

**ПОЛТАВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
Кафедра підприємництва і права

ЗАТВЕРДЖЕНО КАФЕДРОЮ

Завідувач кафедри

 Алла СВИТЛИЧНА

(протокол від 01 вересня 2025 р. №1)

**РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**  
(обов'язкова навчальна дисципліна)

**СТРАТЕГІЇ ТА ТЕХНОЛОГІЇ ПРОДАЖІВ**

освітньо-професійна програма Бізнес і комерція  
спеціальність D7 Торгівля  
галузь знань D Бізнес, адміністрування та право  
рівень вищої освіти другий (магістерський)

навчально-науковий інститут економіки, управління,  
права та інформаційних технологій

Полтава  
2025-2026 н.р.

Робоча програма навчальної дисципліни «Стратегії та технології продажів» для здобувачів вищої освіти за освітньо-професійною програмою Бізнес і комерція спеціальності D7 Торгівля

Мова викладання державна

Розробник: Світлична Алла, завідувач кафедри підприємництва і права, к.е.н., доцент

01 вересня 2025 р.



Алла СВІТЛИЧНА

Погоджено гарантом освітньої програми Бізнес і комерція

01 вересня 2025 року



Алла СВІТЛИЧНА

Схвалено радою з якості вищої освіти спеціальності «Торгівля»

протокол від «1» вересня 2025 року № 1

Голова ради з якості вищої освіти спеціальності



Ольга МИРНА

## 1. Опис навчальної дисципліни

| Елементи характеристики                                          | Денна форма здобуття освіти | Заочна форма здобуття освіти |
|------------------------------------------------------------------|-----------------------------|------------------------------|
| Загальна кількість годин                                         | 120                         | 120                          |
| Кількість кредитів                                               | 4                           | 4                            |
| Місце в індивідуальному навчальному плані здобувача вищої освіти | обов'язкова                 | обов'язкова                  |
| Рік навчання (шифр курсу)                                        | 1/D7ТОРГ мд 2025            | 1/D7ТОРГ мз 2025             |
| Семестр                                                          | 1                           | 1, 2                         |
| Лекції (годин)                                                   | 20                          | 6                            |
| Практичні (годин)                                                | 20                          | 6                            |
| Самостійна робота (годин)                                        | 80                          | 108                          |
| у т.ч. індивідуальні завдання (контрольна робота), годин         | -                           | 35                           |
| Форма семестрового контролю                                      | екзамен                     | екзамен                      |

## 2. Мета вивчення навчальної дисципліни

**Мета вивчення навчальної дисципліни:** формування у здобувачів системи знань про сучасні стратегії та технології продажів у сфері бізнесу і торгівлі, розвиток практичних навичок організації процесів продажів, побудови відносин із клієнтами, застосування цифрових інструментів і управління ефективністю збутової діяльності.

## 3. Передумови для вивчення навчальної дисципліни

Успішне складання єдиного вступного іспиту(тест загальної навчальної компетентності та тест з іноземної мови) та єдиного фахового вступного випробування (предметний тест з управління та адміністрування)

## 4. Компетентності

*загальні:*

ЗК 5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків

*фахові:*

СК 4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності.

## 5. Програмні результати навчання:

ПРН 5. Професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання у сфері підприємництва та торгівлі.

ПРН 10. Вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких і торговельних структур за умов невизначеності та ризиків.

ПРН 13. Розробляти і впроваджувати ефективні стратегії та технології продаж.

**Співвідношення програмних результатів навчання із очікуваними результатами навчання**

| Програмний результат навчання<br>(визначений освітньою програмою)                                                                 | Очікувані результати навчання навчальної дисципліни                                                                                    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ПРН 5. Професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання у сфері підприємництва та торгівлі | професійно та творчо застосовувати сучасні підходи до організації та управління продажами у підприємницькій та торговельній діяльності |

|                                                                                                                                           |                                                                                                                                                          |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                           | дотримуватись етичних і правових норм у сфері продажів, забезпечуючи довгострокові партнерські відносини з клієнтами                                     |
| ПРН 10. Вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких і торговельних структур за умов невизначеності та ризиків | вирішувати проблемні та нестандартні завдання у сфері продажів в умовах невизначеності ринку, конкуренції та ризиків                                     |
| ПРН 13. Розробляти і впроваджувати ефективні стратегії та технології продаж                                                               | розробляти та впроваджувати ефективні стратегії і технології продажів у різних сегментах ринку з урахуванням життєвого циклу товарів і потреб споживачів |

## 6. Методи навчання і викладання

*Словесні:* лекція, розповідь-пояснення, бесіда.

