

# АНОТАЦІЯ ЗМІСТУ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

## «МЕНЕДЖМЕНТ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»

### Вибіркова навчальна дисципліна

Рівень вищої освіти	перший (бакалаврський) рівень
Спеціальність	073 Менеджмент
Освітня програма	Менеджмент комерційної діяльності

Викладач дисципліни: ст. викладач Хусаїнов Руслан Володимирович

**Метою** вивчення дисципліни Менеджмент збутової діяльності є отримання студентами теоретичних знань щодо сутності управління збутовою діяльністю, теоретичних засад і принципів організації процесів збуту товарів і продукції в системі дистрибуції, їх організаційно-технічного забезпечення та оцінювання; формування практичних вмінь і навичок застосування інструментарію та технік збуту, які забезпечать максимізацію прибутку підприємства, вибору форм організації збуту з врахуванням специфіки окремих товарів, налагодження зв'язків суб'єктів виробничого та комерційного бізнесу в умовах сучасного ринку товарів і послуг.

Основними завданнями дисципліни є:

- ознайомити здобувачів з основними інструментами, показниками та алгоритмами процесів управління збутовою діяльністю;
- з'ясувати конкретні методи і методики організації збутової діяльності підприємства;
- навчити здобувачів самостійно встановлювати контакти, зв'язки та здійснювати операції купівлі-продажу із споживачами та комерційними підприємствами, координувати збутову діяльність підприємства;
- надати розуміння ключових показників ефективності системи збуту підприємства;
- навчити використовувати управлінські та психологічні навички, техніки у збуті та ділових переговорах.

Вивчення дисципліни передбачає формування та розвиток у здобувачів компетентностей та програмних результатів навчання відповідно до ОП Менеджмент комерційної діяльності.

Обсяг дисципліни – 90 годин / 3 кредити ECTS.