



**АНОТАЦІЯ ДИСЦИПЛІНИ**  
**«КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ» - дисципліна вільного вибору**  
**студента ступеня вищої освіти «бакалавр».**  
**Викладається кафедрою маркетингу**

**1. Мета опанування дисципліни в контексті підготовки фахівців з маркетингу.**

**Мета навчальної дисципліни** полягає у засвоєнні теоретичних знань та набуття практичних навичок з питань комерційної справи.

**2. В результаті вивчення дисципліни студент буде:**

**ЗНАТИ:** сутність та роль комерційної справи в ринковій економіці; сутність та види комерційних процесів та операцій; суб'єкти та об'єкти комерційної справи; чинники, що впливають на комерційну діяльність підприємства; особливості комерційної діяльності різноманітних суб'єктів господарювання; підходи до оцінювання ефективності комерційної діяльності та комерційного ризику.

**ВМІТИ:** приймати обґрунтовані рішення в сфері комерційної діяльності; організувати господарські зв'язки у комерційній діяльності; організувати роботу комерційної служби підприємства.

**3. Перелік компетенцій, яких набуде студент після опанування даної дисципліни:**

1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.
2. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.
3. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.
4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.
5. Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу.
6. Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими.
7. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу.
8. Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків.

**4. Сфера реалізації набутих знань і вмінь у майбутній професії**

Знання та вміння у межах тематики дисципліни необхідні майбутнім маркетологам для набуття практичних вмінь здійснення комерційної діяльності. Опанування змісту навчальної дисципліни повинно сприяти підвищенню ефективності та зниженню ризиковості комерційної діяльності.

**5. Зміст дисципліни розкривається в наступних темах:**

1. Предмет, мета і зміст курсу.
2. Комерційна діяльність на промисловому підприємстві.
3. Організація господарських зв'язків у комерційній діяльності.
4. Комерційна діяльність на оптовому ринку.
5. Комерційна діяльність на роздрібному ринку.
6. Оцінка ефективності комерційної діяльності та комерційний ризик.
7. Культура і якість торговельного обслуговування.
8. Психологічні аспекти торговельного обслуговування.