

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСПІЛКИ
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»
ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ, УПРАВЛІННЯ ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Кафедра менеджменту

СИЛАБУС

навчальної дисципліни

"Адміністрування підприємств сфери торгівлі"

на 2019-2020 навчальний рік

Курс та семестр вивчення	4 курс, 8 семестр
Освітня програма/спеціалізація	«Бізнес-адміністрування»
Спеціальність	073 61 Менеджмент
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Ступінь вищої освіти	бакалавр

ПІБ НПП, який веде дану дисципліну,
науковий ступінь і вчене звання, посада

Тягунова Злата Олександрівна,
доцент, доцент кафедри менеджменту

Контактний телефон	+38-050-190-66-96
Електронна адреса	Baffy.sxema@gmail.com
Розклад навчальних занять	http://schedule.puet.edu.ua/
Консультації	очна: http://www.mened.puet.edu.ua/ он-лайн: електронною поштою, пн-пт з 09.00-17.00
Сторінка дистанційного курсу	https://el.puet.edu.ua/

Опис навчальної дисципліни «Адміністрування підприємств сфери торгівлі»

Мета вивчення навчальної дисципліни	Формування у майбутнього фахівця теоретичних основ та практичних навичок з управління діяльністю у сфері торгівлі: управління взаємовідносинами з клієнтами, консолідація галузі та відносини з постачальниками, а також з фінансів, операцій, інформаційних технологій та нерухомості, оскільки вони стосуються роздрібною торгівлі.
Тривалість	2 кредити ЄКТС/ 60 годин (лекції 12 год., практичні заняття 12 год., самостійна робота 36 год.)
Форми та методи навчання	Лекції, міні-лекції, практичні заняття в форматі тренінгу, дискусії, самостійна робота поза розкладом
Система поточного та підсумкового контролю	Поточний контроль виконання навчальних завдань; виконання завдань самостійної роботи; тестування; поточна модульна робота. Підсумковий контроль: ПМК.
Базові знання	вивчення цієї дисципліни базується на знаннях з таких дисциплін, як «Економічний аналіз», «Економіка підприємства», «Фінанси підприємства», «Планування діяльності підприємства».
Мова викладання	Українська

**Перелік компетентностей, які забезпечує дана навчальна дисципліна,
програмні результати навчання**

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
<p>ПР 06. Мати навички прийняття, обґрунтування та забезпечення реалізації управлінських рішень в непередбачуваних умовах, враховуючи вимоги чинного законодавства, етичні міркування та соціальну відповідальність;</p> <p>ПР 08. Застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності організації</p> <p>ПР 09. Демонструвати навички взаємодії, лідерства, командної роботи.</p> <p>ПРН10. Мати навички обґрунтування дієвих інструментів мотивування персоналу організації.</p> <p>ПРН11. Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації.</p>	<p>ЗК 03. Здатність до абстрактного мислення, аналізу, синтезу.</p> <p>ЗК 04. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях</p> <p>ЗК 10. Здатність до проведення досліджень на відповідному рівні.</p> <p>ЗК 11. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.</p> <p>ЗК 12. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).</p> <p>ЗК14. Здатність працювати у міжнародному контексті.</p> <p>СК02. Здатність аналізувати результати діяльності організації та бізнесу, зіставляти їх з факторами впливу зовнішнього та внутрішнього середовища.</p> <p>СК03. Здатність визначати перспективи розвитку організації та бізнесу.</p> <p>СК07. Здатність обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту у сфері бізнесу.</p> <p>СК08. Здатність планувати діяльність бізнес-організації та управляти часом.</p> <p>СК09. Здатність працювати в команді та налагоджувати міжособистісну взаємодію при вирішенні професійних завдань.</p>

