

КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Кафедра маркетингу

Факультет економіки і підприємництва

Анотація:

Мета курсу (інтегральна компетентність) — формування у здобувачів вищої здатності розуміння теоретичних основ організації комерційної діяльності підприємств в умовах зростання ринкових ризиків.

Цілі курсу (програмні компетентності):

- здатність розуміння теоретичних основ організації комерційної діяльності;
- здатність застосовувати нормативно – правові акти управління комерційною діяльністю підприємств різних організаційних правових форм;
- здатність визначати досліджувати ринок товарів і послуг;
- здатність формувати товарний асортимент і цінову політику комерційного підприємства ринку сільськогосподарської продукції та стратегічні підходи до методів;
- здатність керувати комерційними службами;
- здатність досліджувати попит і пропонувати потребу в товарах і послугах;
- здатність розробляти пропозиції щодо підвищення ефективності ;
- здатність використовувати методичний інструментарій для планування обсягів збуту продукції, цін, ефективності комерційної діяльності підприємства;
- здатність формувати рекомендації щодо підвищення ефективності діяльності підприємств та досягнення комерційного успіху.

Програмні результати навчання:

- використовувати результати досліджень ринкової кон'юнктури для розрахунку попиту і пропозиції, планування асортименту товарів, визначення пріоритетів ціноутворення
- аналізувати потенційних споживачів постачальників конкурентів;
- розробляти маркетингові плани комерційної діяльності;
- розробляти фірмовий блок своєї організації (писати рекламні звернення оформляти рекламні каталоги праць листи);
- застосовувати сучасні методи управління комерційним підприємством;
- розробляти договори купівлі-продажу, складати супровідну документацію поставок продукції;
- аналізувати ефективність діяльності оптових і роздрібних підприємств та розробляти пропозиції щодо її підвищення.

Короткий зміст курсу.

Поняття і суть комерційної діяльності. Товари і послуги як об'єкти комерційної діяльності. Основи функціонування оптового ринку. Організація комерційної діяльності в торгівлі. Організація оптових закупівель товарів. Основи формування асортименту товарів на підприємствах оптової торгівлі і керування товарними запасами. Організація оптового продажу товарів та їх постачання в роздрібну торговельну мережу. Комерційні служби роздрібних торговельних підприємств. Система послуг у роздрібній торгівлі як спосіб стимулювання продажів товарів. Форми та методи досягнення комерційного успіху