

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ВОДНОГО ГОСПОДАРСТВА ТА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Навчально-науковий інститут економіки та менеджменту

07/01-130S

СИЛАБУС SYLLABUS	УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР	
	MANAGEMENT OF COMMERCIAL ACTIVITIES OF ENTREPRENEURIAL STRUCTURES	
Шифр за ОП Code in Degree Programme	ППс 13	
Освітній рівень Level of Education	магістерський (другий)	
	master's (second)	
Галузь знань Field of Knowledge	D	Бізнес, адміністрування та право Business, Management and Law
Спеціальність Field of Study	D3	Менеджмент Management
Освітня програма Degree Programme	Економіка підприємства	
	Enterprise Economics	

Силабус навчальної дисципліни «Управління комерційною діяльністю підприємницьких структур» для здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня, які навчаються за освітньо-професійною програмою «Економіка підприємства» зі спеціальності D3 «Менеджмент». Рівне. НУВГП. 2026. 15 с.

ОП на сайті університету <https://ep3.nuwm.edu.ua/33264/>

Розробники силабусу: *Венцурик Аліса Миколаївна, к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства і міжнародного бізнесу*
Якимчук Тетяна Іванівна, ст. викладач кафедри економіки підприємства і міжнародного бізнесу

Силабус схвалений на засіданні кафедри
Протокол № 7 від “29” грудня 2025 року

В.о. завідувача кафедри: *Гарнага О.М., доктор економічних наук, професор.*

Керівник (гарант) ОП: *Гарнага О.М., доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки підприємства і міжнародного бізнесу*

Схвалено науково-методичною радою з якості ННІ
Протокол № 5 від “28” січня 2026 року

Голова науково-методичної ради з якості ННІ: *Ковшун Н.Е., доктор економічних наук, професор.*

© НУВГП, 2026

ПРОГРАМА ОК «УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР»	
ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ	
Ступінь вищої освіти	<i>магістр</i>
Освітня програма	<i>Економіка підприємства</i>
Спеціальність	<i>D3 «Менеджмент»</i>

Рік навчання, семестр	1-й рік, 2 семестр
Кількість кредитів	3,5 кредити ЄКТС
Лекції:	20 годин
Практичні заняття:	20 годин
Самостійна робота:	65 годин
Форма навчання	денна/заочна
Форма підсумкового контролю	залік
Мова викладання	українська

ІНФОРМАЦІЯ ПРО РОЗРОБНИКА	
Лектор	Венцурик Аліса Миколаївна , к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства і міжнародного бізнесу
	
Вікіситет	https://wiki.nuwm.edu.ua
ORCID	https://orcid.org/0000-0002-1583-664X
Як комунікувати	a.m.ventsuryk@nuwm.edu.ua
ІНФОРМАЦІЯ ПРО РОЗРОБНИКА	
Асистент	Якимчук Тетяна Іванівна , старший викладач кафедри економіки підприємства і міжнародного бізнесу
Вікіситет	http://surl.li/goniq
ORCID	https://0009-0007-4108-0712
Як комунікувати	t.i.yakymchuk@nuwm.edu.ua
ІНФОРМАЦІЯ ПРО ОСВІТНІЙ КОМПОНЕНТ	
Мета та завдання	

Освітній компонент «Управління комерційною діяльністю підприємницьких структур» формує системне бачення комерційної функції підприємницьких структур: від комерційної політики та бізнес-моделі до закупівель, ціноутворення, збуту, продажів, управління клієнтами, контрагування, комерційних ризиків і аналітики. Акцент робиться на практичних інструментах (кейси, розрахунки, переговорні сценарії, робота з KPI та звітністю), що відповідає проблемно-орієнтованому й студентоцентрованому підходу.

Метою викладання навчальної дисципліни є формування здатності проектувати та управляти комерційною діяльністю підприємницьких структур із орієнтацією на прибутковість, зростання, клієнтоцентричність і керовані ризики. **Завдання:** вибудовувати комерційну політику та архітектуру комерційних процесів; обирати й обґрунтовувати канали збуту/дистрибуції та інструменти продажів; формувати цінову політику та керувати маржинальністю; розробляти базові комерційні регламенти (закупівлі, договори, кредитні ліміти, робота з дебіторкою); застосовувати KPI для комерційного контуру та готувати управлінські рішення на основі даних.

