

Опис освітнього компонента вільного вибору

Освітній компонент	Вибірковий освітній компонент 1 Тренінг-курс «Технологія активних продаж»
Рівень ВО	другий (магістерський) рівень
Назва спеціальності/освітньо-професійної програми	076 «Підприємництво та торгівля»/ Економіка підприємства
Форма навчання	Денна/заочна
Курс, семестр, протяжність	1 (1 семестр), 4 кредити ЄКТС
Семестровий контроль	залік
Обсяг годин (усього: з них лекції/практичні)	120 год, з них: лекц. – 10/4 год, практ. – 14/6 год
Мова викладання	Українська
Кафедра, яка забезпечує викладання	Кафедра економіки, підприємництва та маркетингу
Автор ОК	Кандидат економічних наук; доцент кафедри економіки, підприємництва та маркетингу Сак Тетяна Василівна
Короткий опис	
Вимоги до початку вивчення	Загальне розуміння економічних явищ і процесів.
Що буде вивчатися	Ринкове середовище і управління продажами. Особливості активних продаж. Стратегія та тактика активних продаж. Методи та інструменти активних продаж. Торгові мережі. Організація продажів у роздрібних та мережевих компаніях. Мотивація активних продаж. Трейд маркетинг та інструменти стимулювання продажу. Інформаційні технології активних продаж.
Чому це цікаво/треба вивчати	Здобувачі освіти отримають 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 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.
Чому можна навчитися (результати навчання)	<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>
Як можна користуватися набутими знаннями і уміннями (компетентності)	<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> <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.</p>
Інформаційне забезпечення та/або web-покликання	Використання інформаційного пакету навчально-методичних матеріалів в системі управління навчанням Teams ВНУ імені Лесі Українки та авторських розробок.