

## АНОТАЦІЯ ДИСЦИПЛІНИ

### «Збутова діяльність»

Ступень «Бакалавр»

Кількість кредитів ECTS	Семестр
5	7

**1. Мета опанування дисципліни:** формуванні у студентів сучасного наукового світогляду та системи спеціальних знань у сфері управління збутовою діяльністю підприємства, вироблення вмій та навичок впровадження та використання інструментів управління збутовою діяльністю підприємства з урахуванням їх особливостей, аналізу управління збутовою діяльністю підприємств

**2. Завдання** дисципліни полягають у забезпеченні теоретичної і практичної підготовки студентів до здійснення управління збутовою діяльністю підприємства за такими напрямками: формування і реалізація збутової політики підприємства в умовах маркетингової орієнтації; оволодіння специфікою процесу управління збутовою діяльністю підприємства; аналіз управління збутовою діяльністю підприємства.

### **3. Перелік компетенцій, яких набуде студент після опанування дисципліни:**

#### **знання і розуміння:**

- основні перспективні напрямки розвитку збутової діяльності;
- функціональних особливостей, переваг, недоліків різних технологій збутової діяльності;
- збутового потенціалу як основи забезпечення управління збутовою діяльністю підприємства;
- збутової діяльності в системі менеджменту підприємства.

#### **застосування знань і розуміння:**

- уміння планувати збутову політику підприємства;
- уміння ефективно організувати збутову діяльність;
- здатність здійснювати маркетинговий контроль в системі управління збутовою діяльністю підприємства;
- здатність здійснювати діагностику процесу управління збутовою діяльністю підприємства;
- уміння використовувати інструменти STP-маркетингу в управлінні збутовою діяльністю підприємства;
- здатність аналізувати витрати робочого часу для виявлення сильних і слабких сторін особистого стилю роботи;

володіння прийомами і методами оцінка ефективності управління збутовою діяльністю підприємства.

#### **4. Зміст дисципліни розкривається в темах:**

##### **Змістовий модуль 1. Збутова діяльність підприємства в системі управління підприємством**

Тема 1. Сутність та особливості збутової діяльності підприємства

Тема 2. Збутова діяльність в системі маркетингового менеджменту підприємства

Тема 3. Збутовий потенціал як основа забезпечення управління збутовою діяльністю підприємства

##### **Змістовий модуль 2. Процес управління збутовою діяльністю підприємства**

Тема 4. Планування в системі управління збутовою діяльністю підприємства

Тема 5. Організація збутової діяльності підприємства

Тема 6. Маркетинговий контроль в системі управління збутовою діяльністю підприємства

Тема 7. STP-маркетинг в управлінні збутовою діяльністю підприємства

Тема 8. Діагностика процесу управління збутовою діяльністю підприємства

Тема 9. Оцінка ефективності управління збутовою діяльністю підприємства

#### **5. Викладацький склад: д.е.н., доцент Іванова Н.С.**