

**Силабус навчальної дисципліни  
«Підприємництво у сфері послуг»**

Галузь знань: 07 Управління та адміністрування

Спеціальність: 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

Освітня програма: Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

Рівень вищої освіти: перший (бакалаврський)

Курс: 4

Семестр: 8

|  |   |
|--|---|
| <b>Факультет</b>   | Навчально-науковий інститут економіки та бізнес-освіти  |
| <b>Кафедра</b>   | Кафедра маркетингу, менеджменту та управління бізнесом  |
| <b>Викладач</b>  | <b>ПІБ:</b> Логінова Ольга Анатоліївна<br><b>Посада:</b> доцент кафедри маркетингу, менеджменту та управління бізнесом<br><b>E-mail:</b> <a href="mailto:o.a.lohinova@udpu.edu.ua">o.a.lohinova@udpu.edu.ua</a>   |
| <b>Лінк на освітній контент дисципліни</b>               | <a href="https://moodle.dls.udpu.edu.ua/course/index.php?categoryid=161">https://moodle.dls.udpu.edu.ua/course/index.php?categoryid=161</a>   |
| <b>Статус дисципліни</b>                                 | Навчальна дисципліна вибіркового компонента   |
| <b>Загальний обсяг дисципліни: кредити ЄКТС / години</b> | 3/90  |
| <b>Обсяг дисципліни (години) та види занять</b>          | <b>Денна форма:</b> лекції (18 год.), практичні (18 год.), самостійна робота (54 год.)  |
|  | <b>Заочна форма:</b> лекції (6 год.), практичні (6 год.), самостійна робота (78 год.)   |
| <b>Політика дисципліни</b>                               | <b>Академічна доброчесність.</b> Здобувачі вищої освіти повинні дотримуватись принципів академічної доброчесності, визначених Кодексом академічної доброчесності Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини.<br><b>Відвідування занять.</b> Здобувачі вищої освіти повинні відвідати всі лекції і практичні заняття курсу. Пропуски практичних занять відпрацьовуються в обов'язковому порядку.<br><b>Креативна ініціатива здобувача вищої освіти.</b> Здобувачі вищої освіти мають можливість за власною ініціативою підготувати доповіді до тем практичних занять, визначених робочою програмою, опрацювати поглиблено окремі теми або питання; обрати самостійно тему ІНДЗ та творчо підійти до її вирішення. |
| <b>Що будемо вивчати?</b>                                | Форми взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур  |
| <b>Чому це треба вивчати?</b>                            | Досягнення вмінь і навичок у майбутніх фахівців здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин, набуття навичок визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур, оволодіння компетентностями бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків.  |
| <b>Яких результатів можна досягнути?</b>                 | Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.<br>Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності.<br>Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.<br>Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків  |
| <b>Як можна використати набуті знання та уміння?</b>     | Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.<br>Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.<br>Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці.<br>Знати основи обліку та оподаткування в підприємницькій, торговельній і біржовій діяльності  |
| <b>Зміст дисципліни</b>                                  | Тема 1. Ринкові засади підприємництва.<br>Тема 2. Особливості організації та розвитку торговельно-посередницької діяльності.<br>Тема 3. Участь посередників в процесі розподілу.<br>Тема 4. Стимулювання посередників.<br>Тема 5. Сутність гуртової торгівлі.<br>Тема 6. Основні методи організації гуртової торгівлі.<br>Тема 7. Особливості організації роздрібної торгівлі.<br>Тема 8. Поняття та види торговельно- посередницьких послуг.   |

|   |  |
|---|--|
|   | Тема 9. Винагорода за надання торгово-посередницьких послуг.   |
| <b>Обов'язкові завдання</b>   | Навчитись здійснювати конкурентний аналіз.<br>Вміти прийняти рішення стосовно ведення конкурентної боротьби.<br>Вміти планувати збір маркетингової інформації.<br>Вміти використовувати основні методи аналізу конкурентоспроможності об'єкту.<br>Вміти оцінювати конкурентоспроможність продукції підприємства. |
| <b>Міждисциплінарні зв'язки</b>   | Економіка підприємства, маркетинг, менеджмент  |
| <b>Інформаційне забезпечення (з репозитарію та фонду бібліотеки УДПУ та ін..)</b> | 1. 1 Донець Л. І., Романенко Н. Г. Основи підприємництва : навч. посіб. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 320 с.<br>2. Захарчишин Г. М. Основи підприємництва : навч. посібник. Київ : Знання, 2008. 437 с.<br>Основи бізнесу : навчальний посібник. Київ : Академія, 2009. 382 с.                       |
| <b>Поточний контроль</b>  | Виконання завдань практичних і модульних контрольних робіт, ІНДЗ.  |
| <b>Підсумковий контроль</b>   | <b>Залік</b>   |

**Розробник**



**Логінова О.А.**