

**ІВАНО-ФРАНКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ НАФТИ І ГАЗУ**

Інститут економіки та менеджменту

«ЗАТВЕРДЖУЮ»
Директор інституту
економіки та менеджменту


« 1 » 109 Сергій ПОБІГУН
2025 року

РОБОЧА ПРОГРАМА
ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ТЕХНОЛОГІЯ ПРОДАЖ

Освітній рівень	<u>Бакалавр</u>
Галузь знань	<u>07 Управління та адміністрування</u>
Спеціальність	<u>073 Менеджмент</u>
Освітня програма	<u>Менеджмент</u>
Статус дисципліни	<u>Вибіркова</u>
Мова викладання	<u>Українська</u>

2025 р.

Розробник:

Доцент кафедри менеджменту
та адміністрування, к.е.н.
halyna.kis@nung.edu.ua



Галина КІСЬ

Схвалено на засіданні

кафедри менеджменту

та адміністрування

Протокол від «26» серпня 2025 року № 1

Завідувач кафедри менеджменту
та адміністрування, д.е.н., професор



Ірина КІНАШ

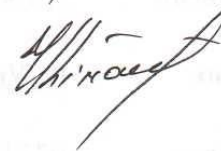
Узгоджено:

Завідувач кафедри менеджменту
та адміністрування, д.е.н., професор



Ірина КІНАШ

Гарант ОПП Менеджмент,
Спеціальність 073 « Менеджмент»



Ірина КІНАШ

1 ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО НАВЧАЛЬНУ ДИСЦИПЛІНУ

Мета і завдання дисципліни	Метою вивчення дисципліни «Організація та технологія продаж» є набуття знань щодо сучасних теоретичних основ організації процесу продаж, а також формування практичних умінь і навичок застосування ефективних технологій, методів та інструментів продажу в умовах конкурентного ринкового середовища. Основним завданням вивчення дисципліни є формування цілісного уявлення про систему організації продаж як важливу складову комерційної діяльності підприємства, а також опанування технологій планування, здійснення та контролю процесу продажів.
Посилання на розміщення дисципліни на навчальній платформі	https://dn.nung.edu.ua/course/view.php?id=4767
Попередні вимоги для вивчення дисципліни (пререквізити)	ОК.36 Ділові комунікації в менеджменті ОК.09 Підприємництво ОК.22 Маркетинг ОК.24 Менеджмент
Постреквізити	ОК.33 Управління конкурентоспроможністю ОК.30 Стратегічне управління ОК.39 Бакалаврська робота
Результати навчання	ПРН3. Демонструвати знання теорій, методів і функцій менеджменту, сучасних концепцій лідерства. ПРН4. Демонструвати навички виявлення проблем та обґрунтування управлінських рішень. ПРН5. Описувати зміст функціональних сфер діяльності організації. ПРН6. Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень. ПРН7. Виявляти навички організаційного проектування. ПРН8. Застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності організації. ПРН9. Демонструвати навички взаємодії, лідерства, командної роботи. ПРН10. Мати навички обґрунтування дієвих інструментів мотивування персоналу організації. ПРН12. Оцінювати правові, соціальні та економічні наслідки функціонування організації. ПРН18. Демонструвати здатність застосовувати інструменти цифрових комунікацій для просування продуктів і послуг у соціальних мережах, а також обирати та використовувати графічно орієнтоване прикладне програмне забезпечення для розв'язання професійних завдань.
Компетентності	ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу, синтезу. ЗК4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях ЗК5. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. ЗК11. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації. ЗК12. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

