

Дисципліна	Вибіркова дисципліна 1 Тренінг курс «Технології активних продаж»
Рівень ВО	Магістр
Назва спеціальності/освітньо-професійної програми	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність / Економіка підприємства
Форма навчання	Денна, заочна
Курс, семестр, протяжність	1 курс, 1 семестр, один семестр
Семестровий контроль	залік
Обсяг годин (всього: з них лекції/практичні)	4 кредити Денна форма: 120 год. (20 год. лекцій, 20 год. практичних) Заочна форма: 120 год. (8 год. лекцій, 6 год. практичних)
Мова викладання	українська
Кафедра, яка забезпечує викладання	Підприємництва і маркетингу
Автор дисципліни	Сак Тетяна Василівна
Короткий опис	
Вимоги до початку вивчення	Загальне розуміння економічних явищ і процесів.
Що буде вивчатися	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ринкове середовище і управління продажами 2. Особливості активних продаж 3. Стратегія та тактика активних продаж 4. Методи та інструменти активних продаж 5. Торгові мережі. Організація продажів у роздрібних та мережевих компаніях 6. Мотивація активних продаж 7. Трейд маркетинг та інструменти стимулювання продажу 8. Інформаційні технології активних продаж
Чому це цікаво/треба вивчати	Студенти отримують теоретичні знання щодо технологій активних продаж, їх організаційно-технічного забезпечення та оцінювання, практичні вміння і навички техніки продажів, визначення оптимальних способів і форм їх здійснення, вибору форм організації

	<p>продажів з врахуванням специфіки окремих товарів, налагодження зв'язків суб'єктів виробничого та комерційного бізнесу в умовах сучасного ринку товарів і послуг; опановують практичні навички та вміння щодо реалізації інструментів активного продажу, правил введення переговорів для успішної реалізації товарів та послуг.</p>
<p>Чому можна навчитися (результати навчання)</p>	<p>ПРН 2. Визначати, аналізувати проблеми підприємництва, торгівлі і біржової діяльності та розробляти заходи щодо їх вирішення.</p> <p>ПРН 5. Вміти професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання у сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.</p> <p>ПРН 8. Оцінювати продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в підприємницьких, торговельних та/або біржових структурах, і робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень.</p> <p>ПРН 13. Застосовувати сучасні дослідницькі технології та методи досліджень у сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.</p>
<p>Як можна користуватися набутими знаннями і уміннями (компетентності)</p>	<p>ЗК 2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.</p> <p>ЗК 3. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети.</p> <p>ЗК 6. Здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт.</p> <p>ФК 3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.</p> <p>ФК 7. Здатність обирати і використовувати загальнонаукові та спеціальні методи для проведення прикладних досліджень у сфері підприємницької, торговельної та/або біржової діяльності.</p>

	ФК 10. Здатність встановлювати, підтримувати та розвивати ділові відносини із суб'єктами зовнішнього середовища. Здатність використовувати комунікаційні технології для захисту інтересів суб'єкта підприємницької діяльності.
Інформаційне забезпечення	Використання інформаційного пакету навчально-методичних матеріалів в системі управління навчанням Moodle ВНУ імені Лесі Українки та авторських розробок
Web-посилання на (опис дисципліни) силабус навчальної дисципліни на веб-сайті факультету (інституту)	https://vnu.edu.ua/uk/faculties-and-institutions/fakultet-ekonomiki-ta-upravlinnya

Здійснити вибір - [«ПС-Журнал успішності-Web»](#)