продажів» є написання есе.

Мета контрольної роботи є формування у студентів системи знань з дисципліни «Теорія і практика продажів», основою яких є набуття практичних навичок щодо аналізу практики та теорії продаж.

У ході виконання запропонованих завдань передбачається самостійна робота студентів стосовно підбору необхідної інформації з різноманітних джерел, а також знаходження та узагальнення матеріалів, що підлягали вивченню та дослідженню.

Кожен студент обирає тему контрольної роботи відповідно до тематики курсу та захищає її протягом семестру згідно навчального плану.

Зміст інформації контрольної роботи повинен містити посилання на використану

літературу, чинне законодавство України, наприкінці контрольної роботи необхідно привести перелік літератури.

Структура контрольної роботи є традиційною: вступ, основна частина, висновки.

У вступі з'ясовується актуальність проблеми, її значення, стан вивчення, необхідність проведення дослідження, формулюються конкретні завдання й мета роботи.

В основній частині розкривається сама тема дослідження. Автору необхідно не тільки висвітлити основні проблеми обраної теми й можливе їх вирішення, а й показати різні підходи, запропонувати власну інтерпретацію, свої форми й методи розв'язання поставленого питання. Розкриття теми контрольної роботи може здійснюватися по різному: чи в історичному (від минулого до сьогодення), чи в логічному (за головними, істотними, вузловими моментами), чи в актуалістичному плані (від нинішнього часу, через його призму, до минулого і про минуле).

У висновках подається узагальнення важливих положень, резюмується, наскільки вдалося виконати задумане, вирішити заявлене у вступі.

Завершує контрольну роботу список використаних джерел, що оформлюється з урахуванням Національного стандарту України ДСТУ 8302:2015 «Інформація та документація. Бібліографічне посилання. Загальні положення та правила складання».

Обсяг використаних джерел має становити не менше 15 позицій, більшість джерел мають бути не старшими за 5 років.

Обсяг контрольної роботи має бути не менше 14-15 сторінок.

Варіант індивідуального завдання самостійно обирається студентом та остаточно узгоджується з викладачем.

Максимальна кількість балів за виконання контрольної роботи – 10 балів.

Термін виконання – не пізніше ніж за 20 днів до початку залікового тижня.

Приблизна тематика контрольної роботи:

1. Проаналізуйте правову базу діяльності підприємства.
2. Дайте вичерпний аналіз ресурсів, запасів та товарообігу.
3. Технологічні процеси виробництва (надання послуг) товарів (продукції).
4. Процедура формування інформаційного банку даних про асортимент товарів (продукції).
5. Процес створення інформаційного банку даних про асортимент товарів (продукції), що виробляється, реалізується чи отримується даним підприємством.
6. Асортимент товарів, що виробляються, реалізуються чи отримуються даним підприємством та їх приналежність до таких офіційних класифікаторів товарів як ДКПП, УКТЗЕД, НТСН
7. Класифікація товарів (продукції), що виробляються, реалізуються чи отримуються даним підприємством, згідно з класифікаторами ДКПП, УКТЗЕД, НТСТ.
8. Коди товарів (продукції), що виробляються, реалізуються чи отримуються даним підприємством, за УКТЗЕД.
9. Механізм проведення аналізу структури асортименту товарів (продукції), що виробляються, реалізуються чи отримуються даним підприємством.
10. Механізм проведення аналізу структури, широти, повноти, ступеня оновлення асортименту товарів (продукції), що виробляються, реалізуються чи отримуються даним підприємством.
11. Механізм проведення аналізу ефективності впровадження та використання нових видів тари.
12. Механізм проведення аналізу ефективності реклами та рекламної діяльності, що проводиться на підприємстві

7. Методи навчання

Під час викладання дисципліни «Теорія і практика продажів» використовуються три групи методів :

словесні – розповідь, пояснення, бесіда, лекція, дискусія, робота з книгою – при

опануванні здобувачами вищої освіти теоретичного матеріалу, визначенні дискусійних питань, встановленні переваг та недоліків використання тих чи інших інформаційних систем і технологій;

наочні – демонстрація реальних матеріалів, що можуть використовуватися здобувачами вищої освіти під час виконання ним фахових завдань в практичній діяльності, ілюстрація запропонованого матеріалу схемами, графіками, мультимедійними презентаціями – для візуалізації запропонованого теоретичного матеріалу;

практичні – розв’язання практичних задач та кейсів – для формування вмінь і навичок, логічного завершення ланки пізнавального процесу стосовно конкретної теми, розділу навчальної дисципліни.

