Білоцерківський національний аграрний університет
Економічний факультет
Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

	СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ » Галузь знань – 07 Управління та адміністрування (D Бізнес, адміністрування та право) Спеціальність – 075 Маркетинг (D5 Маркетинг) Освітня програма – Маркетинг
Рівень вищої освіти	перший (бакалаврський)
Компонент освітньої програми:	вибірковий
Кількість кредитів ECTS / загальна кількість годин	4 кредитів /120 годин
Семестр	5
Форма контролю	залік
Мова викладання	українська
Профайл викладачів	**Сатир Лариса Михайлівна** **Посада:** завідувач кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності **Вчене звання:** професор **Науковий ступінь:** доктор економічних наук **Робоче місце:** навчальний корпус №4 (пл. Соборна, 8/1), 87 каб. (кабінет завідувача кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності). **E-mail:** larysa.satyr@btsau.edu.ua
Опис дисципліни	Освітня компонента «Комерційна діяльність» полягає в отриманні здобувачами знань щодо виявлення закономірностей і тенденцій розвитку сучасної торгової справи в складних сучасних умовах господарювання з тим, щоб творчо їх використовувати для ефективного здійснення торгових процесів у сфері товарного обігу; формування та здійснення комплексного підходу до ефективної організації комерційної діяльності підприємств; визначення та аналізу завдань і практики комерційної діяльності підприємств з точки зору держави, галузей виробництва, підприємств та споживачів.

Передумови для вивчення дисципліни	Вибіркова навчальна дисципліна «Комерційна діяльність» базується на знаннях таких дисциплін як: «Маркетинг», «Менеджмент»
Мета вивчення дисципліни	Метою навчальної дисципліни є формування у студентів системи теоретичних знань, вмінь та практичних навичок із сукупності комерційних операцій і процесів в оптовій, роздрібній торгівлі, налагодження ефективної комерційної діяльності на ринку товарів та послуг.
Формат дисципліни	Для денної форми навчання дисципліна викладається в очному форматі, із застосуванням мультимедійних засобів. За необхідності (індивідуальні графіки, дистанційна тощо) можуть використані платформи Moodl, ZOOM. Формат проведення дисципліни є змішаним: поєднання як традиційних форм навчання з елементами дистанційного навчання.
Компетентності відповідно до Стандарту вищої освіти зі спеціальності 075 «Маркетинг» (D5 Маркетинг)	ЗК4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями. ЗК6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. СК5. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу. СК11. Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків. СК14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.
Очікувані результати навчання	Р4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію. Р6. Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності. Р11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта. Р13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.

Структура курсу	*Змістовий модуль 1.* **Теоретико-концептуальні аспекти комерційної діяльності** Тема 1.1. Наукові і методичні основи комерційної діяльності Тема 1.2. Суб'єкти комерційної діяльності Тема 1.3. Дослідження ринку товарів і послуг Тема 1.4. Комерційна діяльність у сфері зовнішньої торгівлі Тема 1.5. Організація і планування закупівельної та збутової діяльності підприємств Тема 1.6. Організація товаропросування, товаропостачання роздрібної торговельної мережі Тема 1.7. Формування асортименту товарів підприємств торгівлі *Змістовий модуль 2.* **Практика комерційної діяльності** Тема 2.1. Організація складського господарства і технологія складських операцій Тема 2.2. Організація і технологія продажу товарів Тема 2.3. Комерційна діяльність та організація оптового продажу товарів Тема 2.4. Система господарських зв'язків суб'єктів комерційної діяльності Тема 2.5. Комерційно-посередницька діяльність Тема 2.6. Ризики та ефективність комерційної діяльності
Методи навчання	При викладанні навчальної дисципліни «Комерційна діяльність» використовуються наступні методи: 1. Методи навчання за джерелом знань: 1.1. Словесні: обговорення та аналіз лекційного матеріалу; конспектування; використання опорних конспектів лекцій. 1.2. Практичні: проведення практичних письмових робіт та вправ із застосуванням виробничо-практичних методів; використання навчальних та контролюючих тестів; вирішення проблемних ситуаційних завдань. 2. Методи навчання за характером логіки пізнання: аналітичний; індуктивний та дедуктивний методи навчання; 3. Активні методи навчання: мозкова атака, диспути, розгляд та аналіз проблемних ситуацій, самооцінка знань, імітаційні методи навчання, використання навчальних та контролюючих тестів, використання опорних конспектів лекцій, методичного матеріалу з дисципліни. 4. Інтерактивні технології навчання: проведення лекцій у супроводі мультимедійних засобів; діалогове навчання – диспути; самооцінка знань.

Політика	**Політика щодо академічної доброчесності:** очікується, що письмові роботи студентів будуть їх оригінальними дослідженнями чи міркуваннями. Виявлення ознак академічної недоброчесності в письмовій роботі студента (списування, відсутність посилань на використані джерела, фабрикація, фальсифікація, обман) є підставою для її незарахування викладачем. **Політика щодо відвідування занять:** очікується, що студенти відвідають усі лекції і практичні заняття курсу. Студенти мають інформувати викладача про неможливість відвідати заняття. Відпрацювання пропущених занять згідно графіку консультацій викладача. За об'єктивних причин навчання може відбуватись в он-лайн режимі. **Політика щодо дедлайнів і перескладання**: студенти мають дотримуватися термінів виконання усіх видів робіт. **Політика щодо виконання завдань**: позитивно оцінюється відповідальність, старанність, креативність. **Політика оцінювання:**засоби та критерії оцінювання прописані в робочій програмі дисципліни, розміщеної на платформі Е- навчання Білоцерківського НАУ (Moodle).
Рекомендовані джерела інформації	**Основна література** 1. Антонюк Я.М., Шиндировський І.М. Комерційна діяльність: навч. посіб. Львів: Магнолія, 2023. 334 с. 2. Балабан П.Ю., Балабан М.П., Мітяєва Т.Л., Михайленко О.М., Попова Л.О., Хурса М.М. Комерційна діяльність: підручник / за ред. проф. П.Ю. Балабана. Харків: Світ Книг, 2019. 452 с. 3. Комерційна діяльність : підручник / за ред. П. Ю. Балабана. Харків: Світ книг, 2015. – 452 с. 4. Товарознавство та комерційна діяльність : підручник / В.Л. Дикань, А.О. Каграманян, Н.Є. Каличева та ін. Харків: УкрДУЗТ, 2018. 362 с. 5. Багорка М.О., Кадирус І.Г., Юрченко Н.І. Маркетингові підходи в управлінні збутовою діяльністю оптових торговельних підприємств. Підприємництво і торгівля. 2021. № 8. С. 7-14. 6. Сатир Л.М., Кепко В.М., Стаднік Л.І., Кепко О.І. Аналітичний огляд інноваційних форм бізнесу у торговельній та комерційній сферах підприємницької діяльності. «Економіка та держава» № 6, червень 2022 р. С. 16-21. 7. Сатир Л.М., Кепко В.М., Стаднік Л.І. Економічна безпека торговельного підприємства в системі організації торгівлі та комерційної діяльності. Цифрова економіка та економічна безпека : науково-практичний журнал. Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій, Сумський державний педагогічний університет імені А. С. Макаренка – 2023. – № 4 (04). – С. 75–80.