

<b>Назва дисципліни</b>	<b>Комерційна діяльність</b>
<b>Викладач</b>	Стаднік Леонід Іванович Кандидат економічних наук доцент
<b>Курс та семестр, у якому планується вивчення дисципліни</b>	3 курс, 6 семестр
<b>Факультети, студентам яких пропонується вивчати дисципліну</b>	Економічний
<b>Перелік результатів навчання, що забезпечує дисципліна</b>	<p>Результатом навчання дисципліни є набуття студентами таких знань і умінь:</p> <p><i>Знання:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- сучасні наукові концепції комерційної діяльності, зміст комерційної діяльності, принципи і сучасні підходи до її організації;</li> <li>- чинники, що визначають розвиток комерційної діяльності;</li> <li>- організацію договірної роботи з постачальниками;</li> <li>- організацію закупівель та продажу товарів;</li> <li>- можливості маневрування товарними запасами та їх оптимізації;</li> <li>- формування асортименту товарів в оптових та роздрібних торговельних підприємствах;</li> <li>- особливості комерційної діяльності на ринках: товарів, послуг, цінних паперів, засобів виробництва;</li> <li>- закони та методи аналізу комерційного ризику;</li> <li>- критерії та показники ефективності комерційної діяльності та інше.</li> </ul> <p><i>Вміння:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- здійснювати вибір постачальників з урахуванням критеріїв їх діяльності;</li> <li>- оцінювати можливість співпраці торговельного підприємства за прямими зв'язками з промисловістю;</li> <li>- укладати договори постачання;</li> <li>- розробляти замовлення на поставку товарів;</li> <li>- прогнозувати економічну ефективність закупівлі товарів;</li> <li>- здійснювати стратегічне планування продажу товарів;</li> <li>- визначати значущість комерційного ризику;</li> <li>- оцінювати ефективність комерційної діяльності.</li> </ul>
<b>Опис дисципліни</b>	
<b>Попередні умови, необхідні для вивчення дисципліни</b>	Маркетинг, товарознавство, правознавство, безпека товарів і довкілля.
<b>Максимальна кількість студентів, які можуть одночасно навчатися</b>	25 студентів
<b>Теми аудиторних занять</b>	<b>Теми лекцій</b> 1. Наукові і методичні основи комерційної діяльності 2. Суб'єкти комерційної діяльності

	<p>3. Дослідження ринку товарів і послуг</p> <p>4. Комерційна діяльність у сфері зовнішньої торгівлі</p> <p>5. Організація і планування закупівельної та збутової діяльності підприємств</p> <p>6. Організація товаропросування, товаропостачання роздрібно-торговельної мережі</p> <p>7. Формування асортименту товарів підприємств торгівлі</p> <p>8. Організація складського господарства і технологія складських операцій</p> <p>9. Організація і технологія продажу товарів</p> <p>10. Комерційна діяльність та організація оптового продажу товарів</p> <p>11. Система господарських зв'язків суб'єктів комерційної діяльності</p> <p>12. Комерційно-посередницька діяльність</p> <p>13. Ризики та ефективність комерційної діяльності</p> <p><b>Теми практичних занять</b></p> <p>1. Комерційна діяльність на ринку товарів та послуг</p> <p>2. Види і класифікація суб'єктів комерційної діяльності</p> <p>3. Методи дослідження ринку товарів і послуг</p> <p>4. Ефективність комерційної діяльності у сфері зовнішньої торгівлі</p> <p>5. Комерційні засади організації і планування закупівельної та збутової діяльності підприємств</p> <p>6. Порядок організації товаропросування, товаропостачання роздрібно-торговельної мережі</p> <p>7. Порядок формування асортименту товарів підприємств торгівлі</p> <p>8. Режими зберігання окремих товарів на складах</p> <p>9. Сучасні технології і порядок продажу товарів</p> <p>10. Критерії та показники ефективності комерційної діяльності в організації оптового продажу товарів</p> <p>11. Оцінювання можливості господарських зв'язків суб'єктів комерційної діяльності. Форми взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності комерційних структур</p> <p>12. Визначення ефективності комерційно-посередницької діяльності</p> <p>13. Розрахунки ризиків у комерційній діяльності</p>
<b>Мова викладання</b>	Українська