



СИЛАБУС

Базова інформація про дисципліну

| | |
|--|--|
| Назва дисципліни | РТС101 Навчальна практика Practical Training |
| Рівень вищої освіти / фахової передвищої освіти | Фахова передвища |
| Галузь знань | 07 Управління та адміністрування |
| Спеціальність | 076 Підприємництво та торгівля |
| Освітня програма | Підприємництво, торгівля та біржова діяльність |
| Семестр | 4 |
| Курс | II |
| Анотація курсу | Навчальна дисципліна спрямована на формування уявлення про підприємницьку діяльність на підприємстві у сучасних умовах ринку, та професійну приналежність, отримання практичних навичок роботи по своїй майбутній професії, формування практичних навичок з організації продажу, закупівлі товарів, рекламування товарів, аналіз продажу, набуття практичних навичок у вирішенні організаційно-управлінських завдань, закріплення, поглиблення і розширення знань з теоретичних дисциплін. |
| Сторінка курсу в MOODLE | http://78.137.2.119:2929/course/view.php?id=442 |
| Мова викладання | українська |
| Лектор курсу | Викладач-методист Піскова Світлана Петрівна канали комунікації: СДН «Moodle»: повідомлення в чаті E-mail: dybovich@ukr.net Messenger: https://www.facebook.com/svetlana.piskovaia Телеграмканал: Svitlana Piskova |
| Місце дисципліни в освітній програмі | |
| Освітня програма | <i>Підприємництво, торгівля та біржова діяльність:</i> http://csbc.edu.ua/documents/otdel/koop2_p.pdf |
| Перелік загальних компетентностей (ЗК) | ЗК 3. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК 6. Здатність використовувати інформаційні та комунікаційні технології. ЗК 7. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість. |

| | |
|---|---|
| Перелік спеціальних компетентностей (СК) | <p>СК3. Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур</p> <p>СК4. Здатність визначати характеристики товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності</p> <p>СК5. Здатність здійснювати діяльність із дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності</p> <p>СК8. Здатність визначати та задовольняти потреби споживачів як пріоритетних суб'єктів ринку</p> <p>СК12. Здатність до використання знань фундаментальних розділів математики при розв'язуванні задач економічного змісту.</p> |
| Перелік програмних результатів навчання | <p>РН 4. Використовувати сучасні комп'ютерні й телекомунікаційні технології обміну та поширення професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва та торгівлі діяльності.</p> <p>РН 5. Здійснювати пошук, самостійний відбір інформації з різних джерел у сфері підприємницької та торговельної діяльності.</p> <p>РН 6. Проявляти ініціативу та підприємливість, володіти навичками міжособистісної взаємодії для досягнення професійної мети.</p> <p>РН 9. Застосовувати інноваційні підходи у підприємницькій та торговельній діяльності.</p> <p>РН 12. Виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур.</p> <p>РН 14. Визначати потреби споживачів для формування асортименту товарів у підприємницькій та торговельній діяльності.</p> <p>РН 15. Застосовувати моделі електронної комерції в діяльності підприємницьких та торговельних структур.</p> <p>РН 18. Розробляти і втілювати заходи, спрямовані на забезпечення ефективності технології торговельних процесів.</p> |
| Опис дисципліни | |
| Структура навантаження на студента | <p>Загальна кількість годин – 180</p> <p>Кількість кредитів – 6</p> <p>Кількість практичних занять – 60</p> <p>Кількість годин для самостійної роботи студентів – 120</p> <p>Форма підсумкового контролю – залік</p> |
| Методи навчання | <p>Вербальний метод; пояснювально-демонстраційний метод; метод проблемного викладання; репродуктивний метод; робота з навчально-методичною літературою (тезування, анотування тощо); метод візуалізації (презентація, метод ілюстрації).</p> |
| Зміст дисципліни | |
| Тема 1. Підприємництво як сучасна форма господарювання. | <p>Сутність підприємництва. Основні види підприємницької діяльності. Функції та правовий статус підприємця. Форми організації підприємництва. Фізичні особи як суб'єкти підприємницької діяльності. Юридичні особи як суб'єкти підприємницької діяльності. Культура та корпоративний дух організації.</p> |
| Тема 2. Суть і завдання торговельного обслуговування населення. | <p>Торгівля в системі ринкових відносин. Організаційні форми торгівлі. Роздрібні торгові підприємства, їх характеристика. Класифікація форм і методів роздрібною продажу товарів, їх суть. Загальні правила продажу товарів у магазинах. Оптова торгівля як</p> |

