

АНОТАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ



ДИСЦИПЛІНА
вільного вибору

«Організація та технологія продаж»

Мова викладання:	Українська
Кількість студентів, які можуть одночасно навчатися (мінімальна - максимальна):	1-5 груп / 15-25 студентів у групі
Семестр, в якому викладається:	5 семестр навчання за ОКР «Бакалавр»
Окрім спеціальностей/ОП (за необхідності):	Для всіх спеціальностей
Кількість: кредитів ЄКТС академічних годин (вказати окремо лекції, лабораторні заняття, практичні заняття, самостійна робота тощо)	3 кредити ЄКТС, 90 год.; 18 год. – лекцій, 18 год. – практичні заняття, 54 год. – самостійна робота.
Форма підсумкового контролю наявності індивідуальних завдань:	Залік
Кафедра, що забезпечує викладання:	Менеджменту та адміністрування
Викладач, що планується для викладання (окремо по видах навантаження):	Кісь Галина Романівна, к.е.н., доц.
Пререквізити	Наявність знань з дисциплін "Менеджмент", "Підприємництво", "Економіка".
Перелік компетентностей, яких набуде студент після	У результаті вивчення дисципліни студент набуде: ✓ знання щодо теорії та практики у сфері організації та технологій продажів.

опанування даної дисципліни:

✓ **вміння:**

- виявляти потреби споживачів та прогнозувати тенденції ринку;
- визначати ефективні канали розподілу товарів та послуг;
- ідентифікувати оптимальні техніки продажу для залучення та утримання клієнтів;
- розробляти систему роботи з клієнтами та сервісне обслуговування;
- формувати стратегії та тактики продажу з урахуванням специфіки продукту та ринку;
- організовувати роботу відділу продажу та ефективно управляти торговим персоналом;
- аналізувати ефективність продажів та прогнозувати майбутні результати.

✓ **навички:**

- формування цілей та розробки планів продаж у відповідності до тенденцій ринку;
- моделювання каналів розподілу товарів (послуг) у відповідності до специфіки діяльності підприємства;
- організації торгово-технологічного процесу;
- планування та організації системи продаж;
- практичного застосування сучасних технологій та інструментів продажу товарів та послуг;
- аналізу та розробки стандартів обслуговування;
- використання алгоритмів роботи із клієнтськими запереченнями;
- розробки стратегії продажу;
- формування, мотивації та контролю роботи команди продажів;
- оцінювання ефективності продажів та коригувати стратегії для сталого розвитку підприємства.

Особливості навчання на курсі:

Обравши курс «Організація та технологія продажів», ти навчишся працювати з клієнтами, використовувати сучасні інструменти продажу та аналізувати ефективність їх застосування. Це унікальна можливість опанувати практичні навички, які зроблять тебе затребуваним фахівцем у будь-якій сфері. Якщо хочеш впливати на ринок, заробляти більше та досягати амбітних цілей — цей курс саме для тебе!

Формат вивчення дисципліни передбачає застосування знань, вирішення практичних завдань в межах лекційних та практичних занять шляхом обговорень в аудиторії, виконання кейсів, практичних завдань, тестів тощо.

Важливо!!! В процесі вивчення курсу передбачено лекції запрошених фахівців практиків у сфері продаж.

Оцінювання знань студентів проводиться за результатами комплексного контролю. Модульний контроль за темами модулю передбачає контроль теоретичних знань (30б.), практичних навиків (70б.)

Відвідування занять є обов'язковим, окрім причин, які це унеможливають (хвороба, проходження міжнародного стажування тощо). За певних умов навчання може відбуватись в онлайн форматі при погодженні з дирекцією інституту та

	<p>керівником курсу.</p> <p>Відпрацювання пропусків: лекційні заняття – письмова робота за результатами самостійного опрацювання матеріалу пропущеного заняття; практичні заняття – виконання завдань, зазначених у змісті тем практичних занять, що необхідно відпрацювати.</p>
<p>Матеріально-технічне забезпечення:</p>	<p>Не потребує спеціального матеріально-технічного забезпечення</p>
<p>Посилання на інші матеріали за дисципліною (за наявності):</p>	<p>1 Управління продажами: навч. посіб. – Рівне:НУВГП, 2023. – 108с. URL: https://ep3.nuwm.edu.ua/26168/1/%D0%A3%D0%9F%D0%A0%D0%90%D0%92%D0%9B%D0%86%D0%9D%D0%9D%D0%AF%20%D0%9F%D0%A0%D0%9E%D0%94%D0%90%D0%96%D0%90%D0%9C%D0%98_%D0%B2%D0%B8%D0%BF%D1%80_%20%D0%B7%20%D0%B2%D1%80%D0%B0%D1%85.%D0%B7%D0%B0%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D1%8C%20%281%29.pdf</p> <p>2 Продаж продуктів: Повний посібник із навичок. URL:https://rolecatcher.com/uk/skills/hard-skills/communication-collaboration-and-creativity/promoting-selling-and-purchasing/sell-products/</p> <p>3https://learn.ztu.edu.ua/pluginfile.php/400455/mod_resource/content/1/%D0%9B%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%8F%20%20%D0%A3%D0%9F3_compressed.pdf</p> <p>4 Кондратюк І. В., Малініна М. Я. Професійні продажі : навчальний посібник / За наук. ред. М. Г. Бойко. Івано-Франківськ : «Лілея-НВ», URL: http://umo.edu.ua/images/content/depozitar/navichki_pracevlasht/prof_prodazh.pdf</p> <p>5 Організація торгівлі : навчальний посібник [для студ. вищ. навч. закл.]. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2021. 240 с. URL:http://chtei-knteu.cv.ua/ua/content/download/nayka/monography/bozulenko_2021.pdf</p>
<p>Стислий опис дисципліни, в тому числі перелік тем теоретичного курсу, практичних та лабораторних занять, семінарів, тощо :</p>	<p>Метою вивчення дисципліни є формування у студентів системних знань та практичних навичок у сфері організації та технологій продажів.</p> <p>Програма навчальної дисципліни складається з таких тем:</p> <p>Тема 1. Основи організації продаж</p> <p>Тема 2. Технології та інструменти продаж</p> <p>Тема 3. Психологія та техніки продаж</p> <p>Тема 4. Робота з клієнтами та сервісне обслуговування</p> <p>Тема 5. Ціноутворення та стратегії продаж</p> <p>Тема 6. Організація роботи торгового персоналу</p> <p>Тема 7. Оцінка ефективності продаж та аналітика</p>