*Практичні методи:* відповіді на відкриті питання; розв'язування кейсових завдань; розв'язування тестів, розробка та презентація міні-проєкту.

Комп'ютерні та мультимедійні методи: використання мультимедійних презентацій, дистанційне навчання (за потреби).

*Інтерактивні методи:*

Ділові та рольові ігри

- Моделювання переговорів (B2B, B2C): студенти відпрацьовують техніки SPIN, Challenger, Sandler.
- Імітація роботи відділу продажів: розподіл ролей (менеджер, клієнт, керівник, конкурент).

Кейс-метод

- Аналіз практичних ситуацій компаній («розробка стратегії продажів для нового продукту», «вихід на маркетплейс»).
- Розв'язання проблемних завдань з невизначеністю (як діяти, якщо клієнт відмовляється або конкурент демпінгує).

Інтерактивні презентації та дискусії

- «Sales pitch battle»: змагання студентів у презентації продукту за 3 хвилини.
- Обговорення реальних трендів: персоналізація, омніканальність, використання AI у продажах.

Симуляційні вправи та бізнес-тренажери

- Робота з CRM-імітаціями або онлайн-інструментами (наприклад, HubSpot, Zoho, симулятори e-commerce).
- Моделювання «воронки продажів» із даними для аналізу.

Метод «навчання через дію» (Action Learning)

- Студенти працюють над міні-проєктами: розробка стратегії продажів для конкретного товару чи послуги.
- Захист проєктів перед «експертною комісією» (роль викладача та групи).

Брейнстормінг та World Café

- Генерація ідей щодо нових каналів збуту чи нестандартних рішень для збільшення продажів.
- Робота в малих групах з подальшим обміном результатами.

*Інноваційні методи:*

AI-driven Learning (навчання з використанням ШІ)

- Використання ChatGPT чи аналогів як «віртуального клієнта» або «асистента з підготовки скриптів».

- Завдання: підготувати скрипт продажів, а потім протестувати його на AI-моделі, яка «грає роль клієнта».
- EdTech-платформи та симулятори продажів
- Використання CRM-симуляторів (HubSpot Academy, Pipedrive demo) для навчання управлінню клієнтською базою.
- Тренажери переговорів з чат-ботами на базі штучного інтелекту (імітація клієнтів з різними типами поведінки).

