

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ПОЛТАВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**Кафедра маркетингу**

**СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ  
«Основи мистецтва продажу (Art of sales  
fundamentals)»**

*(міжфакультетська вибіркова навчальна дисципліна)*

Полтава  
2021 р.

## Опис навчальної дисципліни та інформація про розробника

Назва навчальної дисципліни	«Основи мистецтва продажу (Art of sales fundamentals)»
Назва структурного підрозділу	Кафедра маркетингу
Контактні дані розробників, які залучені до викладання	Викладач: Писаренко Володимир, д.е.н., професор Контакти: ауд. 471 (навчальний корпус № 4) e-mail: <a href="mailto:volodymyr.pysarenko@pdaa.edu.ua">volodymyr.pysarenko@pdaa.edu.ua</a> тел. (0532) 56-98-24 сторінка викладача <a href="https://www.pdaa.edu.ua/people/pysarenko-volodymyr-viktorivych">https://www.pdaa.edu.ua/people/pysarenko-volodymyr-viktorivych</a>
Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврській) рівень
Спеціальність	Між факультетська вибіркова навчальна дисципліна для здобувачів вищої освіти Полтавського державного аграрного університету

### **Заплановані результати навчання:**

**Мета вивчення навчальної дисципліни:** ознайомлення з актуально-практичними та науково-прикладними основами підготовки майбутнього фахівця для реалізації професійних функцій у сфері продажів, здійснення продажів з урахуванням економічного, соціального та психологічного складників, форми організації продажів товарів та послуг, формування клієнтської бази, використання маркетингових інструментів стимулювання та активізації продажів товарів та послуг

**Основні завдання навчальної дисципліни:** оволодіння системою теоретичних та практичних знань щодо ефективної організації та реалізації продажів товарів і послуг для різних сегментів споживачів; просування товарного асортименту за допомогою заходів інформування, впливу, переконання і стимулювання покупців, залучення їх до процесу купівлі-продажу; ознайомлення з теоретичними і прикладними аспектами здійснення продажів товарів (послуг) з урахуванням тенденцій розвитку господарських зв'язків.

### ***Компетентності:***

ЗК 4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями, вміння виявляти, формулювати та вирішувати проблеми.

ЗК 5. Здатність генерувати нові ідеї (креативність, бути критичним і самокритичним).

ЗК 7. Здатність до адаптації, творчості, генерування ідей та дій у новій ситуації, формувати та демонструвати лідерські якості та поведінкові навички.

### ***Програмні результати навчання:***

ПР 1. Розуміти закономірності та особливості розвитку особистості, сутність психічних явищ; аналізувати комунікативну діяльність співрозмовника, ефективно використовувати вербальні та невербальні засоби комунікацій у професійній діяльності, модифікувати висловлювання відповідно до культурних особливостей співрозмовника, поважати індивідуальне та культурне різноманіття.

ПР 8. Демонструвати підприємливість у різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за її результати.

### Програма навчальної дисципліни:

Тема 1. Психологія продажів

Тема 2. Особливості працевлаштування у сфері комерційної діяльності

Тема 3. Соціальні, етичні та юридичні аспекти продажів

Тема 4. Методи формування клієнтської бази

Тема 5. Маркетингові інструменти стимулювання продажів товарів та послуг

Тема 6. Фактори активізації продажів

### Трудомісткість:

Загальна кількість годин – 90 год.

Кількість кредитів – 3.

Форма семестрового контролю – залік.

### **Структура (тематичний план) навчальної дисципліни**

Назви тем	Кількість годин			
	усього	у тому числі		
		л	п	с.р.
Тема 1. Психологія продажів	10	2	2	10
Тема 2. Особливості працевлаштування у сфері комерційної діяльності	10	2	2	10
Тема 3. Соціальні, етичні та юридичні аспекти продажів	10	2	2	10
Тема 4. Методи формування клієнтської бази	10	4	2	10
Тема 5. Маркетингові інструменти стимулювання продажів товарів та послуг	10	4	4	10
Тема 6. Фактори активізації продажів	10	2	2	10
<b>Усього годин</b>	<b>90</b>	<b>16</b>	<b>14</b>	<b>60</b>

### **Шкала та критерії оцінювання результатів навчання при проведенні поточного і семестрового контролю успішності здобувачів вищої освіти**

Форма контролю	Шкала та характеристика критеріїв оцінювання
- виконання практичного завдання	<b>від 0 до 3:</b> 2,0-3,0 балів: відповіді правильні, обґрунтовані, осмислені та характеризують наявність спеціалізованих концептуальних знань на рівні новітніх досягнень, критичне осмислення проблем у навчанні. Відповідь характеризує вміння виявляти та розв'язувати проблему, інтегрувати знання; провадити інноваційну та наукову діяльність та повністю відображає визначений результат навчання за темою; 1,1-2,0 бали: відповідь правильна, але має певні неточності, недостатньо обґрунтована та осмислена, характеризує вміння застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності та неповноту засвоєння результату навчання; 0-1,0 бали – відповідь демонструє нечіткі уявлення студента про об'єкт вивчення, характеризує застосування знань при виконанні завдань за зразком, але з неточностями.
- розв'язування тестів	<b>від 0 до 2:</b> по 0,2 за кожен вірний тест. тести на практичному занятті розраховані на індивідуальне виконання.
- підготовка презентації	<b>від 0 до 10:</b> протягом вивчення навчальної дисципліни студент обов'язково виконує по 2-х програмних результатах навчання за будь якою темою на вибір 1 презентацію (всього за курс – 2 презентації). 9-10 балів – зміст презентації відповідає темі та результату навчання; наявність творчого підходу складання презентації; якісно підготовлена практична розробка, дотримані всі вимоги щодо технічного й естетичного оформлення роботи і орфографічного стандарту, наявності електронного (на носіїві) матеріалу презентації. 7-8 балів – наявність незначних недоліків у відповідності теми презентації заявленому результату навчання, виконанні презентації та її оформленні.

