

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ



ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан економічного факультету

В.М. Гельман

08 2025 р.

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

**ОПТИМІЗАЦІЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЙ В СУЧАСНИХ
УМОВАХ**

підготовки магістра
денної та заочної форм здобуття освіти
освітньо-професійна програма Маркетинг
спеціальності D5 Маркетинг
галузі знань D Управління та адміністрування

ВИКЛАДАЧ: Іванов Микола Миколайович, доктор економічних наук, професор,
професор кафедри управління персоналом і маркетингу

Обговорено та ухвалено
на засіданні кафедри управління
персоналом і маркетингу

Протокол № 1 від "25" серпня 2025 р.
В.о. завідувача кафедри управління
персоналом і маркетингу

В.В. Малтиз

Погоджено

Гарант освітньо-професійної програми

В.В. Малтиз

2025 р.



Зв'язок з викладачем:

E-mail: ocheretin_dv@np.znu.edu.ua

Телефон: за особистим запитом

Сезн ЗНУ повідомлення: <https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=13480>

Інші засоби зв'язку: Telegram (посилання-запрошення у групу у нульовій секції дисципліни у Moodle ЗНУ)

Кафедра: економічної кібернетики, ауд. 113, 5 корпус ЗНУ

1. Опис навчальної дисципліни

Метою вивчення навчальної дисципліни «Оптимізація збутової діяльності компаній в сучасних умовах» є надання студентам уявлення про сферу управління збутовою політикою підприємства, вироблення вмінь та навичок упровадження та використання інструментів управління збутовою політикою підприємства з урахуванням їх особливостей, аналізу управління збутовою політикою підприємства.

Предметом вивчення навчальної дисципліни є основи теорії, методики та практики управління збутовою політикою підприємств на ринку споживчих товарів, а також методології аналізу управління збутовою політикою підприємств.

Об'єктом вивчення дисципліни є інструменти збутової діяльності компаній.

Основними **завданнями** вивчення дисципліни «Оптимізація збутової діяльності компаній в сучасних умовах» є:

- оволодіти навичками формування і реалізація збутової політики підприємства в умовах маркетингової орієнтації;
- ознайомитись зі специфікою процесу управління збутовою політикою підприємства;
- набути вмінь у аналізі управління збутовою політикою підприємства.

Паспорт навчальної дисципліни

Нормативні показники	денна форма здобуття освіти	заочна форма здобуття освіти
1	2	3
Статус дисципліни	Вибіркова	
Семестр	3 -й	3 -й
Кількість кредитів ECTS	4	
Кількість годин	120	
Лекційні заняття	12	8
Практичні заняття	12	4
Самостійна робота	56	108
Консультації	розклад проведення консультацій розміщено у нульовій секції дисципліни у Moodle ЗНУ, формат проведення – дистанційно у Zoom	
Вид підсумкового семестрового контролю:	залік	
Посилання на електронний курс у СЕЗН ЗНУ (платформа Moodle)	https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=13480	

2. Методи досягнення запланованих освітньою програмою компетентностей і результатів навчання

Компетентності/ результати навчання	Методи навчання	Форми і методи оцінювання
1	2	3
ЗК1 Здатність приймати обґрунтовані рішення. ЗК3 Здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт. ЗК4 Здатність до адаптації та дії в новій ситуації. СК6. Здатність обирати і застосовувати ефективні засоби управління маркетинговою діяльністю ринкового суб'єкта на рівні організації, підрозділу, групи, мережі. СК8. Здатність формувати систему маркетингу ринкового суб'єкта та оцінювати результативність і ефективність її функціонування.	Репродуктивні методи (лекція, пояснення, робота з методичними матеріалами). Дискусійні методи. Доповіді. Практичні методи (складання схем, таблиць, виконання вправ тощо). Метод навчання з використанням Інтернет-технологій (електронне навчання).	Методи контролю і самоконтролю: усний, письмовий. Практичні методи (практичні та контрольні завдання). Контрольні заходи: – практичні завдання; – теоретичне тестування; – з лік.
РЗ. Планувати і здійснювати власні дослідження у сфері маркетингу, аналізувати його результати і обґрунтовувати ухвалення ефективних маркетингових рішень в умовах невизначеності. Р8. Використовувати методи міжособистісної комунікації в ході вирішення колективних задач, ведення переговорів, наукових дискусій у сфері маркетингу. Р13. Керувати маркетинговою діяльністю ринкового суб'єкта, а також його підрозділів, груп і мереж, визначати критерії та показники її оцінювання.		

