


**ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО НАВЧАЛЬНУ ДИСЦИПЛІНУ**

<b>Рівень вищої освіти</b>	Перший (бакалаврський) рівень вищої освіти, другий (магістерський) рівень вищої освіти спеціальності 211 Ветеринарна медицина
<b>Код і найменування спеціальності</b>	Усі спеціальності ПДАУ
<b>Тип і назва освітньої програми</b>	Вибіркова міжфакультетська навчальна дисципліна.
<b>Курс, семестр</b>	3 курс, 5 семестр.
<b>Обсяг і форма семестрового контролю з навчальної дисципліни</b>	Кількість кредитів ЄКТС – 3, Загальна кількість годин – 90, із яких: <i>Денна форма здобуття освіти:</i> <i>лекцій – 16 год.,</i> практичних занять – 14 год. самостійна робота – 60 год. <i>Заочна форма здобуття освіти:</i> лекцій – 2 год., практичних занять – 2 год. самостійна робота – 86 год. Форма семестрового контролю – залік
<b>Мова(и) викладання</b>	державна
<b>Навчально-науковий інститут кафедра</b>	Навчально-науковий інститут економіки, управління, права та інформаційних технологій, кафедра маркетингу
<b>Контактні дані розробника</b>	<b>Писаренко Володимир Вікторович</b> , професор кафедри маркетингу, д.е.н., професор  <i>Контакти:</i> ауд. 462 (ПДАУ, навчальний корпус № 4) <i>e-mail:</i> <a href="mailto:volodymyr.pysarenko@pdau.edu.ua">volodymyr.pysarenko@pdau.edu.ua</a> <i>Сторінка викладачки:</i> <a href="https://www.pdau.edu.ua/people/pysarenko-volodymyr-viktorovych">https://www.pdau.edu.ua/people/pysarenko-volodymyr-viktorovych</a>
<b>МІСЦЕ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ В ОСВІТНІЙ ПРОГРАМІ</b>	
<b>Статус навчальної дисципліни</b>	Вибіркова навчальна дисципліна.
<b>Передумови для вивчення навчальної дисципліни</b>	Відсутні
<b>Компетентності</b>	<b>загальні</b> ЗК 7. Здатність до адаптації, творчості, генерування ідей та дій у новій ситуації, формувати та демонструвати лідерські якості та поведінкові навички.

	ЗК 19. Здатність приймати ефективні фінансові рішення з урахуванням динамічних змін зовнішнього середовища.
<b>Результати навчання</b>	РН 3. Виявляти навички самостійної і командної роботи, гнучкого, креативного та критичного мислення, відкритості до нових знань у дослідницькій діяльності та професійному спілкуванні.

## РОЛЬ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ У ФОРМУВАННІ СОЦІАЛЬНИХ НАВИЧОК (SOFT SKILLS)

Вивчення навчальної дисципліни сприяє формуванню ключових soft skills, таких як комунікація (вивчення основ мистецтва продажу передбачає роботу з кейсами, що стимулює розвиток навичок командної роботи, обговорення ідей та спільного вирішення проблем; практичні завдання сприяють вдосконаленню навичок ефективної комунікації, як усної, так і письмової, що є ключовим у маркетинговій діяльності), критичне мислення (аналіз сучасних теорій, моделей і технологій мерчандайзингу допомагає студентам розвивати здатність критично оцінювати інформацію, знаходити оптимальні рішення для бізнес-задач в умовах високої невизначеності), креативність (дисципліна акцентує увагу на інноваційних підходах до маркетингової політики, що стимулює розвиток творчого мислення та здатності генерувати нові ідеї для адаптації до змін у зовнішньому середовищі), адаптивність, лідерство (завдяки акценту на управлінській діяльності, дисципліна сприяє розвитку лідерських якостей, навичок організації роботи команди та стратегічного планування) та емоційний інтелект (робота з кейсами та практичними завданнями, що включають аналіз поведінки споживачів, сприяє розвитку емпатії, розуміння потреб клієнтів та побудови ефективних комунікацій). Ці навички є важливими для успішної професійної діяльності в умовах сучасної трансформації економіки.

