

**1. Назва.** Комерційна діяльність підприємств.

**2. Шифр.** МД 2.2

**3. Тип.** Вибіркова.

**4. Рік навчання.** 2019–2020.

**5. Семестр.** I.

**6. Кількість кредитів ЄКТС.** 4.

**7. ПІБ лектора, науковий ступінь, посада.**

Ус М.І., к.е.н., доцент

**8. Результати навчання.**

Формування теоретичних знань і практичних навичок щодо методичних, технологічних, правових і змістових аспектів організації, планування, аналізу та оцінки комерційної діяльності підприємств, що передбачає: враховувати сутність та особливості організації та розвитку комерційної діяльності, обирати різні організаційні моделі комерційної діяльності та укладати типові та специфічні договори у цій сфері, формувати матеріально-технічну базу та здійснювати розрахунки в комерційній діяльності, планувати та проводити маркетингові дослідження ринку та асортименту товарів для вивчення й прогнозування попиту споживачів та визначення цін на товари, здійснювати вибір постачальників та управління товарними запасами підприємства і планувати асортимент продукції та її збут, організовувати оптовий та роздрібний продаж товарів на основі використання інструментарію маркетингу, брати участь та організовувати торгівлю на виставках, ярмарках, аукціонах та тендерах, обґрунтовувати управлінські рішення щодо вибору та використання інструментів трейд-маркетингу для інтенсифікації комерційної діяльності, планувати та здійснювати комерційну діяльність на основі сучасних інтернет-технологій, оцінювати та аналізувати показники ефективності комерційної діяльності та визначати вид і рівень комерційних ризиків торгового підприємства

**9. Обов'язкові попередні навчальні дисципліни.**

Економіка підприємств, маркетинг, маркетингові дослідження, маркетинг промислового підприємства, маркетингові товарна політика, маркетингове ціноутворення.

**10. Зміст.**

Економічна сутність, особливості організації і розвитку комерційної діяльності. Організаційні моделі та господарські договори в комерційній діяльності. Організація розрахунків та матеріально-технічна база комерційної діяльності. Дослідження ринку товарів. Закупівельна та збутова діяльність підприємств. Організація комерційної діяльності в сфері торгівлі. Організація торгівлі на ярмарках, виставках та аукціонах. Трейд-маркетинг. Електронна комерція. Аналіз і оцінка ефективності комерційної діяльності торгового підприємства та рівня комерційних ризиків.

## **11. Рекомендовані джерела.**

1. Балджи М.Д. Економіка та організація торгівлі: Навч. посібник / М.Д. Балджи, І.А. Допіра, В.О. Однолько. – К.: Кондор, 2017. – 368 с.
2. Виноградська А.М. Комерційне підприємництво: сучасний стан, стратегії розвитку. – Монографія. – Київ: ЦУЛ, 2004. – 807 с.
3. Заяць Т. А. Управління маркетингом на підприємстві: монографія / Т. А. Заяць, І. О. Тарлопов, О. О. Пилипенко – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 253 с.
4. Комерційна діяльність: навч. посіб. / Л.Г. Филевич, Л.О. Попова, О.М. Прядко та ін. – Харків: ХДУХТ, 2014. – 225 с.
5. Комерційна діяльність підприємств : навчальний посібник / Т. І. Притиченко, В. М. Щетинін. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2010. – 318 с.

## **12. Методи навчання.**

Лекції, практичні та семінарські заняття, проблемні лекції, семінари-дискусії, презентації, розгляд кейсів.

## **13. Методи оцінювання:**

- поточний контроль (еспрес-опитування, індивідуальні домашні завдання, контрольна робота, колоквиум);
- підсумковий контроль (диференційований залік).

## **14. Мова навчання.** Українська.