Посилання на розміщення освітнього компонента на навчальній платформі Moodle, на платформі освітніх програм та їхніх освітніх компонентів

<https://exam.nuwm.edu.ua/course/view.php?id=8288>

Передумови вивчення*

(місце освітнього компоненту в структурно-логічній схемі)

Вивченню даної дисципліни передують дисципліни магістерського рівня: Інноваційний розвиток підприємства, Економічна діагностика, Управління потенціалом підприємства, Економічне управління підприємством, Соціальна відповідальність, Конкурентоспроможність підприємства, Фінансове право.

Компетентності

ІК. Здатність розв'язувати складні завдання і проблеми у сфері економіки підприємства, підприємництва та торгівлі або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій за невизначених умов і вимог.

ЗК 1. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.

ЗК 2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.

ЗК 5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.

СК 1. Здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких та торговельних структур.

СК 3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва та торгівлі.

СК 4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності.

СК 9. Здатність і готовність здійснювати управління (спрямування) торговельно-посередницькими, ринковими та економічними процесами, а також процесами збору, аналізу та поширення інформації стосовно діяльності підприємства.

Програмні результати навчання (ПРН). Результати навчання (РН)*

- ПР01.** Адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності.
- ПР02.** Визначати, аналізувати проблеми підприємництва і торгівлі та розробляти заходи щодо їх вирішення.
- ПР04.** Застосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії з представниками різних професійних груп.
- ПР05.** Професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією, виконувати поставлені завдання у сфері підприємництва та торгівлі.
- ПР07.** Визначати та впроваджувати стратегічні плани розвитку суб'єктів господарювання у сфері підприємництва та торгівлі.
- ПР09.** Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької та торговельної діяльності.
- ПР10.** Вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких і торговельних структур за умов невизначеності та ризиків.
- ПР11.** Впроваджувати інноваційні проекти з метою створення умов для ефективного функціонування та розвитку підприємницьких і торговельних структур.
- ПР19.** Уміння критично оцінювати запропоновані варіанти управлінських рішень щодо оптимізації використання ресурсів підприємства, підвищення рівня якості на основі виявлених резервів і вузьких місць у діяльності підприємства.
- ПР22.** Володіння навичками оптимізації бізнес-процесів на підприємстві.

Структура та зміст освітнього компонента

Зазначено нижче в таблиці

Форми та методи навчання

Використовуються такі методи викладання та технології: **інтерактивні лекції**, робота в малих групах, **кейс-метод**, ситуаційні задачі, ділові ігри/переговорні симуляції, презентації, аналітичні міні-проекти.

Порядок оцінювання програмних результатів навчання/ результатів навчання

Для досягнення цілей та завдань навчальної дисципліни здобувачам потрібно вчасно виконати індивідуальне навчально-дослідне завдання, вчасно здати модульні контролі знань.

Викладач проводить оцінювання індивідуальних завдань здобувачів шляхом захисту звіту з ІНДЗ.

Також, здобувач під наглядом викладача самостійно оцінює свою роботу.

За вчасне та якісне виконання завдань на практичних заняттях, здобувач отримує такі **обов'язкові** бали:

- 50 балів за активність на практичних заняттях (включно з щотижневим тестуванням);
- 10 балів за ІНДЗ.

20 балів – модуль 1;

20 балів – модуль 2.

Усього 100 балів.

Здобувачі можуть отримати **додаткові** бали за: виступ з доповіддю на студентській науковій конференції; участь у науковому конкурсі; публікацію тез доповіді; публікацію наукової статті.

Додаткові бали здобувачам також можуть бути зараховані за конкретні пропозиції з удосконалення змісту навчальної дисципліни.

Модульний контроль проходить у формі тестування. У тесті 30 запитань різної складності: рівень 1 – 24 запитання по 0,5 бали (12 балів), рівень 2 – 5 запитання по 1 балу (5 бали), рівень 3 – 1 запитання по 3 бали (3 бали). Усього – 20 балів.

Нормативні документи, що регламентують проведення поточного та підсумкового контролів знань здобувачів, можливість їм подання апеляції: <http://nuwm.edu.ua/strukturni-pidrozdili/navch-nauk-tsentr-nezalezhnoho-otsiniuvannia-znan/dokumenty>

Рекомендована література (основна, допоміжна)