### МЕТА ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Сформувати у здобувачів вищої освіти систему загальних і професійних компетенцій, теоретичних знань і практичних навичок у сфері продажів, здійснення продажів з урахуванням економічного, соціального та психологічного складників, форми організації продажів товарів та послуг, формування клієнтської бази, використання маркетингових інструментів стимулювання та активізації продажів товарів та послуг

### ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

- Тема 1. Вступ до мистецтва продажу
- Тема 2. Психологія покупця
- Тема 3. Комунікація в продажах
- Тема 4. Техніки продажу
- Тема 5. Соціальні, етичні та юридичні аспекти продажів
- Тема 6. Методи формування клієнтської бази
- Тема 7. Маркетингові інструменти стимулювання продажів товарів та послуг
- Тема 8. Фактори активізації продажів

### МЕТОДИ НАВЧАННЯ І ВИКЛАДАННЯ

- 1. Методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності:**  
словесні методи: *лекція, розповідь-пояснення; бесіда;*  
наочні методи: *ілюстрування; демонстрування;*  
практичні методи: *робота з навчально-методичною літературою: конспектування, тезування, анотування, підготовка реферату/доповіді;*
- 2. Методи стимулювання і мотивації навчально-пізнавальної діяльності**  
методи формування пізнавальних інтересів: *створення ситуації інтересу та новизни навчального матеріалу; метод використання життєвого досвіду; навчальні дискусії для вирішення проблемної ситуації.*
- 3. Інноваційні та інтерактивні методи навчання:**  
інтерактивні методи: *дискусії, диспути, проектування професійних ситуацій, «Мозковий штурм».*  
комп'ютерні і мультимедійні методи: *використання мультимедійних презентацій; дистанційне навчання.*
- 4. Методи контролю і самоконтролю за ефективністю навчально-пізнавальної діяльності:**  
методи усного контролю: *опитування, бесіда, доповідь;*  
методи письмового контролю: *самостійна робота, творче завдання, розв'язування тестів.*  
методи самоконтролю: *самостійний пошук помилок; самооцінювання; самоаналіз.*

## ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Схема нарахування балів, шкала та критерії оцінювання результатів навчання	Наведені у Додатку до силабусу
<b>ПОЛІТИКА ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ТА ОЦІНЮВАННЯ</b>	
- щодо термінів виконання та перекладання	<p>Здобувач вищої освіти зобов'язаний дотримуватись крайніх термінів (дата для аудиторних видів робіт або час в системі дистанційного навчання LMS Moodle), до яких має бути виконано певне завдання.</p> <p>Терміни виконання та перекладання регламентуються Положенням про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в Полтавському державному аграрному університеті <a href="http://surl.li/qhurvx">http://surl.li/qhurvx</a> та Положенням про організацію освітнього процесу в Полтавському державному аграрному університеті <a href="http://surl.li/dcddab">http://surl.li/dcddab</a>.</p> <p>Виконання завдань з порушенням термінів без поважних причин оцінюється на нижчій на 25% бал. Перекладання поточного та підсумкового контролю відбуваються за наявності поважних причин з дозволу директорату.</p>
- щодо академічної доброчесності	<p>Дотримання академічної доброчесності здобувачами освіти передбачає: самостійне виконання навчальних завдань, завдань поточного та підсумкового контролю результатів навчання (для осіб з особливими освітніми потребами ця вимога застосовується з урахуванням їхніх індивідуальних потреб і можливостей); посилення на джерела інформації у разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей; дотримання норм законодавства про авторське право і суміжні права; надання достовірної інформації про результати власної навчальної (наукової, творчої) діяльності, використані методики досліджень і джерела інформації.</p> <p>Документи, що стосуються академічної доброчесності, представлені на вкладці «Академічна доброчесність» Полтавського державного аграрного університету: <a href="http://surl.li/irohph">http://surl.li/irohph</a>. Здобувач вищої освіти повинен дотримуватись Кодексу академічної доброчесності <a href="http://surl.li/sbyeab">http://surl.li/sbyeab</a> та Кодексу про етику викладача та здобувача вищої освіти Полтавського державного аграрного університету <a href="http://surl.li/cbcogm">http://surl.li/cbcogm</a>.</p>
- щодо відвідування занять	<p>Відвідування здобувачами вищої освіти всіх видів навчальних занять є обов'язковим.</p> <p>Не дозволяються пропуски занять та запізнення з неповажних причин. Здобувачі освіти повинні приймати активну участь під час проведення занять, виконувати необхідний мінімум навчальної роботи, що є допуском до підсумкового контролю. В умовах впровадження дистанційної форми навчання за наявності об'єктивних причин (наприклад, лікарняні, індивідуальний графік, знаходження на карантині тощо) та за узгодженням з викладачем, освоєння навчальної дисципліни здобувачами вищої освіти може здійснюватися самостійно, на засадах академічної доброчесності. При цьому щотижня здобувач вищої освіти має звітувати через електронну пошту, або через систему дистанційного навчання LMS Moodle про стан виконання завдань.</p>
- щодо зарахування результатів неформальної / інформальної освіти	На здобувачів вищої освіти поширюється право про визнання результатів навчання, набутих у неформальній/інформальній освіті перед / під час опанування даної освітньої компоненти. Набуття відповідних результатів навчання можливе після успішного опанування курсів (з документальним підтвердженням) на

