

Дисципліна	<i>Збутова політика підприємства</i>
Рівень ВО	другий (магістерський)
Курс	2
Обсяг	90 год.
Мова викладання	українська
Кафедра	Економіки, підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Вимоги до початку вивчення	Вивчення курсу безпосередньо пов'язано з вивченням таких дисциплін як «Глобальна економіка», «Підприємництво і малий бізнес», «Експертиза товарів та послуг», «Діагностика підприємницької діяльності».
Що буде вивчатися	Вивчення основних аспектів формування та реалізації збутової політики підприємства.
Чому це цікаво/треба вивчати	Збутова політика підприємства є одним із найбільш складних напрямів, оскільки змінюються зміст і обсяги робіт, склад виконавців на різних стадіях реалізації. Однією з головних умов ефективної є визначення та врахування особливостей збутової політики підприємства.
Чому можна навчитися/результати навчання (ПРН)	<p>Вміти адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання збутової політики підприємства;</p> <p>Вміти розробляти та впроваджувати заходи для забезпечення якості виконуваних робіт і визначати їх ефективність, вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності за умов невизначеності та ризиків у сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.</p> <p>Визначати, аналізувати проблеми та впроваджувати стратегічні плани розвитку суб'єктів господарювання у сфері збутової політики підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності та розробляти заходи щодо їх вирішення.</p> <p>Оцінювати продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в підприємницьких, торговельних та/або біржових структурах, і робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень збутової політики підприємства.</p> <p>Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності збутової політики підприємства.</p>
Як можна користуватися набутими знаннями і уміннями (компетентності)	Згідно з вимогами освітньої програми студенти мають здобути компетентності: загальні – ЗК1. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації. ЗК2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми. ЗК3. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети. ЗК5. Визначеність і наполегливість щодо

	<p>поставлених завдань і взятих обов'язків; <i>спеціальні</i> –СК1. Здатність розробляти та реалізовувати збутову політику у підприємницьких, торговельних та/або біржових структур.СК2. Здатність проводити оцінювання збуту продукції, товарів і послуг в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності. СК3. Здатність до ефективного управління збутовою політикою в сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.СК4. Здатність до вирішення проблемних питань збутової політики підприємства.</p>
Інформаційне забезпечення	Робоча програма навчальної дисципліни, конспекти лекцій, навчальні посібники, підручники, навчально-методичні посібники, електронні підручники і посібники, методичні вказівки (рекомендації) до проведення практичних (семінарських) занять та самостійної роботи здобувачів.
Форма проведення занять	Викладання курсу передбачає поєднання традиційних форм аудиторного навчання з елементами електронного навчання, в якому використовуються спеціальні інформаційні технології, такі як комп'ютерна графіка, аудіо та відео, інтерактивні елементи, он-лайн консультування.
Семестровий контроль	іспит