

Опис навчальної дисципліни вільного вибору

Освітній компонент	Вибірковий освітній компонент 3 «Товарно-цінова політика суб'єктів господарювання»
Рівень ВО	Перший (бакалаврський) рівень
Назва спеціальності/освітньо-професійної програми	076 Підприємництво та торгівля / Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Форма навчання	Денна
Курс, семестр, протяжність	2 курс, 4 семестр, 5 кредитів ЄКТС
Семестровий контроль	Залік
Обсяг годин (всього: з них лекції/практичні)	150 год, з них: лекц. – 10 год, практ. – 20 год
Мова викладання	Українська
Кафедра, яка забезпечує викладання	Кафедра економіки і торгівлі
Автор ОК	Кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки і торгівлі Шостак Людмила Василівна
Короткий опис	
Вимоги до початку вивчення	Знання основ мікро та макроекономіки, менеджменту, фінансів
Що буде вивчатися	Товарна і цінова політика є одними з основних елементів ведення успішного бізнесу, оскільки товар вважається «серцем» підприємницької і маркетингової діяльності зокрема, а ціна товару для фірми – один із найважливіших показників, оскільки її основна функція – забезпечувати прибуток від збуту товару.
Чому це цікаво/треба вивчати	Предметом вивчення освітнього компонента «Товарно-цінова політика суб'єктів господарювання» є теоретико-методологічні аспекти менеджменту якості та товарної і цінової політики як складових маркетингу підприємств та організацій. Головною метою вивчення дисципліни «Товарно-цінова політика суб'єктів господарювання» є надання основних системних теоретичних і практичних знань про методи і процеси планування продукту в підприємницькій діяльності, головні методологічні та організаційно-економічні принципи оптимізації товарної політики, розроблення товарів та послуг ринкової новизни, а також про процеси встановлення та аналізу цін, вивчення методів розрахунку цін та принципів їх регулювання.
Чому можна навчитися (результати навчання)	ПРН-1. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й

	<p>уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.</p> <p>ПРН-7. Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.</p> <p>ПРН-11. Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці.</p> <p>ПРН-12. Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.</p> <p>ПРН-15. Оцінювати характеристики товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності за допомогою сучасних методів.</p> <p>ПРН-17. Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.</p> <p>ПРН-21. Знати і вміти застосовувати сучасні методи і практичні прийоми маркетингу у підприємницькій та торговельній діяльності.</p>
<p>Як можна користуватися набутими знаннями і уміннями (компетентності)</p>	<p>ЗК-2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.</p> <p>ЗК-6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.</p> <p>СК-2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.</p> <p>СК-5. Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності.</p> <p>СК-11. Здатність здійснювати маркетингові дослідження та застосовувати знання з найновіших теорій, методів і практичних прийомів маркетингу в підприємницькій діяльності.</p>