



ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

1. **Код:** ВК5-1.
2. **Назва:** Управління продажами.
3. **Тип:** вибірковий.
4. **Рівень вищої освіти:** II (магістерський).
5. **Рік навчання, коли пропонується дисципліна:** 1.
6. **Семестр, коли вивчається дисципліна:** 1.
7. **Кількість встановлених кредитів ЄКТС:** 3.
8. **Прізвище, ініціали лектора/лекторів, науковий ступінь, посада:** Безтелесна Л.І., д.е.н., професор кафедри менеджменту.
9. **Результати навчання: після вивчення дисципліни студент повинен бути здатним:**
 - планувати діяльність відділу продажу в стратегічному і тактичному розрізах;
 - приймати, обґрунтовувати та забезпечувати реалізацію управлінських рішень щодо продажу товарів у непередбачуваних умовах, враховуючи вимоги чинного законодавства, етичні міркування та соціальну відповідальність;
 - планувати і здійснювати інформаційне, методичне, матеріальне, фінансове та кадрове забезпечення відділу продажу.
10. **Форми організації занять:** навчальне заняття, самостійна робота, практична підготовка, контрольні заходи.
11. **Дисципліни, що передують вивченню зазначеної дисципліни:** менеджмент організацій, лідерство та управління командою, психолого-педагогічні основи професійної діяльності, стратегічне планування, креативний менеджмент.
12. **Зміст курсу:** Управління продажами: суть та цілі, оцінювання трендів. Організація відділу продажу. Інформаційне та процедурне забезпечення управління продажами. Стратегія і тактика управління продажами. Прогнозування та планування продажу. Особливості управління продажами на промисловому ринку та сфері послуг. Відбір і мотивація персоналу відділу продажу. Контроль і оцінка ефективності продажу.
13. **Рекомендовані навчальні видання:** 1. Джоббер Д. Продажи и управление продажами. М.:ЮНИТИ-ДАНА.2015.622с. 2.Пилипчук В.П., Данніков О. В. Управління продажем.К.:КНЕУ.2011.627с. 3. Ентоні Яннаріно Інструкція ефективного продавця. – К.:Видавництво Наш формат, 2020 – 192 с. 4. Кондратюк І. В., Малініна М. Я. Професійні продажі.- Івано-Франківськ: «Лілея-НВ», 2015. 192с. 5. Все об управленні продажами / Олейник К., Иванова С., Болдогоев Д. М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР. 2014. – 331 с.
14. **Заплановані види навчальної діяльності та методи викладання:** 16 год. лекцій, 14 год. практичних робіт, 60 год. самостійної роботи. Разом – 90 год. Методи: інтерактивні лекції, елементи проблемної лекції, індивідуальні завдання, впровадження ділових та рольових ігор, кейс-методів, індивідуальні науково-дослідні завдання, використання мультимедійних засобів.
15. **Форми та критерії оцінювання:** Оцінювання здійснюється за 100-бальною шкалою. Підсумковий контроль: залік в кінці 11 семестру. Поточний контроль (100 балів): тестування, опитування, модулі.
16. **Мова викладання:** українська.

Завідувач кафедри менеджменту,
д.т.н., професор
Розробник професор,
д.е.н., професор

Л.Ф. Кожушко

Л.І. Безтелесна



DESCRIPTION OF EDUCATIONAL DISCIPLINE

1. Code: VK5-1

2. Title: Sales management

3. Type: selective

4. Higher education level: master's degree

5. Year of study, when the discipline is offered: 1

6. Semester when the discipline is studied: 1

7. Number of established ECTS credits: 3

8. Surname, initials of the lecturer / lecturers, scientific degree, position: L. Beztelesna, Doctor of Economic Sciences (Ph.D.), professor

9. Results of studies:

- plan the activities of the sales department in strategic and tactical sections;
- make, justify and ensure the implementation of management decisions on the sale of goods in unpredictable conditions, taking into account the requirements of applicable law, ethical considerations and social responsibility;
- plan and implement information, methodological, material, financial and personnel support of the sales department.

10. Forms of organizing classes: training session, independent work, practical training, control measures.

11. Disciplines preceding the study of the specified discipline: management of organizations, leadership and team management, psychological and pedagogical foundations of professional activity, strategic planning, creative management.

12. Course contents: Sales management: essence and goals, trend assessment. Organization of the sales department. Information and procedural support of sales management. Sales management strategy and tactics. Sales forecasting and planning. Features of sales management in the industrial market and services. Selection and motivation of sales staff. Monitoring and evaluation of sales efficiency.

13. Recommended educational editions: 1. Jobber D. Sales and sales management. M.: UNITI-DANA. 2015. 622p. 2. Pilipchuk VP, Dannikov OV Sales management. K.: KNEU. 2011. 627p. 3. Anthony Jannarino Instructions for an effective salesman. - K.: Publishing house Our format, 2020 - 192 c. 4. Kondratyuk IV, Malinina M. Ya. Professional sales.- Ivano-Frankivsk: "Lily-NV", 2015. 192p. 5. All about sales management / Oleynik K., Ivanova S., Boldogoev DM: ALPINA PUBLISHER. 2014. - 331 p.

14. Planned types of educational activities and teaching methods:

16 hours lectures, 14 hours practical work, 60 hours independent work. Together - 90 years. Methods: interactive lectures, elements of problem lectures, individual tasks, introduction of business and role-playing games, case-methods, individual research tasks, use of multimedia means.

15. Forms and assessment criteria:

The evaluation is carried out on a 100-point scale. Final control: credit at the end of the 11th semester. Current control (100 points): testing, surveys, modules.

16. Language of teaching: ukrainian.

**Head of the Management Department ,
Doctor of technical sciences, professor**

L. Kozhushko

Prepared by

Doctor of Economic Sciences (Ph.D.), professor L. Beztelesna