Основна

1. Дикань В. Л., Каграманян А. О., Каличева Н. Є. та ін. Товарознавство та комерційна діяльність : підручник / за ред. В. Л. Диканя. Харків : УкрДУЗТ, 2018. 362 с.
2. Савицька Н. Л., Мелушова І. Ю., Красноусов А. В. та ін. Торговельне підприємництво : навч.-метод. посіб. Харків : Іванченка І. С., 2017. 214 с.
3. Апопій В. В., Бабенко С. Г., Гончарук Я. А. Комерційна діяльність на ринку товарів та послуг. Київ : Уко-опосвіта, 2022. 458 с.
4. Балабанова Л. В., Германчук А. Комерційна діяльність. Маркетинг і логістика : навч. посіб. Київ : Професіонал, 2004. 288 с.
5. Котлер Ф., Келлер К. Л., Павленко А. Ф. та ін. Маркетинговий менеджмент : підручник. Київ : Хімджест, 2008. 720 с.
6. Johnston M. W., Marshall G. W. Sales Force Management: Leadership, Innovation, Technology. 12th ed. New York : Routledge, 2024. 376 p.
7. Monczka R. M., Handfield R. B., Giunipero L. C., Patterson J. L. Purchasing and Supply Chain Management. 7th ed. Boston, MA : Cengage Learning, 2020. 800 p.
8. Chopra S. Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operation. 7th ed. Harlow : Pearson Education Limited, 2019. 528 p.

Допоміжна

9. Крикавський Є. В., Похильченко О. А., Фертч М. Логістика та управління ланцюгами поставок : підручник [Електронний ресурс]. Львів : Вид-во Львів. політехніки, 2020. 848 с.
10. Тардаскіна Т. М., Стрельчук Є. М., Терешко Ю. В. Електронна комерція : навчальний посібник. Одеса : ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2017. 244 с.
11. Рогоза М. Є., Кузьменко О. К. Інформаційні системи і технології в маркетингу : посібник. Полтава : ПУЕТ, 2018. 329 с.
12. Валявський С. М. Маркетинг закупівель : навчальний посібник. Полтава : Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», 2021. 154 с.
13. Buttle F., Maklan S. Customer Relationship Management: Concepts and Technologies. 3rd ed. London : Routledge, 2015. 426 p.
14. Fisher R., Ury W., Patton B. Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In. 3rd ed. New York : Penguin Books, 2011. 240 p.
15. International Chamber of Commerce. Incoterms® 2020: ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms. ICC Publication No. 723E. Paris : ICC, 2019

Інформаційні ресурси в Інтернет

1. Офіційна Інтернет-сторінка Верховної Ради України
<https://www.rada.gov.ua/>
2. Офіційна Інтернет-сторінка Кабінету Міністрів України // <https://www.kmu.gov.ua/>
3. Офіційна Інтернет-сторінка Міністерства економіки України // <https://me.gov.ua/>
4. Офіційна Інтернет-сторінка Міністерства фінансів України // <https://www.mof.gov.ua/>
5. Офіційна Інтернет-сторінка Національного банку України // <https://bank.gov.ua/>
6. Офіційна Інтернет-сторінка Державної служби статистики України // <https://stat.gov.ua/>
7. Офіційна Інтернет-сторінка Державної митної служби України // <https://customs.gov.ua/en/>
8. Офіційна Інтернет-сторінка електронної системи публічних закупівель Prozorro // <https://prozorro.gov.ua/>
9. Офіційна Інтернет-сторінка ЄС: інтегрований митний тариф TARIC // https://taxation-customs.ec.europa.eu/customs/calculation-customs-duties/customs-tariff/eu-customs-tariff-taric_en
10. Офіційна Інтернет-сторінка UN Comtrade (міжнародна статистика торгівлі) // <https://comtrade.un.org/>
11. Офіційна Інтернет-сторінка ITC Trade Map (International Trade Centre) // <https://www.trademap.org/>
12. Офіційна Інтернет-сторінка WITS (World Integrated Trade Solution, World Bank) // <https://wits.worldbank.org/>
13. Офіційна Інтернет-сторінка UNCTAD Data Hub (UNCTADstat) // <https://unctadstat.unctad.org/EN/>
14. Офіційна Інтернет-сторінка WTO Data Portal (World Trade Organization) // <https://data.wto.org/>
15. Офіційна Інтернет-сторінка WTO Stats // <https://stats.wto.org/>
16. Офіційна Інтернет-сторінка Eurostat Database // <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
17. Офіційна Інтернет-сторінка World Bank Open Data // <https://data.worldbank.org/>
18. Офіційна Інтернет-сторінка «Дія.Бізнес» — Довідник експортера // <https://business.diia.gov.ua/exporters-handbook>
19. Офіційна Інтернет-сторінка Trade with Ukraine (export.gov.ua) // <https://export.gov.ua/>
20. Офіційна Інтернет-сторінка Market Access Map (ITC) // <https://www.macmap.org/>

Поєднання навчання та досліджень

Здобувачі заохочуються до інтеграції навчальних завдань із прикладними дослідженнями у сфері комерційної діяльності підприємницьких структур. У межах освітнього компонента вони можуть виконувати індивідуальні завдання дослідницького характеру (аналітичні огляди, міні-дослідження ринку, розрахунково-аналітичні моделі, кейс-стаді, розроблення KPI/KRI та дашбордів), результати яких враховуються в системі поточного оцінювання як додаткові бали. За погодженням із викладачем здобувачі можуть долучатися до підготовки наукових публікацій за тематикою дисципліни, участі з доповідями у науково-практичних конференціях економічного та управлінського спрямування, а також до роботи в наукових гуртках/проектних групах кафедри.

