

Анотація навчальної дисципліни
Організація збуту продукції

1. **Викладач:** Сліпушко О.О., спеціаліст вищої категорії
2. **Відділення:** економіки та інформаційних технологій
3. **Циклова комісія:** викладачів економіки, менеджменту та інформаційних технологій
4. **Освітній (освітньо-професійний ступінь):** фаховий молодший бакалавр
5. **Освітньо-професійна програма:** Менеджмент
6. **Опис навчальної дисципліни:**
 - 6.1. **Кількість кредитів ЄКТС:** 3
 - 6.2. **Загальна кількість годин:** 90, у т.ч.:
 - аудиторних: 60
 - самостійних: 30
 - 6.3. **Курс, семестр:** 4, 7
 - 6.4. **Форма підсумкового контролю:** залік
 - 6.5. **Мета навчальної дисципліни:** сформувати у майбутніх спеціалістів розуміння та вміння вирішувати практично проблеми оцінки ефективності збутової діяльності підприємств згідно з їх стратегією на основі опанування системи спеціальних теоретичних знань
 - 6.6. **Компетентності:** - економічне мислення; наявність інтересу до поглибленого вивчення фахових дисциплін; усвідомлення значущості компетенцій, безпосередньо пов'язаних зі збутовою діяльністю, для майбутньої професійної діяльності; прагнення до набуття конкурентоспроможних умінь та навичок; наявність системного уявлення про організаційні основи збутової діяльності підприємства та оцінку її ефективності; знання принципів прийняття і реалізації економічних рішень зі збуту продукції; вміння використовувати інформацію у професійній, виробничій діяльності і повсякденному житті; вміння здійснювати пошук економічної інформації; адаптивність і комунікабельність; наполегливість у досягненні мети; здатність до письмової й усної комунікації рідною мовою; дослідницькі навички.

6.7. Перелік тем навчальної дисципліни:

1. Сутність збуту та теоретичні основи збутової діяльності.
2. Посередники та їх роль у збутовій політиці підприємства.
3. Основні підходи до визначення каналів розподілу.
4. Напрямки та схеми діагностування збутової діяльності.
5. Фінансове забезпечення збуту.
6. Організація раціональної системи розподілу сільськогосподарської продукції.
7. Типи збутових стратегій в каналі розподілу.
8. Планування збуту продукції.
9. Ризик у збуті.
10. Типи організації відділу продажів.
11. Стимулювання збуту.