



СИЛАБУС

Базова інформація про дисципліну	
Назва дисципліни	Навчальна практика
Рівень вищої освіти / фахової передвищої освіти	Фахова передвища
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Спеціальність	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Освітня програма	Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Семестр	4 семестр (9 кл), 2 семестр (11 кл)
Курс	2 курс (9 кл), 1 курс (11 кл)
Анотація курсу	Навчальна дисципліна спрямована на формування уявлення про підприємницьку діяльність на підприємстві у сучасних умовах ринку, та професійну приналежність, отримання практичних навичок роботи по своїй майбутній професії, формування практичних навичок з організації продажу, закупівель товарів, рекламування товарів, аналіз продажу, набуття практичних навичок у вирішенні організаційно-управлінських завдань, закріплення, поглиблення і розширення знань з теоретичних дисциплін.
Сторінка курсу в MOODLE	http:// http://78.137.2.119:1919/m72/course/view.php?id=291
Мова викладання	українська
Лектор курсу	Викладач-методист Піскова Світлана Петрівна канали комунікації: СДН «Moodle»: повідомлення в чаті E-mail: dybovich@ukr.net Messenger: https://www.facebook.com/svetlana.piskovaia
Місце дисципліни в освітній програмі	
Освітня програма	<i>Підприємництво, торгівля та біржова діяльність:</i> http://csbc.edu.ua/documents/otdel/oop_p.pdf
Перелік загальних компетентностей (ЗК)	Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово Здатність спілкуватися іноземною мовою Здатність використовувати інформаційні та комунікаційні технології Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел Здатність виявляти ініціативу та підприємливість

Перелік спеціальних компетентностей (СК)	<p>Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур</p> <p>Здатність визначати характеристики товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності</p> <p>Здатність здійснювати діяльність із дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності</p> <p>Здатність визначати та задовольняти потреби споживачів як пріоритетних суб'єктів ринку</p>
Перелік програмних результатів навчання	<p>Здійснювати пошук, самостійний відбір інформації з різних джерел у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності</p> <p>Уміти проявляти ініціативу та підприємливість, володіти навичками міжособистісної взаємодії для досягнення професійних цілей</p> <p>Уміти застосовувати інноваційні підходи у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності</p> <p>Визначати характеристику товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності за допомогою сучасних методів</p> <p>Знати основи нормативно-правового забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і застосовувати його на практиці.</p> <p>Визначати потреби споживачів для формування асортименту товарів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності</p>
Опис дисципліни	
Структура навантаження на студента	<p>Загальна кількість годин – 180</p> <p>Кількість кредитів – 6</p> <p>Кількість практичних занять – 68</p> <p>Кількість годин для самостійної роботи студентів – 112</p> <p>Форма підсумкового контролю – залік</p>
Методи навчання	<p>Вербальний метод; пояснювально-демонстраційний метод; метод проблемного викладання; репродуктивний метод; робота з навчально-методичною літературою (тезування, анотування тощо); метод візуалізації (презентація, метод ілюстрації).</p>
Зміст дисципліни	
Тема 1. Підприємництво як сучасна форма господарювання.	<p>Сутність підприємництва. Основні види підприємницької діяльності. Функції та правовий статус підприємця. Форми організації підприємництва. Фізичні особи як суб'єкти підприємницької діяльності. Юридичні особи як суб'єкти підприємницької діяльності. Культура та корпоративний дух організації.</p>
Тема 2. Суть і завдання торговельного обслуговування населення.	<p>Торгівля в системі ринкових відносин. Організаційні форми торгівлі. Роздрібні торгові підприємства, їх характеристика. Класифікація форм і методів роздрібногo продажу товарів, їх суть. Загальні правила продажу товарів у магазинах. Оптова торгівля як форма</p>