	ЗК15. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів). ЗК16. Здатність ухвалювати рішення та діяти, дотримуючись принципу неприпустимої корупції та будь яких інших проявів не доброчесності. ФК1. Здатність визначати та описувати характеристики організації. ФК2. Здатність аналізувати результати діяльності організації, зіставляти їх з факторами впливу зовнішнього та внутрішнього середовища. ФК3. Здатність визначати перспективи розвитку організації. ФК4. Вміння визначати функціональні області організації та зв'язки між ними. ФК5. Здатність управляти організацією та її підрозділами через реалізацію функцій менеджменту, ФК7. Здатність обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту. ФК8. Здатність планувати діяльність організації та управляти часом. ФК9. Здатність працювати в команді та налагоджувати міжособистісну взаємодію при вирішенні професійних завдань. ФК10. Здатність оцінювати виконувані роботи, забезпечувати їх якість та мотивувати персонал організації. ФК11. Здатність створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління. ФК12. Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, формувати обґрунтовані рішення. ФК14. Розуміти принципи психології та використовувати їх у професійній діяльності. ФК17 Здатність формувати підприємницький тип мислення, застосовувати процесний підхід в управлінні, оптимізовувати бізнес-процеси, а також розуміти природу конфліктів і використовувати методи управління ними.
Підсумковий контроль, форма	Екзамен
Перелік соціальних, «м'яких» навичок (soft skills)	<u>Комунікативні навички</u> (уміння чітко та переконливо презентувати товар або послугу; здатність налагоджувати ефективну взаємодію з клієнтами; навички ведення ділових переговорів, активного слухання, постановки запитань і управління запереченнями; уміння будувати довгострокові партнерські відносини з покупцями, тощо); <u>аналітичне та критичне мислення</u> (здатність аналізувати поведінку споживачів і ринкову ситуацію; уміння оцінювати ефективність різних технік і каналів продажу; навичка роботи з показниками результативності (KPI), виявлення сильних і слабких сторін збутової діяльності, прийняття обґрунтованих рішень на основі даних та фактів); <u>креативність та інноваційне мислення</u> (здатність знаходити нестандартні підходи до залучення й утримання клієнтів; уміння розробляти оригінальні торгові пропозиції, акції та сценарії продажу; відкритість до впровадження нових технологій та цифрових інструментів у процес продажу; використання творчих методів у побудові стратегії взаємодії з клієнтами — brainstorming, storytelling, customer journey mapping, тощо).

2 ПОЛІТИКА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

1) щодо відвідування занять і поведінки на них

Згідно «Положення про організацію освітнього процесу в Івано-Франківському національному технічному університеті нафти і газу» (<https://rb.gy/9drqjd>) відвідування здобувачами вищої освіти всіх аудиторних занять за чинним протягом семестру розкладом є обов'язковим. Відвідування та запізнення не мають прямого впливу на систему нарахування балів, однак у разі систематичних пропусків занять та невиконання передбачених оцінюваних активностей (тестування, практичних робіт), викладач залишає за собою право доповісти про даний випадок в дирекцію інституту в письмовій формі.

Під час лекційних занять дозволяється використання мобільних телефонів, ноутбуків та планшетів для перегляду презентаційних та текстових складових лекційних матеріалів. Під час практичних занять дозволяється використовувати телефони та планшети для перегляду презентаційних матеріалів, а також власні ноутбуки для виконання практичних робіт та демонстрації результатів роботи під час захисту.

Вітається активність здобувача на лекціях та уміння ставити запитання за темою лекції до викладача.

У разі проведення заняття з використанням засобів дистанційного навчання, доступ до відеоконференції здійснюється виключно з корпоративного облікового запису електронної пошти з метою ідентифікації здобувача вищої освіти. У разі, якщо захисти практичних робіт проходять з використанням засобів дистанційного навчання, здобувач на час захисту роботи зобов'язаний увімкнути відеозв'язок.

2) щодо дотримання принципів академічної доброчесності

Здобувачі освіти зобов'язані неухильно виконувати «Положення про академічні доброчесність працівників та здобувачів вищої освіти Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу» (від 05.04.2022р., наказ №73). (<https://cutt.ly/mBXaYsd>). Зокрема, самостійно виконувати аудиторні завдання, не фальсифікувати свої результати навчання; уникати списування, не користуватися підказками інших осіб під час проведення заходів поточного контролю знань; дотримуватися коректності в посиланнях на джерела інформації у разі запозичення відомостей, тверджень та ідей.

3) щодо оцінювання

Форма зарахування навчальної дисципліни відповідає вимогам навчального плану і враховує специфіку дисципліни, у тому числі поставлені цілі та результати навчання.