	<p>різноманітних навчальних платформах, зокрема: Prometheus, Coursera, Edera тощо. Особливості неформального/інформального навчання регламентовані Положенням про порядок визнання результатів навчання, здобутих у неформальній та інформальній освіті здобувачами вищої освіти Полтавського державного аграрного університету <a href="http://surl.li/britcc">http://surl.li/britcc</a>.</p>
<p><b>- щодо оскарження результатів оцінювання</b></p>	<p>Після оголошення результатів поточного або семестрового контролю здобувач освіти має право звернутися до викладача з проханням надати роз'яснення щодо отриманої оцінки.</p> <p>Підставами для оскарження результату оцінювання можуть бути: недотримання викладачем системи оцінювання, вказаної у робочій програмі навчальної дисципліни, необ'єктивне оцінювання та/або наявність конфлікту інтересів, якщо про його існування здобувачу вищої освіти не було і не могло бути відомо до проведення оцінювання. Результат оцінювання може бути оскаржений не пізніше наступного робочого дня після його оголошення. Для оскарження результату оцінювання здобувач вищої освіти звертається з письмовою заявою до декана факультету. Порядок оскарження результатів оцінювання здобувачів вищої освіти регламентується Положенням про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в Полтавському державному аграрному університеті <a href="http://surl.li/blxujj">http://surl.li/blxujj</a>.</p>
<p><b>РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ</b></p>	
<p><b>Основні</b></p>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Баранівський В. Ф. Етика бізнесу: Навчальний посібник / В. Ф. Баранівський, Т. Г. Скворцова К.: «ПАЛИВОДА» 2019. 200 с.</li> <li>2. Біловодська О. А. Маркетингова політика розподілу: Навч. посіб. К.: Знання, 2021. 495 с.</li> <li>3. Ведмідь Н. І. Сервісна концепція: еволюція та пріоритети імплементації <i>Ефективна економіка</i>. 2023. № 6. URL: <a href="http://www.economy.nauka.com.ua">http://www.economy.nauka.com.ua</a></li> <li>4. Організація торгівлі: Підручник. 3-тє видання., перероб. та доп. / Апопій В.В. та ін. Київ: Центр учбової літератури, 2019. 632 с.</li> <li>5. Джефкінс Ф. Реклама: Практ. посіб.: Пер. з 4_го англ. вид. 2_ге укр. вид., випр. і доп. 2008. 565 с.</li> </ol>	
<p><b>Допоміжні</b></p>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>6. Диалог.UA [Електронний ресурс] : незалежний інформаційно-аналітичний ресурс. – Режим доступу : <a href="http://www.dialogs.org.ua/main/index.html">http://www.dialogs.org.ua/main/index.html</a>.</li> <li>7. Основні правила мерчандайзингу. URL: <a href="https://www.abmsshelf.com/blog/osnovn%D1%96-pravila-merchandajzingu">https://www.abmsshelf.com/blog/osnovn%D1%96-pravila-merchandajzingu</a></li> <li>8. Правила мерчандайзингу та особливості викладки товарів. URL: <a href="https://nashkraj.ua/uk/blog/pravylya-merchandajzyngu-ta-osoblyvosti-vykladkytovariv/">https://nashkraj.ua/uk/blog/pravylya-merchandajzyngu-ta-osoblyvosti-vykladkytovariv/</a></li> <li>9. Солом'янюк Н.М., Гуменна М.В. Візуальний мерчандайзинг як інструмент управління роздрібним продажем. Формування ринкових відносин в Україні. 2021. №12. С. 56-64</li> </ol>	
<p><b>Інформаційні ресурси</b></p>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>10. Офіційний Веб-сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі. URL: <a href="http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA">http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA</a></li> <li>11. Сайт Державної служби статистики України. URL: <a href="http://www.ukrstat.gov.ua">http://www.ukrstat.gov.ua</a>.</li> <li>12. Офіційний сайт Міністерства інфраструктури України. URL: <a href="http://www.mtu.gov.ua/">http://www.mtu.gov.ua/</a></li> </ol>	
<p><b>Реквізити затвердження</b></p>	<p>Затверджено на засіданні кафедри маркетингу, протокол від 03 вересня 2024 року № 1</p>

*Додаток до силябусу*  
**СХЕМА НАРАХУВАННЯ БАЛІВ, ШКАЛА ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ  
РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ**