	товарообігу. Культура і якість торговельного обслуговування.
Тема 3. Організація продажу товарів та послуг.	Оптовий продаж товарів. Форми оптового продажу. Форми та методи роздрібного продажу товарів. Товаросупровідні документи, їх види порядок заповнення. Оформлення продажу товарів за допомогою програми 1С «Торгівля та склад». Організація надання комерційних послуг населенню. Організація торгівлі на ринках. Оформлення автотранспортних перевезень.
Тема 4. Закупівля товарів.	Комерційна робота по закупівлі товарів. Організація оптових закупівель товарів. Методи закупівлі товарів. Формування товарного асортименту на підприємстві. Визначення норми необхідного рівня товарного запасу. Заявки і замовлення на товари. Порядок оформлення замовлення.
Тема 5. Оприбуткування товарів.	Сутність та цілі ціноутворення. Методи ціноутворення. Чинники що впливають на процес ціноутворення. Формування пакету документів по приходу товарів. Державна політика ціноутворення.
Тема 6. Рекламно-інформаційна діяльність в підприємницькій діяльності.	Сутність та значення реклами. Організація рекламної справи на підприємстві. Рекламне звернення, його структура. Копірайтинг. Складові рекламного тексту. Порядок та правила розробки реклами. Медіапланування. Розробка медіа плану рекламної компанії. Фірмовий стиль та його складові елементи. Аналіз фірмового стилю підприємства.
Тема7.Формування господарських зв'язків у підприємницькій діяльності.	Договір. Види договорів. Визначення загальних положення договору. Фіксування форс-мажорних обставин у договорі. Прямі договірні зв'язки торгових підприємств з виробниками товарів. Порядок розірвання договорів та розв'язання суперечок.
Політика дисципліни	
Політика відвідування	Регулярне відвідування всіх видів занять, своєчасність виконання практичної роботи. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання зорганізується в он-лайн формі за погодженням із керівником курсу.
Політика щодо дедлайнів та перескладання	Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку.
Академічна доброчесність	У випадку недотримання політики академічної доброчесності (плагіат, самоплагіат, фабрикація, фальсифікація, списування, обман, хабарництво) передбачено повторне проходження оцінювання.
Система оцінювання	
Поточний контроль здійснюється протягом семестру під час проведення практичних занять і оцінюється сумою набраних балів (максимальна сума – 100 балів; мінімальна сума, що дозволяє студенту отримати атестацію з предмету – 60 балів); підсумковий/ семестровий контроль, проводиться у формі заліку відповідно до графіку навчального процесу.	

Підсумкова оцінка за умови заліку виставляється як загальна сума балів, набраних за результатами поточного контролю.

Накопичування рейтингових балів з навчальної дисципліни

Види навчальної роботи	Мах кількість балів
Виконання практичних робіт № 1,2,3,6,7 по 6 балів	30
Виконання практичних робіт № 4,5 по 10 балів	20
Модульні контрольні роботи (2 к.р.)	20
Презентація	15
Індивідуальні практичні завдання	15
Разом	100

Шкала оцінювання

ECTS	Бали	Зміст
A	90-100	Бездоганна підготовка в широкому контексті
B	80-89	Повні знання, міцні вміння
C	70-7	Хороші знання та вміння
	9	
D	65-69	Задовільні знання, стереотипівміння
E	60-64	Виконання мінімальних вимог діяльності в стандартних умовах
FX	35-59	Слабкі знання, відсутність умінь
F	1-34	Необхідний повторний курс

Список рекомендованих джерел

1. Боковець В.В., Медецька С.П., Цаль І.І., Драбаніч А.В., Чорна Л.О. Підприємництво: підручник. – В.: ВФЕУ, 2010, 506 с.
2. Варналій З.С. Основи підприємництва. – Київ: Знання-Прес, 2006, 350 с.
3. Варналій З.С. Сизоненко В.О. Основи підприємницької діяльності. – Київ: Знання України, 2004, 404 с.
4. Джефкінс Ф. Реклама: Практичний посібник. – К.: Знання, 2008, 565 с.
5. Мазур О. Є. Ринкове ціноутворення. Навчальний посібник – К.: «Центр учбової літера- тури», 2012, 408 с.
6. Мельник Ю., Божкова В.Реклама та стимулювання збуту. Навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2019, 208 с.
7. Марцин В. С. Економіка торгівлі: підруч. Київ: Знання, 2006, 603 с.
8. Одарченко Д.М., Сподар К.В., Соколова Є.Б. Організація торгівлі. Навчальні та контролюючі тести – Харківський державний університет харчування та торгівлі, Харків: - 2012, 43 с.
9. Шкварчук Л.О., Ціни і ціноутворення: Навч.посібник. Л.О. Шкварчук – К.: Кондор, 2008 – 214 с.

10. Старостіна А.О. Маркетинг.: Підручник. – К.: Знання, 2009, 1070 с.
11. *Зразки заяв та документів* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://pozovna.in.ua/zrazki-listiv/list-pretenziya-zrazki-listiv-pretenzij>
12. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]–Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/698-12#Text>
13. Зразки підприємницьких договорів [Електронний ресурс]–Режим доступу: <https://urist-ua.net/>
14. Зразки бланків [Електронний ресурс]–Режим доступу: <https://buhgalter911.com/uk/blanki/pervichnye/>