Здобувачів інформують на першому занятті з даної дисципліни про правила зарахування навчальної дисципліни, у тому числі – обсяг вимог, форми та критерії оцінювання. До всіх здобувачів застосовуються єдині принципи, вимоги та критерії оцінювання. Оцінювання проводиться за 100-бальною шкалою. Бали нараховуються за наступним співвідношенням: лекції – 30% семестрової оцінки, семінарські заняття – 70 % семестрової оцінки.

Оцінювання знань здобувачів проводиться за результатами комплексних контролів за змістовними модулями та виконанням завдань, запланованих для семінарських заняттях. Мінімальний рівень результатів навчання (за семестр отримано не менше 35 балів за шкалою ЄКТС) здобувач вищої освіти допускається до семестрового контролю з дисципліни. Форма семестрового контролю – іспит.

У разі застосування дистанційної технології навчання поточний та семестровий контроль здійснюються згідно «Положення щодо організації поточного, семестрового контролю та атестації здобувачів вищої освіти із застосуванням дистанційних технологій» від 22.10.2022р. (наказ №262).

(<https://docs.google.com/document/d/1k1u-E7XpKvPDKWcdyuuuvuID-CqO5HoDmbYBeyInoxQ/edit>).

4) щодо кінцевих термінів (дедлайнів) та перескладання

Здобувач повинен протягом навчального семестру вчасно (до наступного заняття або визначеної дати) виконувати всі завдання, передбачені даною робочою програмою.

Умови допуску до перескладання модульного та підсумкового контролів, графік і форми перескладання регламентовані Положення про організацію освітнього процесу в ІФНТУНГ, зазначеному в пункті 1) цього розділу.

5) щодо визнання результатів навчання у неформальній освіті

Визнання результатів неформального та/або інформального навчання здобувача освіти можливе при поданні здобувачем заяви щодо визнання; ідентифікації задекларованих у письмовій формі результатів неформального та/або інформального навчання, які підлягають оцінюванню за даною дисципліною; оцінювання задекларованих результатів навчання особи; прийняття рішення про визнання та зарахування особі відповідних освітніх компонентів (складових освітніх компонентів) освітньої програми або відмову у визнанні. Процедура визнання результатів навчання у неформальній освіті регулює ПОЛОЖЕННЯ про порядок визнання результатів навчання отриманих у неформальній та інформальній освіті в Івано-Франківському національному технічному університеті нафти і газу

(<https://drive.google.com/file/d/1dNeRLboAfc1NSbnarlvO8FY2hNxrHiXQ/view>).

Здобувач повинен пред'явити сертифікат про успішне завершення курсу (з вказаною оцінкою). Теми онлайн-курсу, тренінгу, курсу повинні відповідати навчальним елементам дисципліни.

Наприклад, онлайн-курси Coursera (<https://www.coursera.org/>), Prometheus (<https://prometheus.org.ua/>), Copernicus College (<https://www.copernicuscollege.pl/>), Harvard University (https://www.harvard.edu/?utm_source), Oxford University (<https://www.ox.ac.uk>), EdEra (https://ed-era.com/?utm_source) та інші

Уніфікована інформація

6) щодо оскарження результатів контрольних заходів

Здобувачі вищої освіти мають право на оскарження оцінки з дисципліни отриманої під час контрольних заходів. Апеляція здійснюється відповідно до Положення про звернення здобувачів вищої освіти з питань, пов'язаних з освітнім процесом, затвердженого наказом ректора університету № 43 від 24.02.2020 року. Ознайомитись з документом можна за покликанням <https://salو.li/4e3C9Ef>



7) щодо конфліктних ситуацій

Спілкування учасників освітнього процесу (викладачі, здобувачі) відбувається на засадах партнерських стосунків, взаємопідтримки, взаємоповаги, толерантності та поваги до особистості кожного, спрямованості на здобуття істинного знання. Вирішення конфліктних ситуацій здійснюється відповідно до Положення про вирішення конфліктних ситуацій в ІФНТУНГ, затвердженого наказом ректора університету № 44 від 24.02.2020 року. Ознайомитись з документом можна за покликанням <https://salو.li/Bf3dee7>



8) щодо опитування здобувачів

Після завершення курсу здобувачу надається можливість пройти опитування стосовно якості викладання дисципліни за покликанням <https://salو.li/87d1f3F>



9) щодо політики використання інструментів генеративного штучного інтелекту в навчальному процесі

Всі учасники освітнього процесу повинні дотримуватися базових принципів використання інструментів генеративного штучного інтелекту відповідно до Положення про загальні політики використання інструментів генеративного штучного інтелекту в навчальному процесі ІФНТУНГ, затвердженого наказом ректора університету від 15.03.2024 року № 82. Ознайомитись з документом можна за покликанням <https://salو.li/1E36Aae>



3 СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

3.1 Обсяг навчальної дисципліни

Ресурс годин на вивчення дисципліни «Організація та технологія продаж» згідно з чинним РНП, розподіл по семестрах і видах навчальної роботи для різних форм навчання характеризує таблиця 1.