3. Зміст навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Управління збутовою діяльністю в системі управління підприємством

Тема 1. Управління збутовою діяльністю в системі управління підприємством.

Збут як економічна категорія. Визначення поняття «збутова діяльність». Управління збутовою діяльністю на стратегічному та тактичному рівнях. Система управління збутовою діяльністю підприємства. Основні напрями реалізації збутової політики підприємства. Проблема управління збутовою діяльністю підприємств. Проблеми внутрішнього характеру. Проблеми зовнішнього характеру.

Тема 2. Принципи та функції збутової діяльності.



Основні функції збутового каналу. Комерційні потоки, що формуються в ході здійснення збутової діяльності. Формування впливу стратегії збутової діяльності на реалізацію збутової діяльності. Принципи управління збутовою діяльністю промислових підприємств. Методологія побудови маркетингових систем збуту.

Змістовий модуль 2. Особливості організації збуту на промисловому підприємстві

Тема 3. Особливості організації збуту на промисловому підприємстві.

Фази закупівлі. Види стратегії закупівлі: вибір глобальних постачальників; вибір одиничних постачальників; модульні постачання, закупівля модулів; комплексний функціонально-вартісний аналіз. Вибір стратегії закупівлі. Основні інструменти закупівельної діяльності.

Підходи до аналізу центру закупівель: структурний, силовий, ризиковий підходи, підхід до вирішення проблем, підхід з точки зору винагороди. Концепція та базові моделі купівельної поведінки організації. Базова модель Вебстера-Вінда. Модель Шета. Прихильність до постачальника як результат поведінки покупців.

Змістовий модуль 3. Роздрібна торгівля у каналах збуту

Тема 4. Роздрібна торгівля у каналах збуту.

Види та функції підприємств гуртової торгівлі. Особливості позиціонування оптових посередників та роздрібних торговельних підприємств. Характеристика типів позиціонування підприємств торгівлі. Методичні підходи до визначення торговельними підприємствами регіональної та ринкової локалізації. Характеристика факторів, які визначають привабливість регіонального, ринкового та торгового розташування. Методичні підходи до вибору «торгової зони» торговельними підприємствами. Формування іміджу та торгової марки торговельного підприємства.

Характеристика магазинів залежно від товарного асортименту. Характеристика торгових підприємств за рівнем роздрібних цін. Вибір місця розташування роздрібного підприємства. Критерії розташування підприємств торгівлі: технічні вимоги та умови, субсидії і податкові пільги, концентрація об'єктів торгівлі, купівельна спроможність району, що знаходиться у сфері впливу. Фактори, що визначають величину купівельної спроможності району: характер товару, привабливість асортименту, становище конкурентів та інших підприємств.

Засоби стимулювання продаж. Проблеми розв'язання питань розміщення окремих товарних груп усередині підприємства, визначення їх конкретного місця і величини займаних ними площ. Критерії вибору місця розміщення товарних груп: цінність товарів, інтенсивність попиту, швидкість обороту, величина торгової націнки, необхідність освітлення, потреба в площах і небезпека крадіжок. Виявлення категорій товарів, що часто купуються разом. Матриця частоти спільних купівель.

Змістовий модуль 4. Вибір ефективної збутової політики і каналів збуту

Тема 5. Вибір ефективної збутової політики і каналів збуту.

Формування політики збуту підприємства. Постановка цілей та завдань політики збуту. Проектування каналів збуту. Характеристика методів оцінки та вибору каналів збуту. Аудит взаємостосунків учасників каналу. Розрахунок петель ефективності “постачальник — роздрібний торговець”.

Маркетинговий аналіз витрат на організацію системи збуту. Сутність аналізу витрат на організацію системи збуту. Складові витрат збуту. Аналіз територіального збуту.

Оптимізація каналів збуту та управління ними. Інтеграція потоків збуту товарів і інформаційних потоків. Особливості формування політики збуту підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках.



Передумови використання каналів збуту виробником. Переваги збуту через посередників.