## 7. Програма навчальної дисципліни

Тема 1. Сутність та еволюція продажів

Тема 2. Стратегії продажів у бізнесі

Тема 3. Організація системи продажів

Тема 4. Технології активних продажів

Тема 5. Технології консалтингових та комплексних продажів

Тема 6. Психологія та поведінка споживача у процесі продажів

Тема 7. Інструменти цифрових продажів

Тема 8. Етика та правові аспекти продажів

Тема 9. Управління ефективністю продажів

Тема 10. Сучасні тенденції та інновації у сфері продажів

### Структура (тематичний план) навчальної дисципліни

| Назва тем                                                    | Кількість годин             |              |           |           |                              |              |          |            |
|--------------------------------------------------------------|-----------------------------|--------------|-----------|-----------|------------------------------|--------------|----------|------------|
|                                                              | денна форма здобуття освіти |              |           |           | заочна форма здобуття освіти |              |          |            |
|                                                              | усього                      | у тому числі |           |           | усього                       | у тому числі |          |            |
|                                                              |                             | л            | п         | с.р.      |                              | л            | п        | с.р.       |
| 1                                                            | 2                           | 3            | 4         | 5         | 6                            | 7            | 8        | 9          |
| Тема 1. Сутність та еволюція продажів                        | 12                          | 2            | 2         | 8         | 12                           | 2            |          | 10         |
| Тема 2. Стратегії продажів у бізнесі                         | 12                          | 2            | 2         | 8         | 12                           | 2            |          | 10         |
| Тема 3. Організація системи продажів                         | 12                          | 2            | 2         | 8         | 12                           | 2            | 2        | 8          |
| Тема 4. Технології активних продажів                         | 12                          | 2            | 2         | 8         | 12                           |              | 2        | 10         |
| Тема 5. Технології консалтингових та комплексних продажів    | 12                          | 2            | 2         | 8         | 12                           |              |          | 12         |
| Тема 6. Психологія та поведінка споживача у процесі продажів | 12                          | 2            | 2         | 8         | 12                           |              | 2        | 10         |
| Тема 7. Інструменти цифрових продажів                        | 12                          | 2            | 2         | 8         | 12                           |              |          | 12         |
| Тема 8. Етика та правові аспекти продажів                    | 12                          | 2            | 2         | 8         | 12                           |              |          | 12         |
| Тема 9. Управління ефективністю продажів                     | 12                          | 2            | 2         | 8         | 12                           |              |          | 12         |
| Тема 10. Сучасні тенденції та інновації у сфері продажів     | 12                          | 2            | 2         | 8         | 12                           |              |          | 12         |
| у т.ч. індивідуальні завдання (контрольна робота)            | -                           | -            | -         | -         | 35                           | -            | -        | 35         |
| <b>Усього годин</b>                                          | <b>120</b>                  | <b>20</b>    | <b>20</b> | <b>80</b> | <b>120</b>                   | <b>6</b>     | <b>6</b> | <b>108</b> |

## 10. Індивідуальні завдання

Індивідуальна робота здобувача вищої освіти має сприяти закріпленню теоретичного матеріалу та практичних навичок. Цей вид роботи реалізується шляхом самостійного виконання здобувачем вищої освіти індивідуального завдання в аудиторний та позааудиторний час: контрольної роботи для здобувачів заочної форми здобуття освіти.

## 11. Оцінювання результатів навчання

| Програмні результати навчання                                                                                                             | Форми контролю програмних результатів навчання                                                                                                                 |                                                                                                                                                                   |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                           | денна форма здобуття освіти                                                                                                                                    | заочна форма здобуття освіти                                                                                                                                      |
| ПРН 5. Професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання у сфері підприємництва та торгівлі         | - відповіді на відкриті питання;<br>- розв'язування кейсових завдань;<br>- виконання завдань самостійної роботи (розв'язування тестів, виконання міні-проєкту) | - відповіді на відкриті питання;<br>- розв'язування кейсових завдань;<br>- виконання завдань самостійної роботи (розв'язування тестів, контр.роб. для заоч.форми) |
| ПРН 7. Визначати та впроваджувати стратегічні плани розвитку суб'єктів господарювання у сфері підприємництва і торгівлі                   | - відповіді на відкриті питання;<br>- розв'язування кейсових завдань;<br>- виконання завдань самостійної роботи (розв'язування тестів, виконання міні-проєкту) | - відповіді на відкриті питання;<br>- розв'язування кейсових завдань;<br>- виконання завдань самостійної роботи (розв'язування тестів, контр.роб. для заоч.форми) |
| ПРН 10. Вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких і торговельних структур за умов невизначеності та ризиків | - відповіді на відкриті питання;<br>- розв'язування кейсових завдань;<br>- виконання завдань самостійної роботи (розв'язування тестів, виконання міні-проєкту) | - відповіді на відкриті питання;<br>- розв'язування кейсових завдань;<br>- виконання завдань самостійної роботи (розв'язування тестів, контр.роб. для заоч.форми) |

Критерієм успішного навчання є досягнення здобувачем вищої освіти мінімальних порогових рівнів оцінок за кожним програмним результатом навчання. Одним із обов'язкових елементів освітнього процесу є систематичний поточний контроль і підсумкова оцінка рівня досягнення результатів навчання.