Таблиця 1 – Розподіл годин, виділених на вивчення дисципліни «Організація та технологія продаж»

Найменування показників	Усього	Розподіл по семестрах	
		Семестр 5	Семестр _
Кількість кредитів ECTS	4	4	
Загальний обсяг часу, год.	120	120	
Аудиторні заняття, год., у т.ч.:	44	44	
– лекційні заняття	26	26	
– практичні/семінарські заняття	18	18	
– лабораторні заняття	-	-	
Самостійна робота, год	76	76	
Форма семестрового контролю (іспит, залік, захист КР, захист КП)	Екзамен	Екзамен	

3.2. Лекційні заняття

Тематичний план лекційних занять дисципліни характеризує таблиця 2.

Таблиця 2 – Тематичний план лекційних занять

Шифр	Назви модулів (М), змістових модулів (ЗМ), тем (Т) та їх зміст	Обсяг годин	Література
М1	Теоретичні та прикладні аспекти організації та технологій продаж	26	
ЗМ 1	Теоретичні засади організації та технології продаж.	14	
Т 1.1	Основи організації продаж. Сутність продаж та їх роль у діяльності підприємства. Поняття системи продаж і її основні елементи. Принципи організації процесу продаж. Види продаж (B2B, B2C, D2C, онлайн-продаж, омніканальні продажі). Етапи процесу продаж. Організаційні моделі продаж на підприємстві. Фактори, що впливають на ефективність продаж.	2	1, 2, 3, 6,10,13
Т 1.2	Технології та інструменти продаж. Поняття технології продаж. Сучасні моделі процесу продаж. Методи активних і пасивних продаж. Цифрові інструменти продаж (CRM-системи; ERP; чат-боти; email-маркетинг; соціальні мережі). Автоматизація процесу продаж. Омніканальні продажі. Використання штучного інтелекту та аналітики у продажах.	4	1, 2, 3, 4, 6,10,13,14
Т 1.3	Психологія та техніки продаж. Психологічні основи поведінки покупця. Типологія клієнтів. Етапи комунікації з клієнтом. Встановлення контакту та формування довіри. Техніки продаж. Робота із запереченнями. Завершення продаж та післяпродажна комунікація.	4	1, 2, 3, 6,10,13,14
Т 1.4	Робота з клієнтами та сервісне обслуговування. Клієнтоорієнтований підхід у продажах. Управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM). Стандарти сервісного обслуговування. Лояльність клієнтів та методи її формування. Управління конфліктами та скаргами. Післяпродажний сервіс. Оцінювання якості обслуговування клієнтів.	4	1, 2, 3, 6,10,13,14
ЗМ 2	Формування та управління системою продаж.	12	
Т 2.1	Збутові стратегії та планування системи продаж. Поняття збутової політики підприємства. Стратегічне управління продажами. Види збутових стратегій. Вибір каналів збуту. Планування системи продаж. Планування обсягів продаж. Формування бюджету продаж. Управління збутовими ризиками.	4	1, 2, 3, 5,6,7,8,9,10, 11,12,13,14
Т 2.2	Ціноутворення та стратегії продаж. Економічна сутність ціни. Цілі та принципи ціноутворення. Методи ціноутворення. Основні цінові стратегії. Диференційоване ціноутворення. Психологічне ціноутворення. Взаємозв'язок ціни та збутової стратегії. Управління цінами в умовах конкуренції.	2	1, 2, 3, 5,6,8,9,10,11,1 2,13,14