Структура каналів збуту підприємств-виробників та посередницько-збутових підприємств. Типи каналів збуту на ринку послуг. Типи каналів збуту на ринках товарів особливого попиту. Типи конкуренції в каналах збуту та їх характеристика.

Характеристики функціонування торгових каналів: довжина каналу, ширина, швидкість збуту, вартість збуту одиниці (партії) товару. Стратегії інтенсивного, виборчого та виняткового збуту. Переваги та недоліки стратегій збуту товарів. Кількісні характеристики стратегій збуту.

Змістовий модуль 5. Оцінка впливу конкуренції на ефективність каналів збуту

Тема 6. Оцінка впливу конкуренції на ефективність каналів збуту.

Принципи функціонування каналів збуту в умовах конкуренції. Підвищення ефективності збутової діяльності шляхом співробітництва, кооперації та узгодження дій посередників у каналах збуту. Розробка стандартів обслуговування у каналах збуту. Суперечність та узгодження цілей учасників каналів збуту. Горизонтальні і вертикальні конфлікти всередині каналів збуту. Роль конкуренції та конфліктів у розвитку каналів збуту. Методи та принципи конкуренції у каналах збуту. Оцінка впливу конкуренції на ефективність збутової діяльності підприємств.

Змістовий модуль 6. Оцінка ефективності збутової діяльності підприємства

Тема 7. Оцінка ефективності збутової діяльності підприємства.

Сутність та критерії оцінки ефективності збутової діяльності підприємств. Фактори, що впливають на ефективність збутової діяльності. Методи оцінки ефективності збуту. Організація роботи служби збуту підприємства. Оцінка ефективності діяльності служби збуту підприємства. Оцінка ефективності роботи з клієнтами. Показник ступеню задоволення замовлень. Оцінка можливості та доцільності створення власної збутової мережі.

. Структура навчальної дисципліни

Вид заняття /роботи	Назва теми	Кількість годин		Згідно з розкладом
		о/д.ф.	з.ф.	
1	2	3	4	5
Лекція 1	Тема 1. Управління збутовою діяльністю в системі управління підприємством	—	2	за розкладом
Лекція 2	Тема 2. Принципи та функції збутової діяльності	—	2	за розкладом
Лекція 3	Тема 3. Особливості організації збуту а промисловому підприємстві	—	2	за розкладом
Лекція 4	Тема 4. Роздрібна торгівля у каналах збуту	—	2	за розкладом
Самостійна робота 1	Тема 2. Принципи та функції збутової діяльності Перелік питань: Формування впливу стратегії збутової діяльності на реалізацію збутової діяльності. Завдання: пошук та вивчення інформації, вирішення поточних тестів	—	8	за розкладом

Практичне заняття 1	Тема 1. Управління збутовою діяльністю в системі управління підприємством Перелік питань: Система управління збутовою діяльністю підприємства. Основні напрями реалізації збутової політики підприємства Завдання: опитування, написання есе, відповіді на поточні тести	—	2	за розкладом
Самостійна робота 2	Тема 3. Особливості організації збуту а промисловому підприємстві Перелік питань: Підходи до аналізу центру закупівель: структурний, силовий, ризиковий підходи, підхід до вирішення проблем, підхід з точки зору винагороди. Концепція та базові моделі купівельної поведінки організації. Базова модель Вебстера-Вінда. Модель Шета. Прихильність до постачальника як результат поведінки покупців. Завдання: пошук та вивчення інформації	—	18	за розкладом
Практичне заняття 2	Тема 3. Особливості організації збуту а промисловому підприємстві Перелік питань: Характеристика магазинів залежно від товарного асортименту. Характеристика торгових підприємств за рівнем роздрібних цін. Вибір місця розташування роздрібного підприємства. Критерії розташування підприємств в торгівлі: технічні вимоги та умови, субсидії і податкові пільги, концентрація об'єктів торгівлі, купівельна спроможність району, що знаходиться у сфері впливу. Фактори, що визначають величину купівельної спроможності району: характер товару, привабливість асортименту, становище конкурентів а інших підприємств Завдання: опитування, написання есе, відповіді на поточні тести	—	2	за розкладом
Самостійна робота 3	Тема 4. Роздрібна торгівля у каналах збуту Перелік питань: Засоби стимулювання продаж. Проблеми розв'язання питань розміщення окремих товарних груп усередині підприємства, визначення їх конкретного місця і величини займаних ними площ. Критерії вибору місця розміщення товарних груп: цінність товарів, ітенсивність попиту, швидкість обороту, величина торгової націнки, необхідність освітлення, потреба в площах	—	20	за розкладом