### Схема нарахування балів з навчальної дисципліни (денна форма здобуття освіти)\*

| Назви тем                                                    | Форми контролю результатів навчання здобувачів вищої освіти |                                |                      |                          | Разом |
|--------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|--------------------------------|----------------------|--------------------------|-------|
|                                                              | відповідь на відкрите питання                               | розв'язування кейсових завдань | розв'язування тестів | презентація міні-проєкту |       |
| Тема 1. Сутність та еволюція продажів                        | 1                                                           | 2                              | 5                    |                          | 8     |
| Тема 2. Стратегії продажів у бізнесі                         | 1                                                           | 2                              | 5                    |                          | 8     |
| Тема 3. Організація системи продажів                         | 1                                                           | 2                              | 5                    |                          | 8     |
| Тема 4. Технології активних продажів                         | 1                                                           | 2                              | 5                    |                          | 8     |
| Тема 5. Технології консалтингових та комплексних продажів    | 1                                                           | 2                              | 5                    |                          | 8     |
| Тема 6. Психологія та поведінка споживача у процесі продажів | 1                                                           | 2                              | 5                    |                          | 8     |
| Тема 7. Інструменти цифрових продажів                        | 1                                                           | 2                              | 5                    |                          | 8     |

|                                                          |           |           |           |          |            |
|----------------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|----------|------------|
| Тема 8. Етика та правові аспекти продажів                | 1         | 2         | 5         |          | 8          |
| Тема 9. Управління ефективністю продажів                 | 1         | 2         | 5         |          | 8          |
| Тема 10. Сучасні тенденції та інновації у сфері продажів | 1         | 2         |           | 5        | 8          |
| <b>Всього</b>                                            | <b>10</b> | <b>20</b> | <b>45</b> | <b>5</b> | <b>80</b>  |
| <i>Екзамен</i>                                           |           |           |           |          | 20         |
| <b>Разом за вивчення дисципліни</b>                      |           |           |           |          | <b>100</b> |

\* додаткову кількість балів здобувач вищої освіти може отримати опублікувавши тези доповідей у межах тем дисципліни. Максимальна кількість балів за опубліковані тези – 10 балів – додаються в кінці семестру.

#### Схема нарахування балів з навчальної дисципліни (заочна форма здобуття освіти)\*

| Назви тем                                                    | Форми контролю результатів навчання здобувачів вищої освіти |                  |                      |                   | Разом      |
|--------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|------------------|----------------------|-------------------|------------|
|                                                              | відповідь на відкрите питання                               | кейсове завдання | розв'язування тестів | контрольна робота |            |
| Тема 1. Сутність та еволюція продажів                        |                                                             |                  | 5                    |                   | 5          |
| Тема 2. Стратегії продажів у бізнесі                         | 1                                                           |                  |                      |                   | 1          |
| Тема 3. Організація системи продажів                         | 1                                                           | 2                |                      |                   | 3          |
| Тема 4. Технології активних продажів                         |                                                             | 2                |                      |                   | 2          |
| Тема 5. Технології консалтингових та комплексних продажів    |                                                             |                  | 5                    |                   | 5          |
| Тема 6. Психологія та поведінка споживача у процесі продажів | 1                                                           | 2                |                      |                   | 3          |
| Тема 7. Інструменти цифрових продажів                        |                                                             |                  | 5                    |                   | 5          |
| Тема 8. Етика та правові аспекти продажів                    |                                                             |                  | 5                    |                   | 5          |
| Тема 9. Управління ефективністю продажів                     |                                                             |                  | 5                    |                   | 5          |
| Тема 10. Сучасні тенденції та інновації у сфері продажів     | 1                                                           |                  |                      |                   | 1          |
| Контрольна робота                                            |                                                             |                  |                      | 45                | 45         |
| <b>Всього</b>                                                | <b>4</b>                                                    | <b>6</b>         | <b>25</b>            | <b>45</b>         | <b>80</b>  |
| <i>Екзамен</i>                                               |                                                             |                  |                      |                   | 20         |
| <b>Разом за вивчення дисципліни</b>                          |                                                             |                  |                      |                   | <b>100</b> |

\* додаткову кількість балів здобувач вищої освіти може отримати опублікувавши тези доповідей у межах тем дисципліни. Максимальна кількість балів за опубліковані тези – 10 балів – додаються в кінці семестру.