Шифр	Назви модулів (М), змістових модулів (ЗМ), тем (Т) та їх зміст	Обсяг годин	Література
Т 2.3	Організація роботи торгового персоналу. Роль торгового персоналу у системі продаж. Організаційна структура відділу продаж. Планування чисельності персоналу. Підбір, адаптація та навчання продавців. Мотивація торгового персоналу. КРІ менеджерів з продаж. Контроль діяльності торгового персоналу. Лідерство керівника відділу продаж.	2	1, 2, 3, 6,7,8,9,10,11,12,13
Т 2.4	Оцінка ефективності продаж та напрями оптимізації. Поняття ефективності продаж. Основні показники оцінювання продаж. Аналіз результативності продаж. SWOT-аналіз системи продаж. ABC- та XYZ-аналіз у продажах. Оптимізація бізнес-процесів продаж. Сучасні напрями підвищення ефективності продаж.	4	1, 2, 3, 6,10,11,12,13
	Усього годин	26	

3.3. Практичні (семінарські) заняття

Теми практичних (семінарських) занять дисципліни наведено у таблиці 3.

Таблиця 3 – Теми практичних (семінарських) занять

Таблиця 3 – Теми практичних занять

Шифр	Назви модулів (М), змістових модулів (ЗМ), тем (Т) та їх зміст	Обсяг годин	Література
М1	Теоретичні та прикладні аспекти організації та технологій продаж	18	
ЗМ 1	Теоретичні засади організації та технології продаж	10	
П. 1.1	Т 1.1 Основи організації продаж. Усне опитування. Тестовий контроль знань.	2	1, 2, 3, 6,10,13
П 1.2	Т 1.2 Технології та інструменти продаж. Бесіда-діалог. Аналіз кейсів. Виконання практичної роботи №1.	2	1, 2, 3, 4, 6,10,13,14
П 1.3	Т 1.3 Психологія та техніки продаж. Бесіда-діалог. Обговорення кейсів.	2	1, 2, 3, 6,10,13,14
П 1.4	Т 1.3 Психологія та техніки продаж. Виконання практичної роботи №2.	2	1, 2, 3, 6,10,13,14
П 1.5	Т 1.4 Робота з клієнтами та сервісне обслуговування. Усне опитування. Виконання практичної роботи №3.	2	1, 2, 3, 6,10,13,14

Шифр	Назви модулів (М), змістових модулів (ЗМ), тем (Т) та їх зміст	Обсяг годин	Література
ЗМ 2	Формування та управління системою продаж	8	
П 1.6	Т 2.1 Збутові стратегії та планування системи продаж. Бесіда-діалог. Обговорення кейсів. Тестовий контроль знань.	2	1, 2, 3, 5,6,7,8,9,10, 11,12,13,14
П. 1.7	Т 2.2 Ціноутворення та стратегії продаж. Усне опитування. Виконання практичної роботи №4.	2	1, 2, 3, 5,6,8,9,10,11,12,13,14
П 1.8	Т 2.3 Організація роботи торгового персоналу. Усне опитування. Обговорення кейсів. Виконання практичної роботи №5.	2	1, 2, 3, 6,7,8,9,10,11,12,13
П 1.9	Т 2.4 Оцінка ефективності продаж та напрями оптимізації. Бесіда-діалог. Обговорення кейсів. Виконання практичної роботи №6.	2	1, 2, 3, 6,10,11,12,13
	Усього годин	18	

3.4 Завдання для самостійної роботи здобувача

Види самостійної роботи в межах навчальної дисципліни «Організація та технологія продаж» наведені в таблиці 4.

Таблиця 4 – Зміст самостійної роботи

Найменування видів самостійної роботи	Кількість годин
Самостійне опрацювання лекційного матеріалу, підготовка до семінарських заняттях, виконання практичних робіт	40
Оформлення результатів виконання практичних завдань	6
Опрацювання матеріалу винесеного на самостійне вивчення.	30
Усього годин	76

Перелік матеріалу, що виноситься на самостійне вивчення, наведено у таблиці 5.