	і небезпека крадіжок. Виявлення категорій товарів, що часто купуються разом. Матриця частоти спільних купівель. Завдання: пошук та вивчення інформації, написання есе, відповіді на поточні тести			
Самостійна робота 4	Тема 5. Вибір ефективної збутової політики і каналів збуту. Перелік питань: Формування політики збуту підприємства. Постановка цілей а завдань політики збуту. Проектування каналів збуту. Характеристика методів оцінки та вибору каналів збуту. Структура каналів збуту підприємств-виробників а посередницько-збутових підприємств. Типи каналів збуту на ринку послуг. Типи каналів збуту на ринках товарів особливого попиту. Типи конкуренції в каналах збуту та їх характеристика. Характеристики функціонування торгових каналів: довжина каналу, ширина, швидкість збуту, вартість збуту одиниці (партії) товару. Стратегії інтенсивного, виборчого та виняткового збуту. Переваги та недоліки стратегій збуту товарів. Кількісні характеристики стратегій збуту. Завдання: пошук та вивчення інформації, написання есе, відповіді на поточні тести	—	22	за розкладом
Самостійна робота 5	Тема 6. Оцінка впливу конкуренції на ефективність каналів збуту. Перелік питань: Принципи функціонування каналів збуту в умовах конкуренції. Підвищення ефективності збутової діяльності шляхом співробітництва, кооперації та узгодження дій посередників у каналах збуту. Розробка стандартів обслуговування у каналах збуту. Суперечність та узгодження цілей учасників каналів збуту. Горизонтальні і вертикальні конфлікти всередині каналів збуту. Завдання: пошук та вивчення інформації, написання есе, відповіді на поточні тести	—	20	за розкладом
Самостійна робота 6	Тема 7. Оцінка ефективності збутової діяльності підприємства. Перелік питань: Сутність та критерії оцінки ефективності збутової діяльності підприємств. Фактори, що впливають на ефективність збутової діяльності. Методи	—	20	за розкладом



	оцінки ефективності збуту. Організація роботи служби збуту підприємства. Оцінка ефективності діяльності служби збуту підприємства. Оцінка ефективності роботи з клієнтами. Показник ступеню задоволення замовлень. Оцінка можливості та доцільності створення власної збутової мережі. Завдання: пошук та вивчення інформації, написання есе, відповіді на поточні тести			
--	---	--	--	--

5. Види і зміст контрольних заходів

Вид заняття/ роботи	Вид контрольного заходу	Зміст контрольного заходу*	Критерії оцінювання та термін виконання*	Усього балів
1	2	3	4	5
Поточний контроль				
Практичне заняття 1	Практична робота 1. Управління збутовою діяльністю в системі управління підприємством	Виконання та захист практичної роботи 1	Зміст роботи полягає у формулюванні напрямів реалізації збутової політики підприємства. - 4 бали: Практичне завдання виконано повністю. Наведено постановку завдання, дані щодо об'єкта дослідження. Основна частина виконана в повному обсязі. Наведено висновки та рекомендації. Робота оформлена згідно вимог, добре ілюстрована. На питання викладача надано повні відповіді - 3 бали: Практичне завдання виконано повністю. Наведено	4

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Силабус навчальної дисципліни
Оптимізація збутової діяльності компаній в сучасних умовах



			постановку завдання, дані щодо об'єкта дослідження. Основна частина виконана в повному обсязі. Зроблено поверхневі висновки та надано рекомендації. Робота оформлена згідно вимог, достатньо ілюстрована. На питання викладача надано повні відповіді - 2 бали: Практичне завдання виконано не повністю. Наведено постановку завдання, дані щодо об'єкта дослідження. Питання основної частини розкриті недостатньо. Наведено висновки та рекомендації. Є помилки в оформленні, Робота недостатньо ілюстрована. На питання викладача надано поверхневі відповіді - 1 бал: Практичне завдання не виконано повністю. Наведено постановку завдання, дані щодо об'єкта дослідження. Основна частина не виконана в повному обсязі.	
--	--	--	--	--

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Силабус навчальної дисципліни
Оптимізація збутової діяльності компаній в сучасних умовах