Таблиця 7.1

Методи навчання та засоби діагностики результатів навчання за освітньою компонентною «Теорія і практика продажів»

Шифр ПРН (відповідно до ОНП)	Результати навчання (відповідно до ОПП)	Методи навчання	Засоби діагностики / форми оцінювання
1	2	3	4
ПРН 7	Застосовувати набуті теоретичні знання для розв’язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати	Лекція, розв’язання практичних задач та кейсів, виступи на семінарських заняттях, демонстрація реальних прикладів щодо вирішення практичних завдань	Оцінювання усних відповідей на семінарських заняттях, презентація результатів виконання практичних завдань
ПРН 9	Розуміти і вміти застосовувати, відповідно до інших вимог освітньої програми, сучасні теорії та методи розв’язання спеціалізованих складних задач і практичних проблем у сфері міжнародної торгівлі товарами та послугами, міжнародного руху капіталу, міжнародних валютно-фінансових та кредитних відносин, мобільності людських ресурсів, міжнародного трансферу технологій	Лекція, розв’язання практичних задач та кейсів, виступи на семінарських заняттях, демонстрація реальних прикладів щодо вирішення практичних завдань	Оцінювання усних відповідей на семінарських заняттях, презентація результатів виконання практичних завдань
ПРН 13	Підбирати і вміло застосовувати аналітичний інструментарій дослідження стану та перспектив розвитку окремих сегментів міжнародних ринків товарів і послуг з використанням сучасних знань про методи, форми й інструменти регулювання міжнародної торгівлі	Пояснення, бесіда, робота з книгою	Самостійна робота шляхом складання конспекту лекцій з окремих питань, оцінювання усних відповідей на семінарських заняттях, тестів
ПРН 29	Застосовувати набуті знання для розв’язання прикладних завдань в сфері обліку, аналізу,	Лекція, розв’язання практичних задач та кейсів, виступи на	Оцінювання усних відповідей на семінарських заняттях,

	контролю, оподаткування міжнародного бізнесу	семінарських заняттях, демонстрація реальних прикладів щодо вирішення практичних завдань	презентація результатів виконання практичних завдань
--	--	--	--

Замість виконання завдань (вивчення тем) можуть також додатково враховуватись такі види активностей здобувача:

- проходження тренінг-курсів чи дистанційних курсів з використанням сучасних освітніх технологій на платформах Coursera, Prometheus тощо (за наявності відповідного документу про їх закінчення, надання копії викладачу);

- участь в майстер-класах, форумах, конференціях, семінарах, зустрічах з проблем використання сучасних освітніх технологій (з підготовкою статей, тез доповідей, есе, прес-релізу, інформаційного повідомлення тощо, що підтверджено навчальною програмою заходу, публікацією чи відповідним сертифікатом);

- участь у науково-дослідних та прикладних дослідженнях з проблем використання сучасних освітніх технологій (в розробці анкетних форм, проведенні опитувань, підготовці та проведенні фокус-груп, обробці результатів дослідження, підготовці звіту, презентації результатів тощо, що підтверджується демонстрацією відповідних матеріалів).

8. Методи контролю

Під час викладання дисципліни «Теорія і практика продажів» використовуються три групи методів:

- словесні – розповідь, пояснення, бесіда, лекція, дискусія, робота з книгою – при опануванні здобувачами вищої освіти теоретичного матеріалу, визначенні дискусійних питань, встановленні переваг та недоліків інструментарію товарознавства;

- наочні – демонстрація реальних моделей й інформаційного забезпечення товарознавчих процедур, що можуть використовуватись здобувачами вищої освіти під час виконання ним фахових завдань в практичній діяльності, ілюстрація запропонованого матеріалу схемами, графіками, мультимедійними презентаціями – для візуалізації запропонованого теоретичного матеріалу;

- практичні – розв’язання практичних задач та вирішення ситуацій – для формування вмінь і навичок, логічного завершення ланки пізнавального процесу стосовно конкретної теми, розділу навчальної дисципліни.

9. Схема нарахування балів

Приклад для підсумкового семестрового контролю при проведенні семестрового екзамену або залікової роботи

Поточний контроль, самостійна робота, індивідуальні завдання												Залік	Сума		
Розділ 1	Розділ 2													Контрольна робота, передбачена навчальним планом	Разом
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	T11	T12				
4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	10	60	40	100

T1, T2 ... – теми розділів.

Критерії оцінювання навчальних досягнень

При вивченні кожного розділу проводиться поточний контроль. На практичному занятті студент може отримати від 4 до 5 балів за різні види завдань (табл. 9.1). Максимально студент може отримати 50 балів в ході лекційних та практичних занять.

Таблиця 9.1

Критерії та методи оцінювання		
Методи	Критерії оцінювання	Система оцінювання, бали
Тестування онлайн	виставляється здобувачу вищої освіти за одне тестове питання у випадку правильної відповіді. За кожним заняттям, де передбачено тестування, пропонується 10 тестових питань закритого типу та з одним варіантом відповіді.	0,2
Робота над практичними завданнями	за логічну правильність дій та їх послідовність	1
	за відповідність арифметичних розрахунків еталонній відповіді	1
	за вміння інтерпретувати отримані результати	1-2
Робота над індивідуальним завданням	виставляється здобувачу вищої освіти, який досяг цілей завдання, продемонстрував здатність застосовувати знання на практиці, обґрунтовувати власну думку	0-10

Підсумковий контроль засвоєння розділів здійснюється по їх завершенню на основі проведення заліку. Завданням контролю є оцінювання знань, умінь та практичних навичок студентів, набутих під час вивчення зазначених тем.

Структура заліку:

діагностичне завдання (теоретичне питання) – 10 балів (2 теоретичних питання x 10 балів);
тести – 20 балів (10 тестових завдань x 2,0 бали).