Таблиця 5 – Матеріал, що виноситься на самостійне вивчення

Шифр	Назви модулів (М), змістових модулів (ЗМ), тем (Т) та їх зміст	Обсяг годин	Література
М1	Теоретичні та прикладні аспекти організації та технологій продаж	30	
ЗМ 1	Теоретичні засади організації та технології продаж.	14	
Т 1.1	Основи організації продаж. Еволюція концепцій продаж; сучасні тенденції розвитку продаж у цифровій економіці; міжнародний досвід організації продаж; особливості B2B-, B2C-, C2C- та D2C-продажів; правові засади здійснення торговельної діяльності в Україні.	3	1, 2, 3, 6,10,13

Шифр	Назви модулів (М), змістових модулів (ЗМ), тем (Т) та їх зміст	Обсяг годин	Література
Т 1.2	Технології та інструменти продаж. Огляд сучасних CRM-систем (HubSpot, Salesforce, Bitrix24, Creatio); автоматизація процесів продаж; використання штучного інтелекту в продажах; цифрові канали комунікації; соціальні мережі як інструмент продаж; сучасні SalesTech-рішення.	4	1, 2, 3, 4, 6,10,13,14
Т 1.3	Психологія та техніки продаж. Невербальна комунікація у продажах; поведінкова економіка та психологія прийняття рішень покупцем; сучасні техніки переговорів; нейромаркетинг; особливості міжкультурної комунікації під час продажів.	4	1, 2, 3, 6,10,13,14
Т 1.4	Робота з клієнтами та сервісне обслуговування. Customer Journey Map; системи управління клієнтським досвідом (Customer Experience); програми лояльності; омніканальний сервіс; міжнародні стандарти обслуговування клієнтів; цифрові сервіси підтримки клієнтів.	3	1, 2, 3, 6,10,13,14
ЗМ 2	Формування та управління системою продаж.	16	
Т 2.1	Збутові стратегії та планування системи продаж. Стратегічне планування збуту; сучасні канали дистрибуції; електронна комерція як канал збуту; франчайзинг; партнерські продажі; прогнозування обсягів продаж; управління збутовими ризиками.	4	1, 2, 3, 5,6,7,8,9,10, 11,12,13,14
Т 2.2	Ціноутворення та стратегії продаж. Ціноутворення в електронній комерції; динамічне ціноутворення; дисконтні програми; психологічні аспекти сприйняття ціни; міжнародні моделі ціноутворення; вплив конкурентного середовища на формування цінової політики підприємства.	4	1, 2, 3, 5,6,8,9,10,11,1 2,13,14
Т 2.3	Організація роботи торгового персоналу. Компетентності сучасного менеджера з продаж; дистанційне управління командою продаж; коучинг і наставництво персоналу; системи матеріальної та нематеріальної мотивації; цифрові інструменти контролю діяльності торгового персоналу; корпоративна культура у відділі продаж.	4	1, 2, 3, 6,7,8,9,10,11,1 2,13
Т 2.4	Оцінка ефективності продаж та напрями оптимізації. Сучасні КРІ відділу продаж; бізнес-аналітика продаж; використання BI-систем; ABC-, XYZ-, RFM-аналіз; бенчмаркінг у продажах; сучасні методи оптимізації бізнес-процесів; цифрові інструменти аналізу ефективності продаж.	4	1, 2, 3, 6,10,11,12,13
	Усього годин	30	

Контроль за опрацюванням тем, винесених на самостійне навчання, входить до поточного оцінювання за відповідними змістовними модулями.

4 НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

4.1 Основна література

<https://dn.nung.edu.ua/course/view.php?id=4767>

4.2 Додаткова література:

1 Безтелесна Л.І. Управління продажами: навч. посібник. Рівне: НУВГП, 2023. 108 с.
https://ep3.nuwm.edu.ua/26168/1/УПРАВЛІННЯ%20ПРОДАЖАМИ_випр_%20з%20врах.за-уважень%20%281%29.pdf

2 Інтернет-портал для управлінців Management.com.ua. URL: <http://www.management.com.ua>

3 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

4 Марченко О.М. Бренд-менеджмент у сучасному бізнесі: навчальний посібник. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2023. 268 с.
<https://dspace.lvduvs.edu.ua/bitstream/1234567890/6178/1/Марченко%20О.М.%20-макет.pdf>

5 Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України: офіційний веб-сайт. URL: <http://www.me.gov.ua>

6 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

7 Офіційний сайт Інституту демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи Національної академії наук України. URL: <http://www.idss.org.ua> 18