			Питання не розкриті. - 0 балів: студент не виконав практичне завдання.	
		Тестування за змістовим модулем 1	Контрольне тестування за темою 1 складається з 6 тестових питань. За кожну правильну відповідь студент отримує 1 бал.	6
Практичне заняття 2	Практична робота 2. Особливості організації збуту на промисловому підприємстві	Виконання практичної роботи 2	Зміст роботи полягає у аналізі базових моделі купівельної поведінки організації. - 4 бали: Практичне завдання виконано повністю. Наведено постановку завдання, дані щодо об'єкта дослідження. Основна частина виконана в повному обсязі. Наведено висновки та рекомендації. Робота оформлена згідно вимог, добре ілюстрована. На питання викладача надано повні відповіді - 3 бали: Практичне завдання виконано повністю. Наведено постановку завдання, дані щодо об'єкта дослідження. Основна частина виконана в	4

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Силабус навчальної дисципліни
Оптимізація збутової діяльності компаній в сучасних умовах



			повному обсязі. Зроблено поверхневі висновки та надано рекомендації. Робота оформлена згідно вимог, достатньо ілюстрована. На питання викладача надано повні відповіді - 2 бали: Практичне завдання виконано не повністю. Наведено постановку завдання, дані щодо об'єкта дослідження. Питання основної частини розкриті недостатньо. Наведено висновки та рекомендації. Є помилки в оформленні, Робота недостатньо ілюстрована. На питання викладача надано поверхневі відповіді - 1 бал: Практичне завдання не виконано повністю. Наведено постановку завдання, дані щодо об'єкта дослідження. Основна частина не виконана в повному обсязі. Питання не розкриті. - 0 балів: студент не виконав практичне завдання.	
--	--	--	---	--

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Силабус навчальної дисципліни
Оптимізація збутової діяльності компаній в сучасних умовах



		Тестування за змістовим модулем 2	Контрольне тестування за змістовим модулем 2 складається з 6 тестових питань. За кожну правильну відповідь студент отримує 1 бал.	6
Самостійна робота 3	Практична робота 3 Роздрібна торгівля у каналах збуту	Виконання практичної роботи 3	Зміст роботи полягає формування іміджу та торгової марки торговельного підприємства - 4 бали: Практичне завдання виконано повністю. Наведено постановку завдання, дані щодо об'єкта дослідження. Основна частина виконана в повному обсязі. Наведено висновки та рекомендації. Робота оформлена згідно вимог, добре ілюстрована. На питання викладача надано повні відповіді - 3 бали: Практичне завдання виконано повністю. Наведено постановку завдання, дані щодо об'єкта дослідження. Основна частина виконана в повному обсязі. Зроблено поверхневі	4



			висновки та надано рекомендації. Робота оформлена згідно вимог, достатньо ілюстрована. На питання викладача надано повні відповіді - 2 бали: Практичне завдання виконано не повністю. Наведено постановку завдання, дані щодо об'єкта дослідження. Питання основної частини розкриті недостатньо. Наведено висновки та рекомендації. Є помилки в оформленні, Робота недостатньо ілюстрована. На питання викладача надано поверхневі відповіді - 1 бал: Практичне завдання не виконано повністю. Наведено постановку завдання, дані щодо об'єкта дослідження. Основна частина не виконана в повному обсязі. Питання не розкриті. - 0 балів: студент не виконав практичне завдання.	
		Тестування за змістовим модулем 3	Контрольне тестування за змістовим модулем 3	6

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Силабус навчальної дисципліни
Оптимізація збутової діяльності компаній в сучасних умовах



			складає ться з 6 тестових питань. За кожну правильну відповідь студент отримує 1 бал.	
Самостійна робота 4	Практична робота 4 Вибір ефективної збутової політики і каналів збуту	Виконання практичної роботи 4	Зміст роботи полягає у аналізі каналів збуту підприємства - 4 бали: Практичне завдання виконано повністю. Наведено постановку завдання, дані щодо об'єкта дослідження. Основна частина виконана в повному обсязі. Наведено висновки та рекомендації. Робота оформлена згідно вимог, добре ілюстрована. На питання викладача надано повні відповіді - 3 бали: Практичне завдання виконано повністю. Наведено постановку завдання, дані щодо об'єкта дослідження. Основна частина виконана в повному обсязі. Зроблено поверхневі висновки та надано рекомендації. Робота оформлена згідно вимог, достатньо ілюстрована. На	4

