

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

СИЛАБУС

навчальної дисципліни «Організація закупівлі та продажу»

спеціальність D5 Маркетинг

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: D5 Маркетинг	Рік підготовки:	
3-й		1-й	
Загальні кількість годин - 90		Семестр	
		V-й	-й
		Лекції	
		22 год.	год.
аудиторних – 57 самостійної роботи студента -33	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			
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 застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК 4. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК 6. Здатність спілкуватися державною мовою як усно так і письмово.

ЗК 8. Здатність працювати в команді.

Спеціальні компетентності:

СК 1. Здатність системно відтворювати отримані знання предметної області організації закупівлі та продажу.

СК 2. Здатність виявляти вплив чинників організації закупівлі та продажу на результати діяльності ринкових суб'єктів.

СК 3. Брати участь у плануванні закупівлі та продажу.

СК 5. Брати участь у розробленні процесу організації закупівлі та продажу в умовах певної невизначеності.

СК 10. Здатність обґрунтовувати і презентувати результати роботи у сфері закупівлі та продажу.

Результати навчання:

РН 2. Володіти державною та іноземною мовою у професійному середовищі.

РН 3. Здійснювати організацію доставки та зберігання продукції, володіти вмінням вести аналіз обліку і контролю виконання замовлень.

РН 4. Застосовувати знання організації закупівлі матеріально-технічних ресурсів для виробництва та продажу готової продукції.

РН 5. Застосовувати отримані навички з планування потреб в сировині та матеріальних ресурсах для розв'язання практичних завдань у сфері закупівлі та продажу.

РН 6. Визначати замовників та виконавців державних замовлень, брати активну участь у тендерах.

РН 7. Визначати канали розподілу продажу та застосовувати методи стимулювання продажу.

РН 10. Здійснювати комплексну оцінку ефективності закупівлі та продажу.

РН 13. Проявляти ініціативу та підприємливість для досягнення професійної мети.

РН 14. Проявляти ініціативу, вести ділові переговори та заключати угоди, виконувати професійну діяльність у командній роботі.

РН 16. Застосовувати математичний інструментарій для розв'язання прикладних завдань у сфері організації закупівлі та продажу.

РН 18. Застосовувати професійні знання з планування, розроблення і впровадження товарів на ринок з урахуванням зовнішніх і внутрішніх факторів.

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 зареховано
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.nayka.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-apopiy_vv