**Схема нарахування балів з навчальної дисципліни (денна форма здобуття освіти)**

Назва теми	Форми контролю результатів навчання здобувачів вищої освіти*					Разом
	Розв'язання тестів	Практичні вправи	Самостійна робота			
			Письмове завдання	Презентація	Реферат	
Тема 1. Вступ до мистецтва продажу	2	4	4			<b>10</b>
Тема 2. Психологія покупця	2	4	4			<b>10</b>
Тема 3. Комунікація в продажах	2	4	4			<b>10</b>
Тема 4. Техніки продажу	2	4	4			<b>10</b>
Тема 5. Соціальні, етичні та юридичні аспекти продажів	2	4	4			<b>10</b>
Тема 6. Методи формування клієнтської бази	2	4	4			<b>10</b>
Тема 7. Маркетингові інструменти стимулювання продажів товарів та послуг	2	4	4			<b>10</b>
Тема 8. Фактори активізації продажів	2	4	4			<b>10</b>
<b>За будь якою темою</b>				10	5	<b>15</b>
<b>За будь якою темою</b>					5	<b>5</b>
<b>Разом</b>	<b>16</b>	<b>32</b>	<b>32</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

\* додаткову кількість балів здобувач вищої освіти може отримати опублікувавши тези доповідей у межах тем дисципліни. Максимальна кількість балів за опубліковані тези – 10 балів – додаються в кінці семестру.

**Схема нарахування балів з навчальної дисципліни (заочна форма здобуття освіти)\***

Назва теми	Форми контролю результатів навчання здобувачів вищої освіти*			Разом
	Розв'язання тестів	Виконання практичного завдання	Контрольна робота	
Тема 1. Вступ до мистецтва продажу	18	32		<b>50</b>
Тема 2. Психологія покупця				
Тема 3. Комунікація в продажах				
Тема 4. Техніки продажу				
Тема 5. Соціальні, етичні та юридичні аспекти продажів				
Тема 6. Методи формування клієнтської бази				
Тема 7. Маркетингові інструменти стимулювання продажів товарів та послуг				
Тема 8. Фактори активізації продажів				
<b>Індивідуальне завдання (контрольна робота)</b>			<b>50</b>	<b>50</b>
<b>Разом</b>	<b>18</b>	<b>32</b>	<b>50</b>	<b>100</b>

\* Усі види робіт оцінюються по декільком темам

Форма семестрового контролю знань здобувачів вищої освіти згідно з робочим і навчальним планом – залік.

Форми, шкала та критерії оцінювання результатів навчання при проведенні поточного контролю успішності здобувачів вищої освіти:

*Для денної форми здобуття освіти*

**Шкала та критерії оцінювання розв'язування тестів**

Кількість балів	Критерії оцінювання
0-2	По кожній темі 10 тестових завдань. Бали: від 0-2 (по 0,2 балів за кожен правильну відповідь)

**Шкала та критерії оцінювання виконання вправ на практичних заняттях**

Кількість балів	Критерії оцінювання
4	відповіді правильні, обґрунтовані, осмислені та характеризують наявність спеціалізованих концептуальних знань на рівні новітніх досягнень, критичне осмислення проблем у навчанні. Відповідь характеризує уміння виявляти та розв'язувати проблему, інтегрувати знання; провадити інноваційну та наукову діяльність та повністю відображає визначений результат навчання за темою
2-3	відповідь правильна, але має певні неточності, недостатньо обґрунтована та осмислена, характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності та неповноту засвоєння результату навчання
1	відповідь демонструє нечіткі уявлення студента про об'єкт вивчення, характеризує застосування знань при виконанні завдань за зразком, але з неточностями

**Шкала та критерії оцінювання самостійної роботи (виконання письмового завдання)**

Кількість балів	Критерії оцінювання
4	відповіді правильні, обґрунтовані, осмислені та характеризують наявність спеціалізованих концептуальних знань на рівні новітніх досягнень, критичне осмислення проблем у навчанні. Відповідь характеризує уміння виявляти та розв'язувати проблему, інтегрувати знання; провадити інноваційну та наукову діяльність та повністю відображає визначений результат навчання за темою
2-3	відповідь правильна, але має певні неточності, недостатньо обґрунтована та осмислена, характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності та неповноту засвоєння результату навчання
1	відповідь демонструє нечіткі уявлення студента про об'єкт вивчення, характеризує застосування знань при виконанні завдань за зразком, але з неточностями