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Силабус навчальної дисципліни
Оптимізація збутової діяльності компаній в сучасних умовах



			питання викладача надано повні відповіді - 2 бали: Практичне завдання виконано не повністю. Наведено постановку завдання, дані щодо об'єкта дослідження. Питання основної частини розкриті недостатньо. Наведено висновки та рекомендації. Є помилки в оформленні, Робота недостатньо ілюстрована. На питання викладача надано поверхневі відповіді - 1 бал: Практичне завдання не виконано повністю. Наведено постановку завдання, дані щодо об'єкта дослідження. Основна частина не виконана в повному обсязі. Питання не розкриті. - 0 балів: студент не виконав практичне завдання.	
		Тестування за змістовим модулем 4	Контрольне тестування за змістовим модулем 4 складається з 6 тестових питань. За кожну правильну відповідь студент отримує 1 бал.	6
Самостійна робота 5	Практична робота 5 Оцінка впливу	Виконання практичної роботи 5	Зміст роботи	4

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Силабус навчальної дисципліни
Оптимізація збутової діяльності компаній в сучасних умовах



	конкуренції на ефективність каналів		полягає у оцінці впливу конкуренції на ефективність каналів збуту - 4 бали: Практичне завдання виконано повністю. Наведено постановку завдання, дані щодо об'єкта дослідження. Основна частина виконана в повному обсязі. Наведено висновки та рекомендації. Робота оформлена згідно вимог, добре ілюстрована. На питання викладача надано повні відповіді - 3 бали: Практичне завдання виконано повністю. Наведено постановку завдання, дані щодо об'єкта дослідження. Основна частина виконана в повному обсязі. Зроблено поверхневі висновки та надано рекомендації. Робота оформлена згідно вимог, достатньо ілюстрована. На питання викладача надано повні відповіді - 2 бали:	
--	-------------------------------------	--	---	--



			Практичне завдання виконано не повністю. Наведено постановку завдання, дані щодо об'єкта дослідження. Питання основної частини розкриті недостатньо. Наведено висновки та рекомендації. Є помилки в оформленні, Робота недостатньо ілюстрована. На питання викладача надано поверхневі відповіді - 1 бал: Практичне завдання не виконано повністю. Наведено постановку завдання, дані щодо об'єкта дослідження. Основна частина не виконана в повному обсязі. Питання не розкриті. - 0 балів: студент не виконав практичне завдання.	
		Тестування за змістовим модулем 5	Контрольне тестування за змістовим модулем 5 складається з 6 тестових питань. За кожен правильну відповідь студент отримує 1 бал.	6
Самостійна робота 6	Практична робота 6 Оцінка ефективності збутової діяльності	Виконання практичної роботи 6	Зміст роботи полягає у аналізі методів оцінки ефективності збуту	4

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Силабус навчальної дисципліни
Оптимізація збутової діяльності компаній в сучасних умовах



	підприємства		- 4 бали: Практичне завдання виконано повністю. Наведено постановку завдання, дані щодо об'єкта дослідження. Основна частина виконана в повному обсязі. Наведено висновки та рекомендації. Робота оформлена згідно вимог, добре ілюстрована. На питання викладача надано повні відповіді - 3 бали: Практичне завдання виконано повністю. Наведено постановку завдання, дані щодо об'єкта дослідження. Основна частина виконана в повному обсязі. Зроблено поверхневі висновки та надано рекомендації. Робота оформлена згідно вимог, достатньо ілюстрована. На питання викладача надано повні відповіді - 2 бали: Практичне завдання виконано не повністю. Наведено постановку	
--	--------------	--	--	--

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Силабус навчальної дисципліни
Оптимізація збутової діяльності компаній в сучасних умовах