Критерії оцінювання теоретичне питання:

1. Повнота та відповіді – 5 балів.
2. Знання сучасних критеріїв і методик аналізу – 3 бали.
3. Наповненість відповіді прикладами практичного вирішення поставленої проблеми – 2 бали.

Шкала оцінювання

Сума балів за всі види навчальної діяльності протягом семестру	Оцінка
	для дворівневої шкали оцінювання
90 – 100	зараховано
70-89	
50-69	
1-49	не зараховано

10. Рекомендована література

Основна література

1. Жарікова Л. Інтегрований курс підготовки продавця продовальчих товарів: підручн. для здобувач. напрямків проф. освіти / Л. Жарікова, Н. Ломакіна. Київ: Грамота, 2021. – 176с.
2. Методичні вказівки до практичних занять і самостійної роботи з навчальної дисципліни «Управління продажами» для здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня за освітньо-професійною програмою «Менеджмент» спеціальності 073 «Менеджмент» усіх форм навчання [Електронне видання] / Безтелесна Л. І., Мороз Е. Г. – Рівне : НУВГП, 2022 – 15 с.

3. Сенишин О.С. Маркетинг: навч. посіб / Сенишин О.С., Кривешко О.В. Львів: Львівський національний університет імені Івана Франка, 2020. – 347с.
4. Палига Є.М. Маркетинг: підруч. / Палига Є.М., Гірняк О.М., Лазановський П.П. Львів: Українська академія друкарства, 2020. – 352с.
5. Управління маркетинговою діяльністю: ситуаційні вправи: навчальний посібник / Левків Г.Я., Подра О.П., Леськів Г.С., Гинда С.М., Львів: ЛьвДУВС, 2019. – 190с.

Допоміжна література

1. Про захист прав споживачів : Закон України [Електронне видання] URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12#Text>.
2. Лекції з дисципліни «Організація торгівлі»: для студентів ступеня «бакалавр» / М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, каф. підприємництва і торгівлі. – Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2017. – 137 с
3. Кондратюк І. В., Малініна М. Я. Професійні продажі: Навчальний посібник. / За наук. ред. М. Г. Бойко. – Івано-Франківськ: «Лілея- НВ», 2015. – 192 с.
4. Роженко, О.В. Лекції з дисципліни «Організація торгівлі»: для студентів ступеня «бакалавр» / М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, каф. підприємництва і торгівлі. – Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2017. – 137 с.
5. Балабанова Л.В., Митрохіна Ю.П. Управління збутовою політикою. Навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2011. 240 с.
6. Практикум з маркетингу. Методичні вказівки до практичних занять з дисципліни "Маркетинг" для студентів економічних спеціальностей всіх форм навчання / Укл.: Ільчук В.П., Штирхун Х.І. – Чернігів: ЧНТУ, 2018. – 81 с.
7. Маркетингові комунікації: навчально-методичний посібник / уклад. І. В. Король; МОН України, Уманський державний пед. ун-т імені Павла Тичини. – Умань : Візаві, 2018. – 191 с.
8. Лилик І. В., Кудирко О. В. Маркетингові дослідження: кейси та ситуаційні вправи. Практикум. – К.: КНЕУ, 2010. – 313 с.
9. Практикум з маркетингу. Методичні вказівки до практичних занять з дисципліни "Маркетинг" для студентів економічних спеціальностей всіх форм навчання / Укл.: Ільчук В.П., Штирхун Х.І. – Чернігів: ЧНТУ, 2018. – 81 с.

11. Посилання на інформаційні ресурси в Інтернеті, відео-лекції, інше методичне забезпечення

10. <http://www.zakon.rada.gov.ua> – офіційний сайт Верховної Ради України
11. <http://www.minfin.gov.ua> – офіційний сайт Міністерства фінансів України
12. <http://www.kmu.gov.ua> – офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України
13. <http://www.minjust.gov.ua> – офіційний сайт Міністерства юстиції України
14. <http://www.dkrs.gov.ua> – офіційний сайт Державної фінансової інспекції України
15. <http://www.ck.ukrstat.gov.ua> – офіційний сайт Держаного комітету статистики
16. <http://www.nau.ua> – інформаційно-пошукова правова система «Нормативні акти України (НАУ)».
17. <http://www.nbuy.gov.ua> – Офіційний сайт Національної бібліотеки України ім. В. І. Вернадського

12. Особливості навчання за денною формою в умовах подовження дії обставиннепоборної сили

В умовах воєнного стану освітній процес в університеті здійснюється за дистанційною формою навчання, а саме:

- дистанційно (за затвердженим розкладом занять) на платформі Zoom проводяться всі лекційні заняття;

– дистанційно на платформі Google Classroom та Zoom можуть проводитись практичні (семінарські), індивідуальні заняття та консультації, контроль самостійної роботи.

Складання підсумкового семестрового контролю: в разі запровадження жорстких обмежень з заборonoю відвідування ЗВО студентам денної форми навчання надається можливість скласти залік в дистанційній формі з використанням платформи Classroom та Zoom.