Форма семестрового контролю знань здобувачів вищої освіти згідно з робочим і навчальним планом – усний екзамен.

Форми, шкала та критерії оцінювання результатів навчання при проведенні поточного контролю успішності здобувачів вищої освіти:

#### Шкала та критерії оцінювання відповідей на відкриті питання

| Шкала оцінювання, балів | Характеристика критерію                                             |
|-------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| 1                       | відповідь повна, правильна та аргументована, характеризує наявність |

| Шкала оцінювання, балів | Характеристика критерію                                                                                                                                                                                                                           |
|-------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                         | спеціалізованих концептуальних знань на рівні новітніх досягнень, критичне осмислення проблеми. Відповідь характеризує уміння виявляти та розв'язувати проблему, інтегрувати знання та повністю відображає визначений результат навчання за темою |
| 0,5                     | відповідь частково правильна, нечітка, має неточності, недостатньо обґрунтована та осмислена, характеризує застосування знань при виконанні завдань за зразком, але з неточностями та демонструє неповне засвоєння результату навчання            |
| 0                       | відповідь неправильна або відсутня                                                                                                                                                                                                                |

#### **Шкала та критерії оцінювання розв'язання кейсових завдань**

| Шкала оцінювання, балів | Характеристика критерію                                                                                                                                                                                                                                                                |
|-------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2                       | повний аналіз ситуації, конкретні пропозиції та обґрунтування. Відповідь характеризує уміння виявляти та розв'язувати проблему, інтегрувати знання та повністю відображає визначений результат навчання за темою                                                                       |
| 1                       | частково розкрито завдання, але не всі пропозиції аргументовані. Відповідь має певні неточності, недостатньо обґрунтована та осмислена, характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності та демонструє неповне засвоєння результату навчання |
| 0,5                     | мінімальний аналіз ситуації, пропозиції поверхневі. Відповідь демонструє нечіткі уявлення студента про об'єкт вивчення, характеризує застосування знань при виконанні завдань за зразком, але з неточностями                                                                           |
| 0                       | завдання не виконане                                                                                                                                                                                                                                                                   |

#### **Шкала та критерії оцінювання розв'язування тестів**

| Шкала оцінювання, балів | Характеристика критерію                                                                       |
|-------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|
| 0-2                     | По кожній темі 10 тестових завдань. Бали: від 0-5 (по 0,5 балів за кожну правильну відповідь) |

#### **Шкала та критерії оцінювання презентації міні-проєкту**

| Шкала оцінювання, балів | Характеристика критерію                                                                                              |
|-------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 5                       | на високому рівні – презентація наглядно ілюструє розроблений проєкт, доповідач дає вичерпні відповіді на питання    |
| 3-4                     | на середньому рівні – презентація наглядно ілюструє розроблений проєкт, доповідач дає неповні відповіді на питання   |
| 2                       | на достатньому рівні – презентація неповністю відображає зміст розробленого проєкту, доповідач дає нечіткі відповіді |
| 1                       | на низькому рівні – презентація не відповідає вимогам, зміст проєкту незрозумілий, доповідач не володіє матеріалом   |
| 0                       | презентація не виконана                                                                                              |

### Шкала та критерії оцінювання екзамену

| Шкала оцінювання, балів                             | Характеристика критерію                                                                                                  |
|-----------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>Усне теоретичне питання (2 питання в білеті)</i> |                                                                                                                          |
| 9-10                                                | на високому рівні – відмінний виклад матеріалу, теоретичне питання розкрито повністю                                     |
| 7-8                                                 | на середньому рівні – змісту питання розкрито з кількома несуттєвими помилками                                           |
| 5-6                                                 | на достатньому рівні – в цілому правильна відповідь з незначною кількістю помилок                                        |
| 3-4                                                 | на низькому рівні – виконання не задовольняє мінімальні критерії                                                         |
| 1-2                                                 | на незадовільному рівні – відповідь невірна                                                                              |
| 0                                                   | відсутня відповідь на теоретичне питання, що не дає змоги оцінити досягнення результатів навчання здобувача вищої освіти |