			завданн я, дані щодо об'єкта дослідження. Питання основної частини розкриті недостатньо. Наведено висновки та рекомендації. Є помилки в оформленні, Робота недостатньо ілюстрована. На питання викладача надано поверхневі відповіді - 1 бал: Практичне завдання не виконано повністю. Наведено постановку завдання, дані щодо об'єкта дослідження. Основна частина не виконана в повному обсязі. Питання не розкриті. - 0 балів: студент не виконав практичне завдання.	
		Тестування за змістовим модулем 6	Контрольне тестування за змістовим модулем 6 складається з 6 тестових питань. За кожну правильну відповідь студент отримує 1 бал.	6
Усього за поточний контроль	6			60
Підсумковий контроль				
Залік	Теоретичне завдання	Тестування за змістовими модулями 1-6 у системі Moodle	Контрольне тестування за вивченим матеріалом курсу складається з 20 питань. За кожну правильну відповідь студент	20

			отримує 1 бал.	
	Практичне завдання	Захист практичних завдань залікової роботи	Студент під час заліку виконує 2 практичних завдання залікової роботи за темами 1, 3, 4, 6, 7 (письмово). За правильне виконання одного практичного завдання студент отримує 10 балів.	20
Усього за підсумковий контроль	2			40

Шкала оцінювання ЗНУ: національна та ECTS

За шкалою ECTS	За шкалою університету	За національною шкалою	
		Екзамен	Залік
A	90 – 100 (відмінно)	5 (відмінно)	Зараховано
B	8 – 89 (дуже добре)	4 (добре)	
C	75 – 84 (добре)		
D	70 – 74 (задовільно)	3 (задовільно)	
E	60 – 69 (достатньо)		
FX	35 – 59 (незадовільно – з можливістю повторного складання)	2 (незадовільно)	Не зараховано
F	1 – 34 (незадовільно – з обов’язковим повторним курсом)		

6. Основні навчальні ресурси

Рекомендована література

1. Котлер Ф. Маркетинг 4,0. Від традиційного до цифрового / Філіп Котлер, Гармаван Катарджая, Іван Сатьява : пер. з англ. 2-ге вид. виправл. Київ : Вид. група КМ БУКС. 2021. 224 с.
2. Череп О.Г., Терент'єва Н.В. Особливості управління збутовою діяльністю машинобудівних підприємств : монографія. Запоріжжя : Запоріз. нац. ун-т, 2020. 209 с.
3. Гіржева О.М. Управління маркетингово-збутовою діяльністю аграрних підприємств: механізми, стратегії, інструменти : монографія. - Харків : Смуґаста типографія, 2020. 340 с.
4. Холод О.М. Комунікаційні технології. Київ : Центр навчальної літератури, 2019. 211 с.
5. Маркетингова діяльність підприємств: навч. посіб. за заг.ред. Косенко О.П. Харків: НТУ «ХП», 2018. 1000 с.
6. Остервальдер А, Піньє І. Створюємо бізнес-модель. Новаторські ідеї для всіх. Київ: Наш формат, 2017. 288 с.
7. Стратегічне управління збутовою діяльністю підприємств на міжнародному ринку: маркетингово-логістичний аспект : монографія / Т. В. Шталь [та ін.]. Харків : Лідер, 2017. 228 с.
8. Федорченко А.В., Окунєва О.В. Внутрішній маркетинг підприємства: теорія, методика, практика : монографія. Київ : КНЕУ, 2015. 232 с.
9. Морохова В.О., Лорві І.Ф. Формування стратегії збутової діяльності промислового



підприємства на ринку продукції уніфікованого використання : монографія. Луцьк : Вежа-Друк, 2014. 203 с.

10. Красноруцьк й О. О. Системи управління збутовою діяльністю аграрних підприємств: стратегія, механізми, інструментарій : монографія. Херсон: Видавець Грінь Д. С., 2012. 348 с.

11. Паска І.М. Економіко-організаційні засади функціонування збутової діяльності сільськогосподарських підприємств : монографія. Біла Церква : Білоцерк. нац. аграр. ун-т, 2012. 343 с.

12. Хрупович С.Є. Економічне оцінювання та моделювання системи управління збутовою діяльністю підприємств : монографія. Тернопіль : Вид-во ТНТУ, 2011. 160 с. URL: <https://elartu.tntu.edu.ua/handle/lib/21085>.

13. Литовченко І.Л. Інтернет-маркетинг: навч. посіб. Київ : Центр навчальної літератури, 2011. 332 с.

14. Бойчук І.В., Музика О.М. Інтернет в маркетингу: підручник. Київ, Центр учбової літератури, 2010. 512 с.

