

КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Заплановані результати навчання

Мета вивчення навчальної дисципліни: формування у студентів стратегічного мислення, інноваційного, творчого підходу до використання інструментів та методів комерційної діяльності, здатності адаптувати їх до реальних умов.

Основні завдання навчальної дисципліни: підготовка фахівців до стратегічного управління комерційною діяльністю, використання тактичних прийомів адаптованих до ринкової ситуації, формування навичок розробки концепцій та оптимальних моделей комерційної діяльності.

Предмет: комерційні процеси підприємницьких структур.

Компетентності:

Загальні:

ЗК 1. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації;

ЗК 4. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

Фахові:

СК 1. Здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких, торговельних та/або біржових структур.

Програмні результати навчання:

ПРН 5. Вміти професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання у сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.

Програма навчальної дисципліни:

Тема 1. Теоретичні основи комерційної діяльності.

Тема 2. Суб'єкти та об'єкти комерційної діяльності, їх види та характеристика

Тема 3. Організація господарських зв'язків у комерційній діяльності.

Тема 4. Товарний ринок як сфера комерційної діяльності.

Тема 5. Організація та управління комерційною діяльністю у торгівлі.

Тема 6. Інновації в комерційній діяльності.

Тема 7. Організація клієнтоорієнтованої взаємодії учасників комерційної діяльності на ринку товарів і послуг.

Тема 8. Форми і методи досягнення комерційного успіху.

Трудомісткість

Загальна кількість годин – 120

Кількість кредитів ЄКТС – 4

Форма семестрового контролю – залік