

АНОТАЦІЇ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

№	Назва поля	Опис
1	Назва дисципліни	Тренінг-курс: Управління продажем
2	Статус	Вільного вибору студента
3	Спеціальності	
4	Мова викладання	Українська
5	Семестр, в якому викладається	3 семестр
6	Кількість: -кредитів ЄКТС -академічних годин (вказати окремо лекції, лабораторні заняття, практичні заняття, самостійна робота, тощо)	3 кредити 90 год: 12 год (лекції) + 12 год (практичні) + 66 год (сам.р.)
7	Форма підсумкового контролю та наявність індивідуальних завдань	Диференційований залік
8	Кафедра, що забезпечує викладання	Кафедра підприємництва та маркетингу
9	Викладач, що планується для викладання (окремо по видах навантаження)	к.е.н., доцент Обельницька Х. В.
10	Попередні вимоги для вивчення дисципліни (якщо доречно)	Особливих вимог немає
11	Перелік компетентностей, яких набуде студент після опанування даної дисципліни	Здатність ставити та успішно вирішувати на достатньому професійному рівні науково-дослідницькі та практичні завдання, узагальнювати практику підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, прогнозувати напрями їх розвитку, розв'язувати професійні проблеми та практичні завдання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності як в процесі навчання, так і в процесі роботи ЗК 1. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації. ЗК 2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми. ЗК 3. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети. СК 1. Здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких, торговельних та/або біржових структур.

		СК 2. Здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності
12	Сфера реалізації компетентностей в майбутній професії	<p>Можуть займати посади, серед яких:</p> <p>Секція G: Оптова та роздрібна торгівля розділ 45 – Оптова та роздрібна торгівля автотранспортними засобами та мотоциклами, їх ремонт; розділ 46 – оптова торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами; розділ 47 – роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами)</p> <p>Випускник може займати такі первинні посади згідно з «Довідником кваліфікаційних характеристик професій працівників» ВИПУСК 1 Професії працівників, що є загальними для всіх видів економічної діяльності: директор (начальник, інший керівник) підприємства; директор комерційний; начальник комерційного відділу; директор (начальник, інший керівник) департаменту; директор (керівник) малого промислового підприємства (фірми); директор (керівник) малої торговельної фірми; менеджери (управителі) в оптовій торгівлі та посередництві у торгівлі; менеджери (управителі) в роздрібній побутовими і непродовольчими товарами; менеджер (управитель) з маркетингу, постачання, збуту і т. д.</p>
13	Особливості навчання на курсі	Використання мультимедійних лекцій, відпрацювання занять – опрацювання і здача індивідуальних завдань по пропущеній тематиці
14	Стислий опис дисципліни	Дисципліна передбачає розгляд питань про: стратегію продажу; організаційну структуру відділу продаж; взаємодію з підрозділами; підбір персоналу; навчання персоналу; технології продажу товарів; систему мотивації; інформаційні технології; оперативне управління продажами; прогнозування продаж; продажі через партнерів; продажі державним органам та

		крупним клієнтам.
15	Кількість студентів, які можуть одночасно навчатися (мінімальна-максимальна)	1-30 на лекції, 1-15 на практичних заняттях