8 Офіційний сайт Інституту економіки та прогнозування Національної академії наук України. URL: <https://ief.org.ua>

9 Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень. URL: <http://www.niss.gov.ua>

10 Продаж продуктів: Повний посібник із навичок. URL: <https://rolecatcher.com/uk/skills/hard-skills/communication-collaboration-and-creativity/promoting-selling-and-purchasing/sell-products/>

3 https://learn.ztu.edu.ua/pluginfile.php/400455/mod_resource/content/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%BD%D1%8C%20%281%29.pdf

11 Сайт Інституту економічних досліджень та політичних консультацій. URL: <http://www.ier.com.ua>

12 Урядовий портал: єдиний веб-портал органів виконавчої влади України. URL: <http://www.kmu.gov.ua>

13 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%BD%D1%8C%20%281%29.pdf

14 Website of the World Trade Organization. URL: <https://www.wto.org>

5. ФОРМИ І МЕТОДИ НАВЧАННЯ Й ОЦІНЮВАННЯ

Форми і методи навчання й оцінювання в межах даного курсу наводяться в таблиці 7.

Таблиця 6 – Забезпечення програмних результатів навчання відповідними формами та методами

Шифр програмного результату навчання	Методи навчання (МН)	Форми і методи оцінювання (МФО)
ПРН3. ПРН4. ПРН5 ПРН6. ПРН7. ПРН8. ПРН9. ПРН10. ПРН12. ПРН18.	МН 1.1 – лекція МН 1.2 - розповідь-пояснення МН 1.3 – бесіда МН 2.1 – ілюстрування МН 2.4 – комп’ютерні і мультимедійні методи МН 3.4 - практичні роботи МН 18 – методи самостійної роботи вдома МН 19 - робота під керівництвом викладача МН 20.1 - кейс-метод МН 20.2 - дискусія, диспут МН 20.7 - бесіда-діалог	МФО 1 - іспит МФО 4 – поточний контроль МФО 5 - усний контроль МФО 6 – письмовий контроль МФО 8 - тестовий контроль

Шифри програмного результату навчання запозичені з ОПП, а їх зміст наведений в першому розділі даної програми.

Форми навчання: навчальні заняття - лекції, практичні, консультації; самостійна робота - вивчення окремих питань тем студентом самостійно, підготовка до відпрацювання занять у разі пропуску; практична підготовка - підготовка до виконання практичних робіт; контрольні заходи – поточний, усний, письмовий та тестовий контроль.

При вивченні дисципліни відповідно до наказу №150 від 24.06.2021р. використовуються наступні методи навчання, а саме: МН 1 - словесні методи (МН 1.1 – лекція, МН 1.2 – розповідь –пояснення, МН 1.3 – бесіда); МН 2 - наочні методи (МН 2.1 – ілюстрування, МН 2.4 - комп’ютерні і мультимедійні методи); МН 3 - практичні методи (МН 3.4 - практичні роботи); МН 18 - методи самостійної роботи вдома; МН 19 - робота під керівництвом викладача; МН 20 - інтерактивні методи (МН 20.1 - кейс-метод, МН 20.2 - дискусія, диспут, МН 20.7 - бесіда-діалог)

6. МЕТОДИ КОНТРОЛЮ ТА СХЕМА НАРАХУВАННЯ БАЛІВ

Оцінювання знань здобувачів проводиться за результатами комплексних контролів за одним модулем М1. Модульний контроль за кожним змістовим модулем передбачає контроль теоретичних знань і практичних навиків. Схему нарахування балів при оцінюванні знань здобувачів з дисципліни наведено в таблиці 7.