ПОЛІТИКИ ВИКЛАДАННЯ ТА НАВЧАННЯ

Перелік соціальних, «м'яких» навичок (soft skills)

Формування компетентностей із дисципліни «Управління комерційною діяльністю підприємницьких структур» сприяє набуттю таких соціальних навичок, як системне і аналітичне мислення, навички комунікації та робота в команді, знання іноземної мови, лідерство, адаптивність і крос-функціональність, креативність, опанування мистецтва публічних виступів.

Дедлайни та перескладання

Ліквідація академічної заборгованості здійснюється згідно «Порядку ліквідації академічних заборгованостей у НУВГП», <http://ep3.nuwm.edu.ua/4273/>. Згідно цього документу і реалізується право здобувача на повторне вивчення дисципліни чи повторне навчання на курсі.

Перездача модульних контролів здійснюється згідно <http://nuwm.edu.ua/strukturi-pidrozdzili/navch-nauk-tsentr-nezaleznoho-otsiniuvannia-znan/dokumentu>.

Оголошення стосовно дедлайнів здачі та перездачі оприлюднюються на сторінці MOODLE <https://exam.nuwm.edu.ua/>

Неформальна та інформальна освіта (за потреби)

Здобувачі мають право на перезарахування результатів навчання набутих у неформальній та інформальній освіті згідно відповідного положення <http://nuwm.edu.ua/sp/neformalna-osvita>.

Здобувачі можуть самостійно на платформах Prometheus, Coursera, edEx, edEra, FutureLearn та інших опановувати матеріал для перезарахування результатів навчання. При цьому важливо, щоб знання та навички, що формуються під час проходження певного онлайн-курсу чи його частин, мали зв'язок з очікуваними навчальними результатами даної дисципліни/освітньої програми та перевірялись в підсумковому оцінюванні.

Правила академічної доброчесності

За списування під час проведення модульного контролю чи підсумкового контролю, здобувач позбавляється подальшого права здавати матеріал і у нього виникає академічна заборгованість.

За списування під час виконання окремих завдань, здобувачу знижується оцінка у відповідності до ступеня порушення академічної доброчесності.

Документи стосовно академічної доброчесності (про плагіат, порядок здачі курсових робіт, кодекс честі студентів, документи Національного агентства стосовно доброчесності) наведені на сторінці ЯКІСТЬ ОСВІТИ сайту НУВГП - <http://nuwm.edu.ua/sp/akademichna-dobrochesnistj>

Вимоги до відвідування

Здобувачу не дозволяється пропускати заняття без поважних причин. Якщо є довідка про хворобу чи іншу поважну причину то здобувачу не потрібно відпрацьовувати пропущене заняття.

Здобувач має право оформити індивідуальний графік навчання згідно відповідного положення <http://ep3.nuwm.edu.ua/6226/>. При об'єктивних причинах пропуску занять, здобувачі можуть самостійно вивчити пропущений матеріал на платформі MOODLE <https://exam.nuwm.edu.ua/course/view.php?id=8288>

Здобувачі без обмежень можуть на заняттях використовувати мобільні телефони та ноутбуки.

СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Лекції 20 год	Практичні заняття 20 год	Самостійна робота 50 год
РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ - РН01 Адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності		
Види навчальної роботи здобувача (що здобувачі повинні виконати)	Аналіз ситуаційних задач щодо змін кон'юнктури ринку, нестабільності попиту, перебоїв постачання, коливань цін. Самостійне формування плану дій для комерційної функції в умовах обмежених ресурсів. Розробка альтернативних сценаріїв (оптимістичний/базовий/песимістичний) для продажів і закупівель. Виконання індивідуальних міні-досліджень (ціни конкурентів, аналіз клієнтських сегментів, оцінка каналів збуту). Підготовка коротких управлінських записок з рекомендаціями для керівника/власника.	
Методи та технології навчання	Лекції, мультимедійні презентації, кейс-стаді, ситуаційні завдання, мозковий штурм, робота у фокус-групах, проблемно-орієнтоване навчання, тренінги.	
Засоби навчання	Мультимедійний проектор, мультимедійні презентації, платформа дистанційного навчання (Moodle), шаблони управлінських записок, відкриті статистичні бази (Держстат, World Bank Data), довідники/каталоги ринку, CRM/дашборд-демо (Excel/Google Sheets/BI-приклад).	
РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ - РН02 Визначати, аналізувати проблеми підприємництва і торгівлі та розробляти заходи щодо їх вирішення		
Види навчальної роботи здобувача (що здобувачі повинні виконати)	Діагностика проблем комерційної діяльності (низька маржа, падіння конверсії, надлишкові запаси, дебіторна заборгованість, повернення, зриви поставок). Побудова причинно-наслідкових схем (Ishikawa, 5 Why) і формування переліку коригувальних дій. Розрахунок і інтерпретація комерційних показників (виручка, валова маржа, оборотність, рівень сервісу, конверсія, середній чек). Підготовка аналітичних оглядів за даними продажів / закупівель / логістики (план / факт, відхилення, драйвери). Розробка "карти проблем" та плану усунення вузьких місць.	
Методи та технології навчання	Лекції, дискусії, кейс-метод, ситуаційні задачі, групова робота, аналітичне і критичне мислення, практикуми з розрахунків.	

Засоби навчання	Мультимедійний проектор, набори даних (навчальні датасети продажів/запасів), шаблони звітів план/факт, Excel/Google Sheets, інтерактивні дашборди, довідники/регламенти компаній (знеособлені приклади), мультимедійні презентації, платформа дистанційного навчання (Moodle).
-----------------	--

РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ - РН04

Застосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії з представниками різних професійних груп

Види навчальної роботи здобувача (що здобувачі повинні виконати)	Рольові ігри з переговорів (постачальник-закупівлі; продавець-клієнт; менеджер-логіст; фінансист-комерційний директор). Підготовка комерційних пропозицій, протоколів зустрічей, листів узгодження умов (ціна, терміни, обсяги, SLA). Презентації результатів аналізу (клієнтські сегменти, канали, ціни, план продажів) для різних аудиторій. Командна підготовка і захист групового кейсу (розподіл ролей, відповідальності, аргументація).
Методи та технології навчання	Лекції, мультимедійні презентації, тренінги, дискусії, робота в малих групах, дебати, кейс-стаді, презентації, ділові ігри.
Засоби навчання	Мультимедійний проектор, мультимедійні презентації, інтерактивні карти, платформа дистанційного навчання (Moodle), шаблони комерційної пропозиції/протоколу переговорів, чек-листи переговорів

РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ - РН05

Професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією, виконувати поставлені завдання у сфері підприємництва та торгівлі

Види навчальної роботи здобувача (що здобувачі повинні виконати)	Виконання комплексу практичних робіт за темами курсу (ціноутворення, асортимент, закупівлі, канали, продажі, запаси, дебіторська заборгованість). Підготовка анкети комерційних документів”(політика знижок, регламент дебіторської заборгованості, шаблон KPI, чек-лист договору). Розробка індивідуального інтегрованого кейсу (комерційний план для підприємницької структури). Самостійне опрацювання рекомендованої літератури і підготовка коротких підсумків/конспектів.
Методи та технології навчання	Лекції, мультимедійні презентації, кейс-метод, проєктне навчання, робота у фокус-групах, аналіз прикладів (best practices).

Засоби навчання	Мультимедійний проектор, мультимедійні презентації, інтерактивні карти, платформа дистанційного навчання (Moodle), шаблони регламентів і політик, Excel/Google Sheets, приклади звітів, довідкова література, ресурси статистики і ринку, інтерактивні матеріали.
-----------------	---

РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ - РН07

Визначати та впроваджувати стратегічні плани розвитку суб'єктів господарювання у сфері підприємництва та торгівлі

Види навчальної роботи здобувача (що здобувачі повинні виконати)	Розробка комерційної стратегії: цільові сегменти, позиціювання, канали, цінова стратегія, план росту. SWOT/PEST-аналіз для вибору стратегічних ініціатив (вихід у новий канал/ринок, розвиток портфеля, сервісна модель). Побудова дорожньої карти комерційних змін із KPI та відповідальними. Підготовка групового проекту: "Стратегія розвитку продажів/дистрибуції/закупівель".
--	--

Методи та технології навчання	Лекції, дискусії, кейси, групова робота, мозковий штурм, проектне навчання, презентації.
-------------------------------	--

