

**ВСП «АНАНЬІВСЬКИЙ АГРАРНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ФАХОВИЙ
КОЛЕДЖ УМАНСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ»**

СИЛАБУС

навчальної дисципліни «Організація закупівлі та продажу»

спеціальність D3 Менеджмент

викладач: _____ Рирмак Г.І.

Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, напрям підготовки, освітньо-професійний ступінь	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	
Кількість кредитів ECTS – 3	Галузь знань: D Бізнес, адміністрування та право	Вибірковий освітній компонент, що формує спеціальні компетентності	
	Спеціальність: D3 Менеджмент	Рік підготовки:	
		3-й	1-й
		Семестр	
		V-й	-й
		Лекції	
		22 год.	год.
Загальні кількість годин - 90	Освітньо-професійний ступінь: «фаховий молодший бакалавр»	Практичні, семінарські	
		35 год.	год.
		Лабораторні	
		год.	год.
		Самостійна робота	
		33 год.	год.
		Індивідуальні завдання: год.	
Вид контролю: Залік			
аудиторних – 57	Освітньо-професійний ступінь: «фаховий молодший бакалавр»	Практичні, семінарські	
самостійної роботи студента -33		35 год.	год.
		Лабораторні	
		год.	год.
		Самостійна робота	
		33 год.	год.
		Індивідуальні завдання: год.	
	Вид контролю: Залік		
Перелік дисциплін, які мають бути вивчені раніше, перелік раніше здобутих результатів навчання міжпредметні зв'язки	Українська мова (за професійним спрямуванням), менеджмент, маркетинг, ринкові дослідження, комунікаційна діяльність, економіка підприємства, правознавство, економічний аналіз, комерційна діяльність, бухгалтерський облік, фінанси підприємств.		

Навчальна дисципліна «Організація закупівлі та продажу» є вибірковою компонентою освітньо-професійної програми.

Метою вивчення навчальної дисципліни є: формування системи базових знань та практичних навиків у здобувачів фахової передвищої освіти ролі механізму матеріального забезпечення у діяльності підприємства та розкриття особливостей організації закупівельної діяльності на виробничому підприємстві, створення товарних запасів, організацію доставки та зберігання матеріально - технічних ресурсів; визначення місця і ролі збуту, планування та організацію продажу із застосуванням сучасних форм і методів продажу товарів чи надання послуг, використання методів та засобів стимулювання продажу, здійснення управління товарними запасами та оцінка ефективності закупівлі та продажу.

Завдання вивчення дисципліни «Організація закупівлі та продажу»: надати здобувачам фахової передвищої освіти необхідні знання і практичні навички, поєднати їх і використати у майбутній професійній діяльності, впевнено приймати рішення, будувати ділові відносини з партнерами, активно формувати попит і пропозицію, організовувати матеріально технічне забезпечення, застосовувати різні форми і методи забезпечення та реалізації готової продукції чи надання послуг, оцінювати ефективності закупівлі та продажу, здійснювати рекламну діяльність та стимулювання збуту.

У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач фахової передвищої освіти повинен набути

Загальні компетентності:

ЗК 3. Здатність спілкуватися державною мовою як усно так і письмово.

ЗК 5. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК6. Здатність використовувати інформаційні та комунікаційні технології

ЗК 7. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

Спеціальні компетентності:

СК 1. Розуміння принципів і норм права та використання їх у професійній діяльності.

СК 2. Здатність діяти соціально відповідально і свідомо.

СК 4. Здатність управляти підрозділом і налагоджувати комунікації в процесі управління.

СК 6. Здатність планувати, аналізувати, контролювати та оцінювати власну роботу і роботу інших працівників.

СК 8. Здатність працювати в команді та налагоджувати між особистісну взаємодію під час розв'язання професійних завдань.

СК 9. Здатність проводити економічні розрахунки.

СК 11. Здатність застосовувати правила оформлення управлінських документів.

СК 14. Здатність враховувати основні закономірності та сучасні досягнення у підприємстві та бізнес плануванні.

Результати навчання:

РН 3. Володіти державною та іноземною мовою у професійній діяльності.

РН 5. Застосовувати сучасний інструментарій менеджменту під час розв'язання професійних завдань.

РН 6. Використовувати сучасні інформаційні і комунікаційні технології для розв'язання професійних завдань.

РН 7. Розв'язувати типові спеціалізовані задачі у професійній діяльності.

РН 8. Знаходити оптимальні, обгрунтовані, творчі рішення для розв'язання професійних завдань.

РН 11. Здійснювати пошук, збирання , оброблення й аналізування інформації у професійній діяльності.

РН 12. Демонструвати навички командної роботи, лідерства для налагодження комунікації у професійній діяльності.

РН 13. Планувати, аналізувати, контролювати й оцінювати власну роботу і роботу інших осіб у професійній діяльності.

РН 14. Визначати основні економічні показники підприємства (підрозділу) для підвищення ефективності діяльності

РН 15. Проявляти ініціативу та підприємливість для розвитку підприємства (підрозділу).

