

Дисципліна	Збутова політика підприємства
Рівень ВО	Другий (магістерський)
Мова викладання	Українська
Вимоги до початку вивчення	Ефективність засвоєння змісту дисципліни «Збутова політика підприємства» значно підвищиться, якщо здобувач вищої освіти попередньо опанував матеріал таких дисциплін як: Маркетинг, Економічний аналіз, Інфраструктура товарного ринку, Міжнародна торгівля.
Що буде вивчатися	Сутність і завдання політики розподілу; характеристики складових політики розподілу; роль каналів розподілу; типи, форми та особливості каналів розподілу на різних ринках; роль та особливості розподілу на промисловому ринку; методичні підходи до вибору політики охоплення ринку та політики залучення учасників каналу; особливості аналізу витрат розподілу з погляду збутової діяльності; вплив позиціювання торговельних підприємств на вибір каналів розподілу; методика оцінювання та вибору каналів розподілу; шляхи оптимізації каналів розподілу.
Чому це цікаво/треба вивчати	В процесі вивчення дисципліни у майбутніх фахівців буде сформовано розуміння та вміння вирішувати на практиці проблеми розробки збутової політики підприємства згідно з його маркетинговою стратегією на основі отримання системи спеціальних теоретичних знань.
Чому можна навчитися/результати навчання (ПРН)	4. Застосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії з представниками різних професійних груп. 8. Оцінювати продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в підприємницьких, торговельних та/або біржових структурах, і робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень. 9. Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької, торговельної та/або біржової діяльності. 11. Впроваджувати інноваційні проекти з метою створення умов для ефективного функціонування та розвитку підприємницьких, торговельних та/або біржових структур.
Інтегральна компетентність	Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у галузі підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій за невизначених умов і вимог.
Як можна користуватися набутими знаннями і уміннями / компетентності	Згідно з вимогами освітньої програми студенти мають здобути компетентності: ЗК 4. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності) Спеціальні СК 2. Здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності СК 3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності. СК 5. Здатність до ініціювання та реалізації інноваційних проектів

	в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності.
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 студентів, довідниково-інформаційні дані для розв'язання задач (таблиці, схеми), інтерактивні елементи, онлайн консультування.
Форма проведення занять	лекційні / практичні / самостійна робота
Семестровий контроль	Залік