Засоби навчання	Мультимедійний проектор, мультимедійні презентації, платформа дистанційного навчання (Moodle), аналітичні звіти (галузеві/ринкові), статистичні бази, приклади стратегій компаній (публічні).
-----------------	---

РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ - РН09

Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької та торговельної діяльності

Види навчальної роботи здобувача (що здобувачі повинні виконати)	Прийняття управлінських рішень на основі розрахунків (маржинальність, рентабельність, обіг, вартість логістики). Аналіз план/факт і підготовка рішення щодо корекції (ціни, асортименту, промо, постачальників, запасів). Розроблення системи KPI для комерційної функції (продажі / закупівлі / логістика / сервіс). Опрацювання кейсів щодо підвищення ефективності каналів збуту.
--	--

Методи та технології навчання	Лекції, мультимедійні презентації, практичні розрахункові заняття, кейс-метод, ситуаційні задачі, аналітичне мислення, робота в групах.
-------------------------------	---

Засоби навчання	Мультимедійний проектор, мультимедійні презентації, інтерактивні карти, платформа дистанційного навчання (Moodle), Excel/Google Sheets, дашборд-шаблони, навчальні набори даних.
-----------------	--

РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ – РН10

Вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких і торговельних структур за умов невизначеності та ризиків

Види навчальної роботи здобувача (що здобувачі повинні виконати)	Побудова ризик-профілю комерційної діяльності (попит, ціни, контрагенти, поставки, валютні ризики). Розроблення матриці “ризик-контроль” і підбір індикаторів KRI. Моделювання сценаріїв (зміна курсу, зростання цін постачальника, падіння попиту) та вибір антикризових дій. Аналіз кейсів щодо дебіторської заборгованості, невиконання контрактів, дефіциту товару.
Методи та технології навчання	Лекції, мультимедійні презентації, тренінги, дискусії, робота в малих групах, дебати, кейс-стаді, презентації, ділові ігри.
Засоби навчання	Мультимедійний проектор, мультимедійні презентації, платформа дистанційного навчання (Moodle), кейс-стаді, ситуаційні задачі, сценарне моделювання, дискусії, робота у фокус-групах, тренінги.

РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ – РН11

Впроваджувати інноваційні проекти з метою створення умов для ефективного функціонування та розвитку підприємницьких і торговельних структур

Види навчальної роботи здобувача (що здобувачі повинні виконати)	Розробка інноваційної ініціативи для комерції (CRM-впровадження, e-commerce, автоматизація закупівель, BI-дашборди, електронний документообіг). Оцінка ефекту (витрати/вигоди, ROI/Payback, вплив на KPI). Підготовка проєктного паспорта (цілі, етапи, ризики, відповідальні, бюджет). Захист проєкту з обґрунтуванням управлінських рішень.
Методи та технології навчання	Лекції, мультимедійні презентації, проєктне навчання, практикуми, презентації, групова робота, консультації, кейс-метод.
Засоби навчання	Мультимедійний проектор, мультимедійні презентації, платформа дистанційного навчання (Moodle), шаблони паспорта проєкту, приклади технічних завдань, Excel/Sheets, приклади CRM/BI (демо-матеріали).

РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ – РН19

Уміння критично оцінювати запропоновані варіанти управлінських рішень щодо оптимізації використання ресурсів підприємства, підвищення рівня якості на основі виявлених резервів і вузьких місць у діяльності підприємства.

Види навчальної роботи здобувача (що здобувачі повинні виконати)	Порівняльний аналіз варіантів рішень: “змінити постачальника/умови”, “зменшити SKU”, “переналаштувати промо”, “перекроїти канал збуту”. Виявлення вузьких місць у процесі виконання замовлень і продажів (склад, логістика, сервіс, повернення). Оцінка якості сервісу (SLA/OTIF/рівень рекламаций) і підготовка плану поліпшень. Підготовка аналітичного звіту з обґрунтуванням вибору “кращого” рішення.
Методи та технології навчання	Лекції, мультимедійні презентації, аналітичні практикуми, кейси, дискусії, робота в групах, критичне мислення, ситуаційні задачі.
Засоби навчання	Мультимедійний проектор, мультимедійні презентації, платформа дистанційного навчання (Moodle), навчальні датасети, чек-листи якості/сервісу, таблиці порівняння альтернатив, Excel/Sheets, приклади операційних звітів.

РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ – РН22

Володіння навичками оптимізації бізнес-процесів на підприємстві.