**Шкала та критерії оцінювання самостійної роботи (підготовка реферату)**

Кількість балів	Критерії оцінювання
4-5	проблема, яка розглядається в рефераті, викладена повно, послідовно, логічно; список використаних джерел 5-6 позицій, відповідає діючому стандарту оформлення бібліографії: здобувач при захисті реферату повністю демонструє засвоєний результат навчання за темою реферату.
2-3	тема реферату викладена досить повно, але є певні недоліки щодо відповідності результату навчання, логіці викладу; бібліографічний список нараховує 4-5 джерел, відповідає сучасним правилам, але містить певні помилки, здобувач при захисті реферату не повністю володіє матеріалом щодо результату навчання за темою реферату.
0-1	тема реферату нерозкрита або ж повністю не розкриває заявлений результат навчання, у бібліографічному списку менше 2 наукових джерел, і він подається не за сучасними правилами, здобувач відмовляється від захисту.

**Шкала та критерії оцінювання самостійної роботи (підготовка презентації)**

Кількість балів	Критерії оцінювання
7-10	зміст презентації відповідає темі та результату навчання; наявність творчого підходу складання презентації; якісно підготовлена практична розробка, дотримані всі вимоги щодо технічного й естетичного оформлення роботи і орфографічних вимог, наявності електронного (на носіїві) матеріалу презентації.
4-6	наявність незначних недоліків у відповідності теми презентації заявленому результату навчання, виконанні презентації та її оформленні.
0-3	наявність суттєвих недоліків або ж повній невідповідності теми презентації результату навчання, вимогам щодо обсягу, оформлення та викладу змісту презентації.

**Шкала та критерії оцінювання написання тез доповіді**

Кількість балів	Критерії оцінювання
-----------------	---------------------

10	Тези підготовлені на актуальну тему з дисципліни та повністю демонструють засвоєні результати навчання, розроблені відповідно до вимог редакції, подані до друку та мають високий рівень оригінальності (більше 80%).
5-8	Тези підготовлені на актуальну тему з дисципліни, демонструють засвоєні результати навчання, розроблені відповідно до вимог редакції, проте потребують суттєвого доопрацювання
0-5	Тези виконані частково, не розкривають результати навчання за дисципліною, мають низький рівень оригінальності (менше 60%)

*Для заочної форми здобуття освіти*

### **Шкала та критерії оцінювання контрольної роботи для заочної форми**

Вид завдання	Кількість балів	Критерії оцінювання
Теоретичне	1-10 балів	Свідоме і повне відтворення матеріалу з деякими неточностями у другорядному матеріалі; виклад матеріалу достатньо обґрунтований, проте дещо порушено послідовність викладу та не повністю розкритий результат навчання.
	10-20 балів	Виклад матеріалу глибоко обґрунтований, логічний, переконливий. Відповідь містить приклади, що свідчить про творче застосування матеріалу. Відповідь на теоретичні питання стилістично та граматично правильна, показує на відмінні знання та вміння, повністю демонструє засвоєний результат навчання
Максимальна кількість балів	20 балів	
Професійно-орієнтоване	1-15 балів	Кількісна обробка результатів виконана правильно, проте містить деякі технічні помилки та неточності. Розв'язок практичного завдання зведений лише до кінцевої відповіді без наведення послідовності розрахунків
	15-30 балів	Зроблено інтерпретацію результатів, яка містить узагальнену характеристику досліджуваного явища, описуються можливі причини такого результату, зазначаються типологічні особливості. Рекомендації конкретизовані відносно одержаних результатів. Завдання виконано стилістично та граматично правильно з використанням професійних термінів
Максимальна кількість балів	30 балів	
Всього	50 балів	

### **Шкала та критерії оцінювання розв'язування тестів**

Кількість балів	Критерії оцінювання
0-2	По кожній темі 10 тестових завдань. Бали: від 0-2 (по 0,2 балів за кожну правильну відповідь)

### **Шкала та критерії оцінювання виконання вправ на практичних заняттях**

Кількість балів	Критерії оцінювання
4	відповіді правильні, обґрунтовані, осмислені та характеризують наявність спеціалізованих концептуальних знань на рівні новітніх досягнень, критичне осмислення проблем у навчанні. Відповідь характеризує уміння виявляти та розв'язувати проблему, інтегрувати знання; провадити інноваційну та наукову діяльність та повністю відображає визначений результат навчання за темою
2-3	відповідь правильна, але має певні неточності, недостатньо обґрунтована та осмислена, характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності та неповноту засвоєння результату навчання
1	відповідь демонструє нечіткі уявлення студента про об'єкт вивчення, характеризує застосування знань при виконанні завдань за зразком, але з неточностями