| | |
|---|--|
| | форма товарообігу. Культура і якість торговельного обслуговування. |
| Тема 3. Рекламно-інформаційна діяльність в підприємницькій діяльності. | Сутність та значення реклами. Організація рекламної справи на підприємстві. Рекламне звернення, його структура. Копірайтинг. Складові рекламного тексту. Порядок та правила розробки реклами. Медіапланування. Розробка медіа плану рекламної компанії. Фірмовий стиль та його складові елементи. Аналіз фірмового стилю підприємства. |
| Тема 4. Організація продажу товарів та послуг. | Оптовий продаж товарів. Форми оптового продажу. Форми та методи роздрібною продажу товарів. Товаросупровідні документи, їх види порядок заповнення. Оформлення продажу товарів за допомогою програми ІС «Торгівля та склад». Організація надання комерційних послуг населенню. Організація торгівлі на ринках. Оформлення автотранспортних перевезень. |
| Тема 5. Закупівля товарів. | Комерційна робота по закупівлі товарів. Організація оптових закупівель товарів. Методи закупівлі товарів. Формування товарного асортименту на підприємстві. Визначення норми необхідного рівня товарного запасу. Заявки і замовлення на товари. Порядок оформлення замовлення. |
| Тема 6. Орибуткування товарів. | Сутність та цілі ціноутворення. Методи ціноутворення. Чинники що впливають на процес ціноутворення. Формування пакету документів по приходу товарів. Державна політика ціноутворення. |
| Політика дисципліни | |
| Політика відвідування | Регулярне відвідування всіх видів занять, своєчасність виконання практичної роботи. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання зорганізується в он-лайн формі за погодженням із керівником курсу. |
| Політика щодо дедлайнів та перескладання | Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку. |
| Академічна доброчесність | У випадку недотримання політики академічної доброчесності (плагіат, самоплагіат, фабрикація, фальсифікація, списування, обман, хабарництво) передбачено повторне проходження оцінювання. |
| Система оцінювання | |
| <p>Поточний контроль здійснюється протягом семестру під час проведення практичних занять і оцінюється сумою набраних балів (максимальна сума – 100 балів; мінімальна сума, що дозволяє студенту отримати атестацію з предмету – 60 балів); підсумковий/ семестровий контроль, проводиться у формі заліку відповідно до графіку навчального процесу.</p> <p>Підсумкова оцінка за умови заліку виставляється як загальна сума балів, набраних за результатами поточного контролю.</p> | |
| Накопичування рейтингових балів з навчальної дисципліни | |
| Види навчальної роботи | Мах кількість балів |
| Виконання практичних робіт | 40 |
| Модульні контрольні роботи | 15 |
| Презентація | 15 |
| Залік | 30 |
| Разом | 100 |

Шкала оцінювання

| ECTS | Бали | Зміст |
|-----------|--------|---|
| A | 90-100 | Бездоганна підготовка в широкому контексті |
| B | 80-89 | Повні знання, міцні вміння |
| C | 70-79 | Хороші знання та вміння |
| D | 65-69 | Задовільні знання, стереотипні вміння |
| E | 60-64 | Виконання мінімальних вимог діяльності в стандартних умовах |
| FX | 35-59 | Слабкі знання, відсутність умінь |
| F | 1-34 | Необхідний повторний курс |

Список рекомендованих джерел

1. Під заг. ред. д.е.н.проф. Ковальської Л.Л. та проф.Кривов'язюка І.В. Підприємництво та торгівля: навчальний посібник- К.: Кондор, 2024, 620 с.
2. В. Апопій, Ігор Міщук, Віктор Ребицький, Степан Рудницький, Юрій Хом'як Організація торгівлі – К.: Центр учбової літератури, 2021, 632 с.
3. За заг.ред.д.е.н. проф.І.М.Сотник, д.е.н. проф.Л.М.Таранюка Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: Підручник – Університетська книга, 2023, 572 с.
4. Окландер М.А., Чукурна О.П. Маркетингова цінова політика. Навчальний посібник, ЦУЛ, 2021, 284 с.
5. Телетов О.С. Рекламний менеджмент: Підручник- Університетська книга, 2023, 365 с.
6. Мельник Ю., Божкова В.Реклама та стимулювання збуту. Навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2019, 208 с.
7. Закон України Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу:
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17#Text>
8. Цивільний кодекс України[Електронний ресурс] – Режим доступу:
<https://ips.ligazakon.net/document/T030435>
9. Зразки бланків [Електронний ресурс] – Режим доступу:
<https://buhgalter911.com/uk/blanki/pervichnye/>