Види навчальної роботи здобувача (що здобувачі повинні виконати)	Моделювання комерційних процесів (BPMN блок-схеми): закупівля - склад - продаж - доставка - оплата - повернення. Визначення показників процесу (час циклу, точність, витрати, рівень сервісу) та пропозиції оптимізації. Розроблення регламентів/стандартів комерційного процесу (SOP) і контрольних точок. Підготовка міні-проєкту Оптимізація одного комерційного процесу з KPI до/після.
Методи та технології навчання	Лекції, мультимедійні презентації, процесний підхід, практикуми, кейси, групова робота, проєктне навчання, мозковий штурм.
Засоби навчання	Мультимедійний проектор, мультимедійні презентації, платформа дистанційного навчання (Moodle), шаблони процесних карт, інструменти моделювання (draw.io/Visio або аналоги), Excel/Sheets, приклади SOP/регламентів.

Усього за поточну (практичну) складову оцінювання, балів	60
Усього за модульний (теоретичний) контроль знань, модуль 1, модуль 2, бали	40
Усього за дисципліну	100

ЛЕКЦІЇ / ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1

Комерційна політика та базові процеси

Тема 1. Комерційна діяльність підприємницьких структур: сутність, місце в системі управління, показники результативності

Результати навчання РН 01, РН 02	Кількість годин: лекції – 2, практ. - 2	Література: 1,3,4,7
-------------------------------------	--	------------------------

Опис теми	Розглядаються теоретико-методологічні засади комерційної діяльності підприємницьких структур та її роль у системі менеджменту. Аналізується місце комерційної функції в управлінському циклі, її взаємодія з маркетингом, закупівлями, логістикою та фінансами. Вивчається логіка формування економічного результату в контурі «попит - пропозиція - ціна - маржа», а також система ключових показників результативності та ефективності комерційної діяльності (виручка, валова маржа, оборотність, дебіторська заборгованість, показники сервісу та продажів).	
-----------	--	--

Тема 2. Ринок і клієнт: сегментація, ціннісна пропозиція, конкурентне позиціонування для комерційних рішень

Результати навчання РН 07, РН 09	Кількість годин: лекції – 2, практ. - 2	Література: 2,3,4
--	--	----------------------

Опис теми	Вивчаються підходи до аналізу ринку та споживчої поведінки як інформаційної основи комерційних рішень. Розглядаються методи сегментації ринку (B2B/B2C), формування та обґрунтування ціннісної пропозиції, а також інструменти конкурентного аналізу і позиціонування. Особливу увагу приділено узгодженню позиціонування з вибором каналів збуту, параметрами сервісу та ціноутворенням, що забезпечує відповідність комерційної пропозиції потребам цільових сегментів.	
-----------	---	--

Тема 3. Комерційна стратегія та бізнес-модель: unit-economics, маржинальність, драйвери зростання

Результати навчання РН 10, РН 11	Кількість годин: лекції – 2, практ. - 2	Література: 2,4,7,10
--	--	-------------------------

Опис теми	Розкриваються принципи формування комерційної стратегії підприємства та її інтеграція з бізнес-моделлю. Розглядаються інструменти оцінювання економіки комерційної діяльності на рівні товару/клієнта/каналу (unit economics), маржинальний аналіз, визначення точки беззбитковості та сценарне моделювання. Вивчаються підходи до ідентифікації драйверів зростання, пріоритизації комерційних ініціатив і обґрунтування управлінських рішень щодо масштабування діяльності.	
-----------	---	--

Тема 4. Закупівлі як комерційний процес: sourcing, переговори, контрактинг, оцінка постачальника

Результати навчання РН 01, РН 10	Кількість годин: лекції – 2, практ. - 2	Література: 6,11,13,14
--	--	---------------------------

Опис теми	Розглядаються закупівлі як складова комерційної політики та фактор конкурентоспроможності підприємства. Вивчаються етапи стратегічного вибору постачальників (sourcing), підготовка специфікацій та запитів пропозицій, методи оцінювання постачальників (якість, ціна, TCO, надійність, ризики), а також переговорні підходи. Аналізуються принципи контрактингу, формування ключових умов поставки, вимог до якості та сервісу (SLA), а також інструменти контролю виконання договірних зобов'язань.	
-----------	--	--

Тема 5 Ціноутворення і комерційні умови: прайс-архітектура, знижки, бонуси, комерційні політики

Результати навчання РН 09, РН 11	Кількість годин: лекції – 2, практ. - 2	Література: 2,3,4,14
--	--	-------------------------

