

## ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

1. Код: ОК 29

2. Назва: Менеджмент на ринку товарів і послуг;

3. Тип: фахова;

4. Рівень вищої освіти: I (бакалаврський);

5. Рік навчання, коли пропонується дисципліна: 2;

6. Семестр, коли вивчається дисципліна: 4;

7. Кількість встановлених кредитів ЄКТС: 4;

8. Прізвище, ініціали лектора/лекторів, науковий ступінь, посада: Фроленкова Н.А., к.е.н.,

доцент

9. **Результати навчання:** ПР3. Демонструвати знання теорій, методів і функцій менеджменту, сучасних концепцій лідерства. ПР4. Демонструвати навички виявлення проблеми та обґрунтування управлінських рішень. ПР5. Описувати зміст функціональних сфер діяльності організації. ПР8. Застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності організації. ПР16. Демонструвати навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

10. **Форми організації занять:** лекції, практичні заняття, самостійна робота, контрольні заходи.

11. • **Дисципліни, що передують вивченню зазначеної дисципліни:**

«Макроекономіка», «Менеджмент», «Маркетинг».

12. **Зміст курсу:** Характеристика ринку товарів і послуг. Менеджмент на ринку товарів і послуг. Ринкові процеси на товарному ринку. Ринок послуг та його елементи. Електронний ринок товарів і послуг. Управління маркетингом на ринку товарів і послуг. Управління асортиментом товарів і послуг. Логістика закупівель. Управління процесом реалізації товарів та обслуговування споживачів.

13. **Рекомендовані навчальні видання:** (зазначити до 5 джерел)

1. Анопій В.В., Олексин І.І., Шутовська Н.О., Футало Т.В. Організація і технологія надання послуг Навчальний посібник. К.: ВЦ Академія. 2006. 312 с.

2. Біловодська О.А. Маркетинговий менеджмент: навч. посіб./ О.А. Біловодська. К: Знання. 2010. 332 с.

3. Бланк І.А. Торгівельний менеджмент. К.: Ніка-Центр. 2004. 487 с.

4. Моргулець Оксана Борисівна. Менеджмент у сфері послуг: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл./ О.Б. Моргулець. К.: Центр учб. л-ри. 2012. 383 с.

5. Плєскач В. Л. Електронна комерція: підручник / Плєскач В. Л., Затонацька Т. Г. Київ: Знання. 2007. 535 с.

14. **Заплановані види навчальної діяльності та методи викладання:**

Денна форма: 22 год. лекцій, 20 год. практичних робіт, 78 год. самостійної роботи. Разом – 120 год.

Заочна форма: 6 год. лекцій, 6 год. практичних робіт, 108 год. самостійної роботи. Разом – 120 год.

Методи: лекції у формі обговорення, елементи проблемної лекції, індивідуальні та групові науково-дослідні завдання, ділові ігри, кейс-метод.

15. **Форми та критерії оцінювання:**

Оцінювання здійснюється за 100-бальною шкалою.

Підсумковий контроль (40 балів): екзамен в кінці семестру.

Поточний контроль (60 балів): тестування, опитування, індивідуальні завдання, вирішення практичних завдань.

16. **Мова викладання:** українська.

Завідувач кафедри

Л.Ф. Кожушко, д.т.н., професор

## ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

1. **Code:** OK 29;
2. **Title:** Management in the market of goods and services;
3. **Type:** normative
4. **Higher education level:** bachelor's degree
5. **Year of study, when the discipline is offered:** 2;
6. **Semester when the discipline is studied:** 4;
7. **Number of established ECTS credits:** 4 ;
8. **Surname, initials of the lecturer / lecturers, scientific degree, position:** Frolenkova N.A., docent
9. **Results of studies:** R3. Demonstrate knowledge of theories, methods and functions of management, modern concepts of leadership. R4. Demonstrate skills to identify problems and justify management decisions. R5. Describe the content of functional areas of the organization. R8. Apply management methods to ensure the effectiveness of the organization. R16. Demonstrate skills of independent work, flexible thinking, openness to new knowledge, be critical and self-critical.
10. **Forms of organizing classes:** lectures, practical classes, independent work, control measures.
11. **Disciplines preceding the study of the specified discipline:** "Marketing", "Management", "Macroeconomics".
12. **Course contents:** Characteristics of the market of goods and services. Management of the market of goods and services. Market processes in the commodity market. Services market and its elements. Electronic market of goods and services. Marketing management in the market of goods and services. Management of the range of goods and services. Procurement logistics. Management of the process of selling goods and customer service.
13. **Recommended educational editions:** (вказати до 5 джерел)
  1. Apopii V.V., Oleksyn I.I., Shutovska N.O., Futalo T.V. Orhanizatsiia i tekhnolohiia nadannia posluh Navchalnyi posibnyk. K.: VTs Akademiia. 2006. 312 s.
  2. Bilovodska O.A. Marketynhovyi menedzhment: navch. posib./ O.A. Bilovodska. K: Znannia. 2010. 332 s.
  3. Blank I.A. Torhivelnii menedzhment. K.: Nika-Tsentr. 2004. 487 s.
  4. Morhulets Oksana Borysivna. Menedzhment u sferi posluh: navch. posib. dlia stud. vyshch. navch. zakl./ O.B. Morhulets. K.: Tsentr uchb. l-ry. 2012. 383 s.
  5. Pleskach V. L. Elektronna komertsii: pidruchnyk / Pleskach V. L., Zatonatska T. H. Kyiv: Znannia. 2007. 535 s.
14. **Planned types of educational activities and teaching methods:**

Full-time form: 22 hours of lectures, 20 hours of practical work, 78 hours of independent work. Total - 120 hours.

Part-time form: 6 hours of lectures, 6 hours of practical work, 108 hours of independent work. Total - 120 hours.

Methods: lectures in the form of discussion, elements of problem lectures, individual and group research tasks, business games, case method.
15. **Forms and assessment criteria:**

The evaluation is carried out on a 100-credit scale.

Final control (40 credits): exam at the end of the semester.

Current control (60 credits): testing, questioning, solving practical tasks
16. **Language of teaching:** Ukrainian