

СИЛАБУС

навчальної дисципліни

« СТРАТЕГІЇ ТА ТЕХНОЛОГІЇ ПРОДАЖІВ »

ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО НАВЧАЛЬНУ ДИСЦИПЛІНУ

Рівень вищої освіти	другий (магістерський) рівень
Код і найменування спеціальності,	D7 Торгівля
Тип і назва освітньої програми	ОПП Бізнес і комерція
Курс, семестр	1 курс, 1 семестр
Обсяг і форма семестрового контролю з навчальної дисципліни	Кількість кредитів ЄКТС – 4 , Загальна кількість годин –120 год., із яких: денна форма здобуття освіти: лекцій – 22 год., практичних занять – 28 год.; заочна форма здобуття освіти: лекцій – 6 год., практичних занять – 6 год. Форма семестрового контролю – екзамен
Мова(и) викладання	державна
ННІ / факультет, кафедра	Навчально-науковий інститут економіки, управління, права та інформаційних технологій Кафедра підприємництва і права
Контактні дані розробників	Світлична Алла Василівна , завідувач кафедри підприємництва і права, к.е.н., доцент  : alla.svitlychna@pdau.edu.ua сторінка викладача: https://www.pdau.edu.ua/people/svitlychna-alla-vasylivna

МІСЦЕ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ В ОСВІТНІЙ ПРОГРАМІ

Статус навчальної дисципліни	Обов'язкова навчальна дисципліна
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)
Компетентності	<i>загальні:</i> ЗК 5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків <i>фахові:</i> СК 4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності.
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.

РОЛЬ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ У ФОРМУВАННІ СОЦІАЛЬНИХ НАВИЧОК (SOFT SKILLS)

Окрім базових правових знань, дисципліна розвиває критичне мислення, вміння аргументовано відстоювати свою позицію, ефективно комунікувати, аналізувати проблеми та працювати в команді. Студенти набувають навичок прийняття зважених рішень і відповідального ставлення до своїх

обов'язків, що є необхідними для успішної професійної діяльності та соціальної інтеграції.

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

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

МЕТОДИ НАВЧАННЯ

Словесні: лекція, розповідь-пояснення, бесіда.

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

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

ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

**Схема
нарахування
балів, шкала
та критерії
оцінювання
результатів
навчання**

Наведені у Додатку до силабусу

ПОЛІТИКА ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ТА ОЦІНЮВАННЯ

**- щодо термінів
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-бальною 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.
- щодо академічної доброчесності	Здобувач вищої освіти повинен дотримуватись 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.
- щодо відвідування занять	Здобувачі вищої освіти зобов'язані бути присутніми на заняттях і не пропускати їх без поважної причини.
- щодо зарахування результатів неформальної / інформальної освіти	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
- щодо 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.

РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

Основні

1. Батирев М., Лазарев 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. Малюта 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.
- 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://nauka.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>

**Реквізити
затвердження**

Затверджено на засіданні кафедр підприємництва і права
протокол від 01.09.2025 р. № 1.

Додаток до силабусу

**СХЕМА НАРАХУВАННЯ БАЛІВ, ШКАЛА ТА КРИТЕРІЇ
ОЦІНЮВАННЯ 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-проекту	
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
Всього	10	20	45	5	80
<i>Екзамен</i>					20
Разом за вивчення дисципліни					100

* 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
Всього	4	6	25	45	80
<i>Екзамен</i>					20
Разом за вивчення дисципліни					100

* 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 – 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 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