Упродовж вивчення дисципліни будуть застосовані такі методи і форми оцінювання: МФО 4 – поточний контроль, МФО 5 - усний контроль, МФО 6 – письмовий контроль, МФО 8 - тестовий контроль, форма підсумкової атестації – екзамен

Таблиця 7 – Розподіл балів оцінювання

Види робіт, що контролюються	Максимальна кількість балів
Контроль засвоєння теоретичних знань модуля М1 *МФО 8	30
Контроль засвоєння практичних знань модуля М1	70
В т.ч. за темами:	
Т 1.1 - МФО 5, МФО 8	10
Т 1.2 - МФО 5, МФО 4, МФО 6	10
Т 1.3 - МФО 5, МФО 4, МФО 6	10

T 1.4 - МФО 5, МФО 6	10
T 2.1 - МФО 4, МФО 5, МФО 8	5
T 2.2 - МФО 5, МФО 6	10
T 2.3 - МФО 4, МФО 5, МФО 6	10
T 2.4 - МФО 4, МФО 5, МФО 6	5
Сумарна оцінка поточного контролю (По)	100

*- пояснення див. Наказ ректора ІФНТУНГ «Про шифрування методів навчання, методів і форм оцінювання» №150 від 24.06.2021 року

Для визначення ступеня оволодіння навчальним матеріалом з подальшим його оцінюванням застосовуються рівні навчальних досягнень здобувачів вищої освіти, наведені в таблиці 8.

Таблиця 8 – Рівні навчальних досягнень

Рівні навчальних досягнень	Відсоток балу за виконання завдань	Критерії оцінювання навчальних досягнень	
		Теоретична підготовка	Практична підготовка
		Здобувач вищої освіти	
Відмінний	90...100	вільно володіє навчальним матеріалом, висловлює свої думки, робить аргументовані висновки, рецензує відповіді інших студентів, творчо виконує індивідуальні та колективні завдання; самостійно знаходить додаткову інформацію та використовує її для реалізації поставлених перед ним завдань; вільно використовує нові інформаційні технології для поповнення власних знань	може аргументовано обрати раціональний спосіб виконання завдання й оцінити результати власної практичної діяльності; виконує завдання, не передбачені навчальною програмою; вільно використовує знання для вирішення поставлених перед ним завдань
Достатній	75...89	вільно володіє навчальним матеріалом, застосовує знання на практиці; узагальнює і систематизує навчальну інформацію, але допускає незначні недоліки у порівняннях, формулюванні висновків, застосуванні теоретичних знань на практиці	за зразком самостійно виконує практичні завдання, передбачені програмою; має стійкі навички виконання завдання
Задовільний	60...74	володіє навчальним матеріалом поверхово, фрагментарно, на рівні запам'ятовування відтворює певну частину навчального матеріалу з елементами логічних зв'язків, знає основні поняття навчального матеріалу	має елементарні, нестійкі навички виконання завдання

Незадово- льний	менше 60	має фрагментарні знання (менше половини) у незначному загальному обсязі навчального матеріалу; відсутні сформовані уміння та навички; під час відповіді допускаються суттєві помилки	планує та виконує частину завдання за допомогою викладача
----------------------------	----------	--	---

Результати навчання з дисципліни оцінюються за 100-бальною шкалою (від 1 до 100) з переведенням в оцінку за традиційною шкалою («відмінно», «добре», «задовільно», «незадовільно» відповідно до шкали, наведеної в таблиці 9).

Таблиця 9 - Шкала оцінювання: національна та ECTS

Національна	Університетська (в балах)	ECTS	Визначення ECTS
Відмінно	90-100	A	Відмінно – відмінне виконання лише з незначною кількістю помилок
Добре	82-89	B	Дуже добре – вище середнього рівня з кількома помилками
	75-81	C	Добре – в загальному правильна робота з певною кількістю грубих помилок
Задовільно	67-74	D	Задовільно - непогано, але зі значною кількістю недоліків
	60-66	E	Достатньо – виконання задовольняє мінімальні критерії
Незадовільно	35-59	FX	Незадовільно – потрібно попрацювати перед тим, як отримати залік або скласти іспит
	0-34	F	Незадовільно – необхідна серйозна подальша робота

7. ЗАСОБИ НАВЧАННЯ

В умовах очного навчання викладачем використовується навчальна аудиторія згідно розкладу, екран, мультимедійний проектор, ноутбук. Програмні продукти: пакет прикладних програм MS Office (Excel, Word, PowerPoint).

Ресурси Наукової бібліотеки ІФНТУНГ.

Дистанційне навчання (Змішане навчання) – проводяться з використанням платформи дистанційного навчання в системі Moodle та Google Meet із застосуванням особистих портативних комп'ютерів студентів та засобів дистанційного навчання, розширено використовується електронна пошта.