Опис теми	Вивчаються концептуальні та прикладні підходи до ціноутворення в системі комерційного управління. Розглядаються методи формування ціни (витратний, конкурентний, ціннісний), принципи побудови прайс-архітектури та політики диференціації цін для різних сегментів і каналів збуту. Аналізуються механізми знижок, промоактивностей, бонусних програм та їх вплив на валову маржу і фінансовий результат. Розглядаються інструменти контролю маржинальності та регламентації комерційних умов.	
-----------	---	--

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2

Збут, продажі, ризики та аналітика

Тема 6. Канали збуту та дистрибуція: опт/роздріб/e-commerce, партнерська мережа, франчайзинг

Результати навчання РН 07, РН 10	Кількість годин: лекції – 2, практ. - 2	Література: 2,3,4,9
--	--	------------------------

Опис теми	Розглядаються теоретичні засади та практичні моделі організації збуту і дистрибуції в підприємницьких структурах. Вивчаються критерії вибору каналів збуту (прямі/непрямі, опт, роздріб, e-commerce, франчайзинг) з урахуванням маржинальності, контролю сервісу, витрат на канал та ризиків. Аналізуються механізми управління партнерськими мережами, конфліктами між каналами, комерційними умовами співпраці та системою KPI дистрибуції.	
-----------	---	--

Тема 7. Комерційна логістика і сервіс: рівень обслуговування, запаси, виконання замовлень

Результати навчання РН 01, РН 19	Кількість годин: лекції – 2, практ. - 2	Література: 1,6,7,8
--	--	------------------------

Опис теми	Вивчаються засади управління логістичним сервісом як елементом комерційної пропозиції. Розглядаються показники рівня обслуговування (OTIF, lead time, fill rate), принципи управління запасами та їх зв'язок із комерційними цілями підприємства. Аналізується процес виконання замовлення у розрізі стандартів якості, часових параметрів, витрат та ризиків. Окрема увага приділяється узгодженню рішень щодо запасів і сервісу з ціноутворенням, продажами та фінансовими обмеженнями.	
Тема 8. Управління продажами та CRM: воронка, планування, мотивація, стандарти роботи з клієнтами		
Результати навчання РН 10, РН 11	Кількість годин: лекції – 2, практ. - 2	Література: 4,5,10,12
Опис теми	Розглядаються методичні основи управління продажами та формування системи взаємодії з клієнтами на базі CRM. Вивчаються елементи воронки продажів, планування та прогнозування, організація збутового підрозділу, системи мотивації та стандарти комунікації з клієнтами. Аналізуються підходи до контролю результативності продажів за показниками конверсій, виконання планів, утримання клієнтів і якості сервісу, а також використання CRM-даних для прийняття управлінських рішень.	
Тема 9. Комерційні ризики і комплаєнс: дебіторська заборгованість, кредитні ліміти, договірні ризики, претензійна робота		
Результати навчання РН 19, РН 22	Кількість годин: лекції – 2, практ. - 2	Література: 2,6,13,14
Опис теми	Вивчаються підходи до управління комерційними ризиками в операційній діяльності підприємства. Розглядаються принципи формування кредитної політики, встановлення кредитних лімітів і умов відстрочки платежу, моніторинг та управління дебіторською заборгованістю. Аналізуються договірні ризики та типові проблемні зони контрактів (умови поставки, відповідальність сторін, штрафні санкції, порядок вирішення спорів), а також організація претензійної роботи й дотримання комплаєнс-вимог у взаємодії з контрагентами.	
Тема 10. Комерційна аналітика та цифрові інструменти: KPI-панель, дашборди, планування бюджету комерційної функції		
Результати навчання РН 02, РН 22	Кількість годин: лекції – 2, практ. - 2	Література: 5,7,10,12
Опис теми	Розглядаються підходи до організації аналітичного забезпечення комерційного управління та використання цифрових інструментів контролю. Вивчаються принципи формування системи KPI та KRI, побудови дашбордів, визначення періодичності звітності та вимог до якості даних. Аналізуються методи планування та бюджетування комерційної функції (доходи, валова маржа, витрати на канали, промоактивності, клієнтський сервіс), а також використання аналітичних моделей для обґрунтування управлінських рішень і підготовки інтегрованих кейсів.	

Автор
Доцент кафедри економіки підприємства і міжнародного бізнесу

Аліса ВЕНЦУРИК

Затверджено

Проректор з науково-педагогічної та навчальної роботи

Валерій СОРОКА



документ підписаний КЕП
Номер документа СИЛ №185
Підписувач Сорока Валерій Степанович
Підписувач (дані КЕП):
Сертифікат 3FAA9288358EC00304000009B6C3700C8C2C100