Орієнтований тематичний план

	Назва розділу, модуля, теми програми	Обсяг годин									
		за програмою навчальної дисципліни					за робочою програмою навчальної дисципліни				
		Всього	Лекції	Практичні	Контроль- підсумкові	Самостійна робота	Всього	Лекції	Практичні	Контроль- підсумкові	Самостійн а робота
1	т. Закупівля в системі маркетингу підприємства	14	4	6	-	4	14	4	6	-	4
2	т. Програма закупівлі матеріально-технічних ресурсів	10	2	4	2	2	10	2	4	2	2
3	т. Доставка та зберігання технічних ресурсів	6	2	2	-	2	6	2	2	-	2
4	т. Закупівля продукції для державних потреб	10	2	4	-	4	10	2	4	-	4
5	т. Планування продажу на підприємстві	13	2	4	2	5	13	2	4	2	5
6	т. Канали розподілу та організація продажу на підприємстві	6	2	-	-	4	6	2	-	-	4
7	т. Стимулювання продажу	8	2	4	-	2	8	2	4	-	2
8	т. Управління продажем у сфері послуг	7	2	3	-	2	7	2	3	-	2
9	т. Управління запасами товарно-матеріальних ресурсів	8	2	-	-	6	8	2	-	-	6
10	т. Оцінювання ефективності закупівлі та продажу	8	2	2	2	2	8	2	2	2	2
	Всього	90	22	29	6	33	90	22	29	6	33

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		За 4-бальною шкалою	За 12-бальною шкалою
90 – 100	A	відмінно	10-12
82-89	B	добре	7-9
74-81	C		
64-73	D	задовільно	4-6
60-63	E		
35-59	FX	незадовільно	3
0-34	F		1-2

ВІДПОВІДНІСТЬ РЕЗУЛЬТАТІВ КОНТРОЛЮ ЗНАНЬ ЗФПО

Оцінка ECTS	Критерії оцінювання	Рівень компетентності	Оцінка за національною шкалою	
			екзамен	залік
A	ЗФПО виявляє особливі творчі здібності, вміє самостійно здобувати знання, без допомоги викладача знаходить та опрацьовує необхідну інформацію, вміє використовувати набуті знання і вміння для прийняття рішень у нестандартних ситуаціях, переконливо аргументує відповіді, самостійно розкриває власні обдарування і нахили	Високий (творчий)	відмінно	зараховано
B	ЗФПО вільно володіє вивченим обсягом матеріалу, застосовує його на практиці, вільно розв'язує вправи і задачі у стандартних ситуаціях, самостійно виправляє допущені помилки, кількість яких незначна	Достатній (конструктивно-варіативний)	добре	
C	ЗФПО вміє зіставляти, узагальнювати, систематизувати інформацію під керівництвом викладача; в цілому самостійно застосовувати її на практиці; контролювати власну діяльність; виправляти помилки, серед яких є суттєві, добирати			

	аргументи для підтвердження думок			
D	ЗФПО відтворює значну частину теоретичного матеріалу, виявляє знання і розуміння основних положень; з допомогою викладача може аналізувати навчальний матеріал, виправляти помилки, серед яких є значна кількість суттєвих	Середній (репродуктивний)	задовільно	
E	ЗФПО володіє навчальним матеріалом на рівні, вищому за початковий, значну частину його відтворює на репродуктивному рівні			
FX	ЗФПО володіє матеріалом на рівні окремих фрагментів, що становлять незначну частину навчального матеріалу	Низький (рецептивно-продуктивний)	незадовільно	не зараховано
X	ЗФПО володіє матеріалом на рівні елементарного розпізнання і відтворення окремих фактів, елементів, об'єктів			

Література

Основна

1. Гордієнко О.В. та ін. Підприємницька діяльність. Навчально-методичний посібник, 2011.
2. Мостенська Т.Л. Основи маркетингу : Навчальний посібник : - К.: Кондор, 2016-240с.
3. Рижмань Л.Д., Рижмань Д.І. Товарна політика комерційних підприємств: навч.посібник – К.: Аграрна освіта, 2014. – 405с.
4. Рижмань Д.І. та інші Ціноутворення: навч.посіб. – К.: Аграрна освіта., 2011. – 313с.

Додаткова

1. Алопій В.В., Міщук І.П., Рудницький С.І., Хомяк Ю.М. Теорія та практика торговельного обслуговування: Навч.посіб./За ред. В.В. Апонія. – К.: Центр навчальної літератури, 205-496с.
2. Бортник Т.І., Рибчак В.І., Харенко А.О. Маркетинг: Навчальний посібник.: УВПІ, 208-314с.
3. Бутенко Н.В., Маркетинг: Підручник. – К.: Атіка, 206. – 300с.
4. Кардаш В.Я. Маркетингова товарна політика: - К.: КНЕУ, 2001 – 249с.

Інформаційні ресурси

Інтернет - ресурси

1. Верховна Рада України <http://www.rada.kiev.ua>
2. Кабінет міністрів України <http://www.kmu.gov.ua>
3. Міністерство економіки України <http://www.me.gov.ua>
4. Державна податкова адміністрація <http://www.sta.gov.ua>
5. Міністерство фінансів України <http://www.minfin.gov.ua>
6. Законодавство України <http://www.zakon.rada.gov.ua>
7. Український бізнес-портал. <http://www.ubp.com.ua>
8. Діловий щотижневик КОНТРАКТИ <http://www.kontrakty.com.ua>
9. Інтернет-портал Газети Бізнес <http://www.business.kiev.ua>
10. Господарський кодекс України. - режим доступу:
<http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
11. Електронне видання «Ефективна економіка». – режим доступу:
<http://www.economy.nauka.com.ua/>
12. Українська Асоціація Маркетингу. – режим доступу:
<http://uam.in.ua/rus/projects/marketing-in-ua/>
13. Журнал Маркетинг в Україні. – режим доступу: <http://presspoint.ua/>
14. Новини маркетингу. – режим доступу: <http://delo.ua/business/marketing/>
15. Облік запасів у роздрібній торгівлі. – режим доступу:
<http://dtk.com.ua/show/1cid03007.html>
16. Економічна та фінансова література
 - в) <http://www.vuzlib.net>
 - г) <http://buklib.net>
 - д) Апопій В.В. Організація торгівлі. http://pidruchniki.ws/12601206/marketing/organizatsiya_torgivli-apopiyy_vv