Тематичний план навчальної дисципліни

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
Модуль 1. Основні елементи процесу адміністрування підприємств сфери торгівлі		
Тема 1. Технології управління підприємствами сфери торгівлі. Електронна комерція та інформаційні технології	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	1. Опрацювати матеріал лекції та питання винесені на самостійне вивчення 2. Виконати практичні завдання (кейсстадії) для самостійної роботи. 3. Опрацювати додаткові матеріали, рекомендовані викладачем за темою.
Тема 2. Технології просування та цифрові комунікації на підприємствах сфери торгівлі	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	1. Опрацювати матеріал лекції та питання винесені на самостійне вивчення 2. Виконати практичні завдання (кейсстадії) для самостійної роботи. 3. Опрацювати додаткові матеріали, рекомендовані викладачем за темою.
Тема 3. Управління маркетингом на підприємствах сфери торгівлі. Поведінка споживачів та управління клієнтським досвідом	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	1. Опрацювати матеріал лекції та питання винесені на самостійне вивчення 2. Виконати практичні завдання (кейсстадії) для самостійної роботи. 3. Опрацювати додаткові матеріали, рекомендовані викладачем за темою.
Тема 4. Платформи, мережі та взаємодії в торгівельних підприємствах	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	1. Опрацювати матеріал лекції та питання винесені на самостійне вивчення 2. Виконати практичні завдання (кейсстадії) для самостійної роботи. 3. Опрацювати додаткові матеріали, рекомендовані викладачем за темою.
Тема 5. Управління персоналом підприємств сфери торгівлі	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	1. Опрацювати матеріал лекції та питання винесені на самостійне вивчення 2. Виконати практичні завдання (кейсстадії) для самостійної роботи. 3. Опрацювати додаткові матеріали, рекомендовані викладачем за темою.
Модуль 2. Інструментарій ефективного управління підприємствами сфери торгівлі		

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
Тема 6. Управління асортиментом і категоріями товарів на підприємствах сфери торгівлі	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	1. Опрацювати матеріал лекції та питання винесені на самостійне вивчення 2. Виконати практичні завдання (кейсстадії) для самостійної роботи. 3. Опрацювати додаткові матеріали, рекомендовані викладачем за темою.
Тема 7. Управління витратами та ціноутворення на підприємствах сфери торгівлі	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	1. Опрацювати матеріал лекції та питання винесені на самостійне вивчення 2. Виконати практичні завдання (кейсстадії) для самостійної роботи. 3. Опрацювати додаткові матеріали, рекомендовані викладачем за темою.
Тема 8. Логістика та управління ланцюгами поставок на підприємствах сфери торгівлі	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	1. Опрацювати матеріал лекції та питання винесені на самостійне вивчення 2. Виконати практичні завдання (кейсстадії) для самостійної роботи. 3. Опрацювати додаткові матеріали, рекомендовані викладачем за темою.
Тема 9. Великі дані та прогнозна аналітика в управлінні підприємствами сфери торгівлі	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	1. Опрацювати матеріал лекції та питання винесені на самостійне вивчення 2. Виконати практичні завдання (кейсстадії) для самостійної роботи. 3. Опрацювати додаткові матеріали, рекомендовані викладачем за темою.
Тема 10. Світові тренди в управлінні підприємствами сфери торгівлі	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	1. Опрацювати матеріал лекції та питання винесені на самостійне вивчення 2. Виконати практичні завдання (кейсстадії) для самостійної роботи. 3. Опрацювати додаткові матеріали, рекомендовані викладачем за темою.

Інформаційні джерела Основні

1. Boker, A. (2019). Machine Learning & Analytics: The Modern Key to a Positive Customer Experience. Design: Retail, 31(3), 42.
2. Mario D'Arco, Letizia Lo Presti, Vittoria Marino, & Riccardo Resciniti. (2019). Embracing AI and Big Data in customer journey mapping: from literature review to a theoretical framework. [https://doi.org/10.21511/im.15\(4\).2019.09](https://doi.org/10.21511/im.15(4).2019.09)
3. Matthias Spanke (2020) Retail Isn't Dead: Innovative Strategies for Brick and Mortar Retail Success. Palgrave Macmillan; 1st ed. 177 pp.
4. Steve Dennis Remarkable (2020) Retail: How to Win & Keep Customers in the Age of Digital Disruption. LifeTree; Illustrated edition. 240 pages.
5. Апопій В.В., Мішук І.П., Ребицький В.М., Рудницький С.І., Хом'як Ю.М. Організація торгівлі:

Підручник. 2-ге видання., перероб. та доп. Київ. Центр учбової літератури. 2018. С. 632.

6. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі: Навчальний посібник. Київ. Кондор. 2017. С. 368.

7. Крикавський Є., Похильченко О., Фертч М. Логістика та управління ланцюгами поставок: Навч. посібник. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2017. 844 с.

8. Окландер М., Чукурна О. Маркетингова цінова політика. Підручник. Київ. Центр навчальної літератури. 2020. 385 с.

9. Юрко І.В. Організація торгівлі. Довідник працівника продовольчого магазину. Навч. посіб. Харків. 2015. С. 304.

Додаткові

1. Тягунова Н.М., Тягунова З.О. Детермінанти політики соціальної відповідальності торговельних підприємств споживчої кооперації. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Серія: Економічні науки. 2019. Вип. 35. С. 173-179. URL: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/index.php/35-2019>

2. Тягунова Н.М., Тягунова З.О. Управління репутаційними ризиками в інвестиційних проєктах торговельних підприємств. *Проблеми системного підходу в економіці*. Збірник наукових праць. 2019. Вип. № 2(70). С. 173-176. URL: http://psae-jrnl.nau.in.ua/journal/2_70_1_2019_ukr/2_70_1_2019.pdf DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-2-50>

3. Тягунова Н.М., Тягунова З.О. Управління інвестиційними проєктами у сфері онлайн торгівлі. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2020. Вип. №1(67). С. 201-206. URL: <http://scientificview.umsf.in.ua/arkhiv-nomeriv?id=97> DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2020-67-33>

4. Тягунова Н.М., Тягунова З.О. Вплив цифрової трансформації бізнесу на соціальну відповідальність торговельних підприємств. *Проблеми системного підходу в економіці*. Збірник наукових праць. 2020. Вип. 4(78). С. 177-183. URL: <http://www.psae-jrnl.nau.in.ua/78-2020> DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-4-24>

5. Чаплінський В. Р., Кушнір О. К., Свідер О. П. Аналіз великих даних та їх візуалізація для потреб бізнесу. *Ефективна економіка*. 2021. Вип. 6. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6_2021/91.pdf DOI: 10.32702/2307-2105-2021.6.89

Програмне забезпечення навчальної дисципліни

- Пакет програмних продуктів Microsoft Office.

Політика вивчення навчальної дисципліни та оцінювання

- Політика щодо термінів виконання та перескладання: завдання, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (75 % від можливої максимальної кількості балів за вид діяльності). Перескладання модулів відбувається із дозволу провідного викладача за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
- Політика щодо академічної доброчесності: списування під час виконання поточних модульних робіт та тестування заборонено (в т. ч. із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування та підготовки практичних завдань в процесі заняття.
- Політика щодо відвідування: відвідування занять є обов'язковим компонентом. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, працевлаштування, стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі (Moodle) за погодженням із провідним викладачем.

Політика захарування результатів неформальної освіти: <http://puet.edu.ua/uk/publicna-informaciya>

Оцінювання

Підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни розраховується через поточне оцінювання

Види робіт	Максимальна кількість балів
Модуль 1 (теми 1–5). Відвідування занять (10 балів); захист домашнього завдання (10 балів); обговорення матеріалу практичних занять (10 бали); виконання навчальних завдань (10 балів); доповіді з рефератами та їх обговорення (5 балів); тестування (5 балів); поточна модульна робота (10 балів)	50
Модуль 2 (теми 6–10).	50

Відвідування занять (10 балів); захист домашнього завдання (10 балів); обговорення матеріалу практичних занять (10 бали); виконання навчальних завдань (10 балів); доповіді з рефератами та їх обговорення (5 балів); тестування (5 балів); поточна модульна робота (10 балів)	
Разом	100

Шкала оцінювання здобувачів вищої освіти за результатами вивчення навчальної дисципліни

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за шкалою ЄКТС	Оцінка за національною шкалою
90-100	A	Відмінно
82-89	B	Дуже добре
74-81	C	Добре
64-73	D	Задовільно
60-63	E	Задовільно достатньо
35-59	FX	Незадовільно з можливістю повторного складання
0-34	F	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням навчальної дисципліни