

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВІННИЦЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ
Кафедра товарознавства, експертизи та торговельного підприємництва

СИЛАБУС

ТЕХНОЛОГІЯ ПРОДАЖУ ТОВАРІВ /
TECHNOLOGY OF SELLING GOODS

Інформація про викладача		
Викладачі	Шарко Віталій	Андрусенко Надія
Науковий ступінь	доктор економічних наук	кандидат економічних наук
Вчене звання	доцент	доцент
Посада	професор кафедри товарознавства, експертизи та торговельного підприємництва	доцент кафедри товарознавства, експертизи та торговельного підприємництва
Адреса кафедри	м. Вінниця, вул. Соборна 87, каб. 50	
Контактний телефон	067 954 25 43	097 268 48 38
Е-mail:	vorfahr@ukr.net ; v.sharko@vtei.edu.ua	n.andrusenko@vtei.edu.ua
Електронна сторінка курсу в системі дистанційного навчання	-	
Інформація про освітній компонент		
Статус компоненту	Вибірковий	
Освітній ступінь	Бакалавр	
Навчальний рік	2024/2025	
Анотація курсу	<p>Трансформація економічної системи в Україні потребує докорінних змін і вдосконалення системи підготовки кадрів, здатних самостійно господарювати в умовах конкуренції. Важливе місце в системі підготовки здобувачів вищої освіти, діяльність яких буде пов'язана з торгівлею, посідає освітній компонент «Технологія продажу товарів». Без належного його опанування неможливо створити сучасну систему торговельного обслуговування покупців, за якої споживач має стати головною фігурою ринку.</p> <p>Сфера торгівлі потребує фахівців, здатних ґрунтовно аналізувати будь-яке економічне завдання і знаходити найоптимальніші шляхи розв'язання таких завдань.</p>	
Мова викладання	Українська мова	
Результати навчання	<ul style="list-style-type: none"> – розуміння суті та ролі роздрібно́ї торгівлі; – розуміння значення принципів організації торговельно-технологічних процесів; – розуміння факторів, що впливають на ефективність торговельно-технологічних процесів; – розуміння раціональної технології управління товарним асортиментом і товарними запасами; – розуміння значення методів роздрібно́го продажу товару; – знання про способи викладення товарів та оформлення вітрин; 	

	<ul style="list-style-type: none"> – знання про основні напрямки торговельного обладнання; – вміння застосовувати активні методи продажу товарів; – вміння доводити до споживача товари належної якості; – вміння правильно визначати потреби в торговельно-технологічному обладнанні; – вміння створювати оптимальні товарні запаси; – вміння оперативно регулювати товарний асортимент.
--	---

Тематичний план та оцінювання результатів навчання

Назва теми	Кількість годин			Форми контролю	Бальна оцінка	
	Усього годин / кредитів	з них				
		лекції	практичні заняття			самостійна робота студентів
Тема 1. Ефективні установки продавця	12	2	-	10	-	-
Тема 2. Форми, типи і види продажу	17	4	4	9	В, ВПЗ, УД, Т	10
Тема 3. Підготовка до продажу товарів (послуг), встановлення контакту з клієнтом	17	4	4	9	В, ВПЗ, УД, Т	10
Тема 4. Планування та стратегії продажу	17	4	4	9	В, ВПЗ, УД, Т	10
Тема 5. Виявлення та формування потреб клієнта	17	4	4	9	В, ВПЗ, ДП	10
Тема 6. Формулювання пропозиції та ефективна презентація товарів (послуг)	21	4	6	11	В, ВПЗ, ДП	15
Тема 7. Сумніви і заперечення клієнтів. Подолання заперечень	17	4	4	9	В, ВПЗ, ДП	10
Тема 8. Прийоми завершення продажу і спілкування з клієнтом після завершення продажу	17	4	4	9	В, ВПЗ, ДП	10
Тема 9. Інноваційні технології продажу	18	4	4	10	В, ВПЗ, ДП	10
Індивідуальне завдання	27			27	ІЗ	15
Разом	180/6	34	34	112		100

Підсумковий контроль – екзамен

Поточний контроль / критерії оцінювання	<p>Перелік умовних позначень форм контролю та оцінка їх у балах: В – відповідь на практичних заняттях – 1 бал; ВПЗ – виконання практичних завдань – 2 бали; УД – участь у дискусії – 1 бал; Т – тестування – 1 бал;</p>
---	--