### Шкала та критерії оцінювання контрольної роботи студентів заочної форми здобуття освіти

Контрольна робота здається на перевірку до початку сесії. Кожне з 3 питань оцінюється від 0 до 15 балів:

| Шкала оцінювання, балів | Характеристика критерію                                 |
|-------------------------|---------------------------------------------------------|
| 13-15                   | відмінне виконання з невеликою кількістю неточностей    |
| 10-12                   | вище середнього рівня з кількома несуттєвими помилками  |
| 7-9                     | в цілому правильна робота з незначною кількістю помилок |
| 4-6                     | непогано, але зі значною кількістю недоліків            |
| 1-3                     | виконання задовольняє мінімальні критерії               |
| 0                       | потрібне повторне виконання                             |

Таким чином за виконану згідно з вимогами роботу, в якій повністю розкрито зміст питань, здобувач вищої освіти може отримати максимум 45 балів.

Захист контрольної роботи не передбачається. Оцінювання контрольної роботи відбувається дистанційно викладачем без присутності здобувача вищої освіти. Результат повідомляється напередодні заліку. Якщо здобувач вищої освіти незгоден з оцінкою, то йому надається можливість доопрацювати контрольну роботу.

## 12. Інструменти, обладнання та програмне забезпечення, використання яких передбачено під час реалізації навчальної дисципліни

Персональний комп'ютер, мережа Wi-fi, мультимедійне забезпечення (проектор), проекційний екран, презентації, Електронна бібліотека ПДАУ, Електронний репозитарій ПДАУ, АСУ ПДАУ, електронний ресурс на платформі LMS Moodle

## 13. Політика навчальної дисципліни

**1. Терміни виконання та перескладання** регламентуються Положенням про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в Полтавському державному аграрному університеті <https://salو.li/0e99d2a> та Положенням про організацію освітнього процесу в Полтавському державному аграрному університеті <https://salو.li/fc07d9d>.

Здобувач вищої освіти, який з поважних причин, підтверджених документально, не підлягав поточному контролю і набрав кількість балів меншу, ніж межа незадовільного навчання (не більше 59-ти балів за 100-баловою шкалою), зобов'язаний у тижневий термін після отримання довідки, затвердженої закладом охорони здоров'я або іншого

підтверджувального документа, подати їх до директорату. У такому разі розпорядженням директора навчально-наукового інституту визначається термін ліквідації поточної академічної заборгованості і йому видаються аркуші поточної успішності здобувача вищої освіти.

Здобувач вищої освіти, який є недопущеним до семестрового контролю з навчальної дисципліни у разі набрання кількості балів менше ніж межа незадовільного навчання на дату семестрового контролю без поважної причини, має підсумкову академічну заборгованість. Ліквідація здобувачем підсумкової академічної заборгованості здійснюється згідно з графіком ліквідації підсумкової академічної заборгованості, що розробляється працівниками директорату та затверджується директором навчально-наукового інституту. Термін ліквідації підсумкової академічної заборгованості встановлює директорат, але зазвичай не довше, ніж два тижні після початку наступного навчального семестру.

Повторне проходження контрольного заходу для ліквідації підсумкової академічної заборгованості допускається не більше двох разів: один раз викладачеві, другий – комісії, яку формує директор навчально-наукового інституту за участю викладачів відповідної кафедри. Отримана оцінка у разі другого повторного проходження контрольного заходу є остаточною.

**2. Академічна доброчесність.** Здобувач вищої освіти повинен дотримуватись Кодексу академічної доброчесності Кодексу академічної доброчесності Полтавського державного аграрного університету <https://salo.li/f4Aflf6> Дотримання академічної доброчесності здобувачами освіти передбачає: самостійне виконання навчальних завдань, завдань поточного та підсумкового контролю результатів навчання (для осіб з особливими освітніми потребами ця вимога застосовується з урахуванням їхніх індивідуальних потреб і можливостей); посилення на джерела інформації у разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей; дотримання норм законодавства про авторське право і суміжні права; надання достовірної інформації про результати власної навчальної (наукової, творчої) діяльності, використанні методики досліджень і джерела інформації.