Форма контролю	Шкала та характеристика критеріїв оцінювання
	0-6 бали – наявність суттєвих недоліків або ж повній невідповідності теми презентації результату навчання, вимогам щодо обсягу, оформлення та викладу змісту презентації.
- розробка кросворду	<b>від 0 до 10:</b> (по 1 балу за кожен правильну відповідь); «Вчу, навчаючи» (протягом вивчення навчальної дисципліни студент обов'язково виконує по 2-х програмних результатах навчання за будь якою темою на вибір 1 кросворд на 10 слів (всього за курс – 2 кросворди) відповідно до завдань самостійної роботи та обмінюються ними на занятті, перевіряють та виставляють бали, демонструючи спеціальні компетентності творчої та навчальної роботи).

Форма проведення семестрового контролю згідно з робочим та навчальним планом – залік.

### Схема нарахування балів з навчальної дисципліни

Назва теми	Види навчальної роботи здобувачів вищої освіти, балів				Разом
	Виконання практичного завдання	Розв'язування тестів	Виконання завдань самостійної роботи		
			Презентація	Розробка кросворду	
Тема 1. Психологія продажів	6	4	20	20	10
Тема 2. Особливості працевлаштування у сфері комерційної діяльності	6	4			10
Тема 3. Соціальні, етичні та юридичні аспекти продажів	6	4			10
Тема 4. Методи формування клієнтської бази	6	4			10
Тема 5. Маркетингові інструменти стимулювання продажів товарів та послуг	6	4			10
Тема 6. Фактори активізації продажів	6	4			10
<b>Разом</b>	<b>36</b>	<b>24</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

### Рекомендовані джерела інформації Основні

1. 10. Амблер Т. Практический маркетинг / Т. Амблер; [пер. с англ. под общей редакцией Ю. А. Каптуревского]. – СПб. Питер, 2001 – 400 с.

2. Альошина І. В. Поведінка споживачів: Підручник. / І. В. Альошина – М.: Економіст, 2006. – 528 с.

3. Балабанова Л. В. Цінова політика торговельного підприємства в умовах маркетингової орієнтації: Навч. пос. / Л. В. Балабанова. – К.: «Професіонал». 2004. – 200 с.

4. Баранівський В. Ф. Етика бізнесу: Навчальний посібник / В. Ф. Баранівський, Т. Г. Скворцова – К.: «ПАЛИВОДА» 2008. – 200 с.

5. Біловодська О. А. Маркетингова політика розподілу: Навч. посіб. / О. А. Біловодська. – К.: Знання, 2011. – 495 с.

6. Бугорская Ю. От стимулирования сбыта – к повышению лояльности потребителей: программы поощрени. / Ю. Бугорская // Маркетинговые коммуникации. 2003. № 3. – С. 15.

7. Бутчер С. Программы лояльности и клубы постоянных клиентов / С. Бутчер. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2006. – 272 с.

8. Бухтияров А. В. Мастер работы с возражениями. / А. В. Бухтияров. – Харьков: Клуб «Гармония». 2008. – 70 с.
9. Васин Ю. Эффективные программы лояльности. / Ю. Васин, Л. Лаврентьев, А. Самсонов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. –170 с.
10. Ведмідь Н. І. Сервісна концепція: еволюція та пріоритети імплементації [Електронний ресурс] / Н. І. Ведмідь // Ефективна економіка. – 2013. – № 6. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua>
11. Виноградська А. М. Комерційне підприємництво: сучасний стан, стратегії розвитку: Монографія. / А. М. Виноградська. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 807 с.
12. Волянська О. В. Соціальна психологія: Навч. посіб. /О. В. Волянська, А.М. Ніколаєвська. – К., 2008. – 275 с.
13. Джефкінс Ф. Реклама: Практ. посіб.: Пер. з 4\_го англ. вид. –2\_ге укр. вид., випр. і доп. / Ф. Джефкінс, 2008. – 565 с.
14. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.– 715 с.
15. Райхельд Ф. Эффект лояльности: Движущие силы экономического роста, прибыли и непреходящей ценности. / Ф. Райхельд,Т. Тил. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 203 с.

#### **Допоміжні**

1. Драганчук Л. С. Поведінка споживачів: Посібник. / Л. С. Драганчук – М.: ИНФРА – М.: 2011. – 398 с.
2. Морган Р. Л. Искусство продавать: как стать профессионалом: Учеб. пособие /Р. Л. Морган. – М.: КОНСЭКО, 1994. – 146 с.
3. Мэттсон Д. Психология успешных продаж / Д. Мэттсон. – М: Альпина Бизнес Букс, 2012. – 200 с.
4. Пепперс Д. Управление отношениями с клиентами: как превратить базу ваших клиентов в деньги / Д. Пепперс, М. Роджерс; [пер. с англ.]; под ред. С. Н. Хромова\_Борисова, Ю. В. Вронского, В. В. Титова. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2006. – 336 с.

#### **Інформаційні ресурси**

1. Диалог.UA [Электронный ресурс] : незалежний інформаційно-аналітичний ресурс. – Режим доступу : <http://www.dialogs.org.ua/ru/main/index.html>. – Назва з титул. екрану.
2. Законодавство України. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/>
3. Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського: Офіційний сайт. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/>.
4. Електронний репозитарій ПДАУ: URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/5101>