	<p>ДП – доповідь та презентація – 2 бали; ІЗ – індивідуальні завдання – 15 балів (участь у наукових заходах).. Загальна сума за поточну навчальну роботу (аудиторну та самостійну) за семестр – 100 балів.</p>
<p>Основні літературні та інформаційні джерела</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Про захист прав споживачів : Закон України від 10.06.2017 (зі змін. та доповн.). URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1023-12 2. Балджи М.Д., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі : навч. посіб. Київ : ФОП Гуляєва В.М., 2021. 344 с. 3. Жарікова Л.В. Інтегрований курс підготовки продавця непродовольчих товарів : підручник. Київ : Грамота, 2020. 176 с. 4. Шарко В.В., Сіренко С.О. Стандартизація послуг торговельного підприємства. <i>Підприємництво, торгівля, маркетинг: стратегії, технології та інновації</i> : матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 27 трав. 2021 р. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2021. С. 122 5. Шарко В.В. Технології в ритейлі: хмарна інфраструктура та автоматизація процесів. <i>Соціально-політичні, економічні та гуманітарні виміри європейської інтеграції України</i> : зб. наук. пр. X Міжнар. наук.-практ. конф., м. Вінниця, 06 жовт. 2022 р. Вінниця, 2022. Ч. III. С. 76-82 6. Sharko V.V., Gevko V.L., Vivchar O.I., Radchenko O.P., Budiaiev M.O., Tarasenko O.V. Cloud technologies in business management. <i>Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики</i>. 2021. Т. 4. № 39. С. 294-301. URL: https://fkd.ubs.edu.ua/index.php/fkd/article/view/3473. 7. Шарко В.В., Ткаченко І.С. Конкурентоспроможність підприємства в умовах цифрової економіки. <i>Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки</i>. 2022. Т. 1. № 1. С. 43-48 8. Формування маркетингово-логістичної служби промислового підприємства. <i>Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки</i>. 2021. № 5. Т. 1. С. 12-17 9. Шарко В.В., Нікітішин А.О. Управління бізнес-процесами підприємства: процесний підхід. <i>Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки</i>. 2020. № 4. Т. 2. С. 268-273 10. Шарко В.В., Мартинова Л.Б. Показники оцінки логістичних технологій промислового підприємства. <i>Вчені записки ТНУ ім. В.І. Вернадського. Економіка і управління</i>. 2020. Т. 31. № 2. Ч. 1. С. 222 -228
Політика освітнього компоненту	
<p>Організація навчання</p>	<p>Аудиторні заняття з освітнього компоненту проводяться згідно затвердженого розкладу. Усі практичні заняття обов'язково проводяться в аудиторіях у затвердженому розкладі. Електронний варіант розкладу розміщується на сайті ВТЕІ ДТЕУ.</p> <p>Вимоги щодо організації навчання:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сумлінне виконання розкладу занять з освітнього компоненту (здобувачі вищої освіти відвідують заняття в обов'язковому порядку; якщо, є факт запізнення на заняття, до заняття не допускаються). 2. Активна участь в обговоренні навчальних питань, попередня підготовка до практичних занять, якісне і своєчасне виконання завдань та обов'язкове виконання самостійних завдань, наданих науково-педагогічним працівником. 3. Користування мобільними пристроями під час заняття лише з дозволу науково-педагогічного працівника і тільки з навчальною метою. 4. Здобувач вищої освіти може ознайомлюватись із своїми оцінками та накопиченими балами за допомогою особистого електронного кабінету, що міститься у вільному доступі. 5. Можливість перескладання будь-якого експрес-контролю в разі отримання незадовільної оцінки. Згідно з робочою програмою освітнього

	<p>компоненту окремі теми або їх питання викладаються на лекційних заняттях, інші – вивчаються здобувачам вищої освіти самостійно. Вивчення доцільно розпочати з ознайомлення з програмою освітнього компоненту, а потім переходити до послідовного вивчення окремих тем. Самостійна робота здобувачів вищої освіти повинна проводитися у двох напрямках:</p> <ul style="list-style-type: none"> – з питань тем освітнього компоненту, які розглядалися під час аудиторних занять, увагу слід зосередити на більш детальному вивченні окремих питань; – з питань тем освітнього компоненту, які повністю передбачені для самостійного вивчення, необхідно опрацювати та засвоїти матеріал у відповідності з робочою програмою. <p>Для кращого засвоєння матеріалу доцільно по кожній з тем і підтем скласти конспект.</p> <p>Перевірка виконання самостійної роботи проводиться науково-педагогічним працівником на практичних заняттях, а також виноситься на поточний контроль поряд з навчальним матеріалом, який опрацьовувався при проведенні аудиторних навчальних занять.</p>
Відпрацювання пропусків занять	Пропущені заняття в обов'язковому порядку відпрацьовуються: лекційні – шляхом конспектування відповідних тем, практичні – шляхом виконання практичних ситуацій.
Допуск до підсумкового контролю	<p>Підсумковий контроль – екзамен. До екзамену допускаються всі здобувачі, які набрали за результатами поточної роботи протягом семестру 60 балів. Результат підсумкового контролю (екзамен) з освітнього компоненту для здобувачів очної форми навчання визначається як середньоарифметична сума балів поточної роботи та екзамену.</p> <p>Кращим здобувачам, які повністю виконали програму з освітнього компоненту, виявили активність в науково-дослідній роботі за відповідною тематикою, стали призерами студентських олімпіад, виступали на конференціях та за результатами поточної роботи набрали 90 і більше балів, науково-педагогічний працівник має право виставити результат екзамену без опитування (при усному екзамені) чи виконання екзаменаційного завдання (при письмовому екзамені).</p>
Академічна доброчесність	http://www.vtei.com.ua/doc/dtu/pol/35.pdf
Інші складові політики компоненту	

Затверджено на засіданні кафедри товарознавства, експертизи та торговельного підприємництва 15.01.2024, протокол № 01.

Науково-педагогічні працівники

Віталій ШАРКО

Надія АНДРУСЕНКО

Завідувач кафедри

Алла ТЕРНОВА