**3. Відвідування занять.** Згідно положення про організацію освітнього процесу ПДАУ, здобувачі вищої освіти зобов'язані бути присутніми на заняттях і не пропускати їх без поважної причини.

#### **4. Неформальна/інформальна освіта**

На здобувачів вищої освіти поширюється право про визнання результатів навчання, набутих у неформальній / інформальній освіті перед опануванням даної освітньої компоненти. Визнання набутих результатів навчання або відмова у їх визнанні. Набуття відповідних результатів навчання можливе після успішного опанування курсів (з документальним підтвердженням) на різноманітних навчальних платформах, зокрема: зокрема: Prometheus, Coursera, ВУМ online, EdEra, Українська академія лідерства, Інша Освіта тощо. Особливості неформального / інформального навчання регламентовані Положенням про порядок визнання результатів навчання, набутих у неформальній та інформальній освіті, здобувачами вищої освіти Полтавського державного аграрного університету: <https://salo.li/8A980Db>

| Назви тем                                         | Навчальна платформа | Назва курсу                                                             | Посилання на курс                                                                                                                                                     |
|---------------------------------------------------|---------------------|-------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Тема 3. Організація системи продажів підприємства | Prometheus          | Штучний інтелект у бізнесі: як ІІ може збільшити прибуток               | <a href="https://prometheus.org.ua/prometheus-free/artificial-intelligence-business/">https://prometheus.org.ua/prometheus-free/artificial-intelligence-business/</a> |
| Тема 7. Інструменти цифрових продажів             | Prometheus          | Excel для бізнесу: лайфхаки, що пришвидшують роботу та знижують витрати | <a href="https://prometheus.org.ua/prometheus-free/excel-for-business/">https://prometheus.org.ua/prometheus-free/excel-for-business/</a>                             |

|                                                          |            |                                                   |                                                                                                                                                             |
|----------------------------------------------------------|------------|---------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Тема 7. Інструменти цифрових продажів                    | Prometheus | Маркетинг у цифровому світі                       | <a href="https://prometheus.org.ua/prometheus-free/marketing-digital-world/">https://prometheus.org.ua/prometheus-free/marketing-digital-world/</a>         |
| Тема 8. Етика та правові аспекти продажів                | EdEra      | Етика фахівця з фінансів та інвестицій            | <a href="https://study.ed-era.com/uk/courses/course/253">https://study.ed-era.com/uk/courses/course/253</a>                                                 |
| Тема 10. Сучасні тенденції та інновації у сфері продажів | Prometheus | Маркетинг: розробка та продаж пропозиції цінності | <a href="https://prometheus.org.ua/prometheus-free/marketing-value-proposition/">https://prometheus.org.ua/prometheus-free/marketing-value-proposition/</a> |

**5. Оскарження результатів оцінювання** регламентується Положенням про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в Полтавському державному аграрному університеті <https://salo.li/0e99d2a>

Підставами для оскарження результату оцінювання можуть бути: недотримання викладачем системи оцінювання, вказаної у робочій програмі навчальної дисципліни, необ'єктивне оцінювання та/або наявність конфлікту інтересів, якщо про його існування здобувачу вищої освіти не було і не могло бути відомо до проведення оцінювання. Результат оцінювання може бути оскаржений не пізніше наступного робочого дня після його оголошення. Для оскарження результату оцінювання здобувач вищої освіти звертається з письмовою заявою до директора навчально-наукового інституту. Заява щодо оскарження результатів оцінювання розглядає апеляційна комісія, сформована розпорядженням директора навчально-наукового інституту.

Апеляційна комісія протягом трьох робочих днів ухвалює рішення про наявність або відсутність підстав оскарження результату оцінювання. Присутність здобувача вищої освіти на засіданнях апеляційної комісії є обов'язковою. Висновки апеляційної комісії оформляються відповідним протоколом і доводяться до відома здобувача вищої освіти і викладача, який проводив контрольний захід.

#### **14. Рекомендовані джерела інформації** **Основні**

1. Батирєв М., Лазарєв М. Озброєння відділів продажів : системний підхід : [99 інструментів]. Харків : Фабула, 2021. 288 с.
2. Корсак В., Корсак Р. Анатомія ритейлу : як стати лідером роздрібного ринку. Луцьк : Коло, 2021. 816 с.
3. Мальята Н. Основи продажів. Ефективна комунікація з покупцями. Київ : Наш Формат, 2024. 192 с.
4. Марушко Н., Воляник Г. Мерчандайзинг : навч. посібник. Київ : Магнолія-2006, 2025. 220 с.
5. Чертков Ю., Шабшай Г. Побудова потужного відділу продажів. Київ : Upgrade System, 2023. 384 с.
6. King, Katie. AI Strategy for Sales and Marketing: Connecting Marketing, Sales and Customer Experience. London : Kogan Page, 2022. 288 с.

#### **Допоміжні**

1. Волкова Н.В., Світлична А.В., Михайлова О.С. Захист персональних даних споживачів у контексті використання штучного інтелекту в підприємстві і торгівлі. Успіхи і досягнення у науці. 2024. №6(6). С.322-332. URL: <http://perspectives.pp.ua/index.php/sas/article/view/14262>
2. Волкова Н.В., Світлична А.В., Михайлова О.С. Переваги та перспективи використання штучного інтелекту у торговельних підприємствах. Успіхи і досягнення у науці. 2024. №7(7). С.217-229. URL: <http://perspectives.pp.ua/index.php/sas/article/view/14984>

3. Діброва Т. Г. Управління збутовою діяльністю підприємств : навч. посібник. Київ : КНЕУ, 2022. 368 с.
4. Ілляшенко С. М. Інноваційні технології маркетингу і продажів. Суми : Університетська книга, 2023. 264 с.
5. Котлер Ф., Келлер К. Л. Маркетинг-менеджмент. Київ : Вільямс, 2021. 720 с.
6. Крамаренко Г. О. Маркетинг у торгівлі : навчальний посібник. Харків : ХНЕУ, 2022. 344 с.
7. Махмудов Х. З., Світлична А. В., Мамчич І. С., Уткін М. А., Ярова Д. В. Проблеми розвитку малого, середнього та великого бізнесу в Україні в період воєнного стану. Інвестиції: практика та досвід. 2024. № 22. С. 80-85. URL: <https://nayka.com.ua/index.php/investplan/article/view/4998/5042>.
8. Петренко С. Цифрові технології в торгівлі та продажах. Львів : Сполом, 2024. 198 с.
9. Світлична А. В., Дем'яненко Н. В., Вишар О. М., Сурнін К. А., Мазур К. О. Інноваційні бізнес-інструменти у діяльності торговельних підприємств як чинники підвищення ефективності їх діяльності. Агросвіт. 2024. № 22. С. 155-160.
10. Світлична А. В., Яснолоб І. О., Бондаренко Я. І. Основи інвестиційного забезпечення бізнес-проекту розвитку суб'єктів підприємницької діяльності. Цифрова економіка та економічна безпека. 2022. № 2 (02). С. 186-190. URL: <http://dees.iei.od.ua/index.php/journal/article/view/91>.

#### **Інформаційні ресурси мережі Інтернет**

1. Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <https://www.rada.gov.ua/>
2. Офіційний сайт Президента України. URL: <https://www.president.gov.ua/>
3. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України. URL: <http://www.kmu.gov.ua>
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Офіційний сайт Фонду державного майна. URL: <http://www.spfu.gov.ua>
6. Міжнародний центр перспективних досліджень. URL: <http://www.icps.kiev.ua>
7. Національна Академія наук України. URL: <http://www.nas.gov.ua>
8. Торгово-промислова палата України. URL: <http://www.ucci.org.ua>
9. Національна бібліотека ім. В.І. Вернадського. URL: <http://nbuv.gov.ua/>
10. Державна науково-технічна бібліотека України. URL: <https://dntb.gov.ua>