15. Збутова діяльність промислових підприємств: теорія та напрямки розвитку : монографія / П. А. Орлов [та ін.]. Харків : ХНЕУ, 2008. 232 с.

16. Терент'єва Н.В. Принципи та функції управління збутовою діяльністю. *Вісник Запорізького національного університету: збірник наукових праць. Економічні науки*, 2016, № 1 (29), с. 127–138.

17. Терент'єва, Н.В. Управління збутовою діяльністю в системі управління підприємством. *Ефективна економіка*. 2016, № 2. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4783>.

18. Терент'єва, Н.В. та Череп, О.Г. Аналіз методичних підходів до оцінювання ефективності управління збутовою діяльністю. *Економічний аналіз: збірник наукових праць*, 2018, Т. 28, № 1, с. 318–324.

19. 11 Sales Optimization Best Practices That Really Work. *TrackMage*, March 05, 2023. URL: <https://trackmage.com/sales-optimization>.

Інформаційні ресурси

1. Українська асоціація маркетингу <http://uam.in.ua/>.
2. 15 Sales Optimization Tools to Fast Track Your Deals in 2024. URL: <https://nektar.ai/blog/15-sales-optimization-tools-to-fast-track-your-deals-in-2023>.
3. Top 10 Sales Optimization Practices to Close More Deals. URL: <https://orgzit.com/blog/sales-optimization-practices>.
4. Canvanizer. URL: <https://canvanizer.com>.
5. Steli Efti. 11 Sales Optimization Strategies to Help Your Sales Team Succeed. *Close*, June 5, 2023. URL: <https://blog.close.com/sales-optimization>.
6. How To Optimize the Sales Process (With Tips and Benefits). *indeed*. Updated March 17, 2023. URL: <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/optimize-sales-process>.
7. Allie Kashkash. 5 tricks to build your sales optimization process. *mondayblog*, Dec 27, 2022. URL: <https://monday.com/blog/crm-and-sales/sales-optimization>.
8. Stephanie Trovato. How to optimize the sales process for maximum efficiency. *belkins*, Updated: 2023-12-07. URL: <https://belkins.io/blog/sales-optimization>.
9. Топ-5 книг по Інтернет-маркетингу – кращі книги, які ви можете прочитати у 2022-2023 року. *CyberSark*. URL: <https://cybershark.pro/uk/top-5-knig-po-internet-marketingu>.
10. 20 Must-Read Network Marketing Books To Maximise Your Earnings in 2020. *NatalieHeeley*. URL: <https://natalieheelley.com/network-marketing-books>.



7. Регуляції і політики курсу

Відвідування занять є обов'язковим компонентом засвоєння дисципліни. За систематичні пропуски занять та не виконання завдань без поважної причини здобувач вищої освіти буде неатестований з даної дисципліни. Усі пропущені заняття мають бути відпрацьовані під час консультацій або на в системі Moodle. Презентації та виступи мають бути авторськими (оригінальними).

Здобувач вищої освіти повинен дотримуватися академічної етики: виявляти дисциплінованість, вихованість, доброзичливість, чесність, відповідальність, дбайливо ставитись до матеріально-технічної бази університету, виконувати графік освітнього процесу, не допускати академічної заборгованості або вчасно ліквідувати її.

З даної дисципліни визнаються результати неформальної освіти згідно «Положенням Запорізького національного університету про порядок визнання результатів навчання, здобутих шляхом неформальної та/або інформальної освіти». <http://surl.li/evcjl>. Доступність зазначеного документа для учасників освітнього процесу забезпечується шляхом його розміщення на офіційному веб-сайті ЗНУ <http://surl.li/emvpz>.

ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ

ГРАФІК ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ 2025-2026 н. р. доступний за адресою: <https://tinyurl.com/yckze4jd>.

НАВЧАЛЬНИЙ ПРОЦЕС ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ОСВІТИ. Перевірка набутих студентами знань, навичок та вмінь (атестації, заліки, іспити та інші форми контролю) є невід'ємною складовою системи забезпечення якості освіти і проводиться відповідно до Положення про організацію та методику проведення поточного та підсумкового семестрового контролю навчання студентів ЗНУ: <https://tinyurl.com/y9tve4lk>.

ПОВТОРНЕ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІН, ВІДРАХУВАННЯ. Наявність академічної заборгованості до 6 навчальних дисциплін (в тому числі проходження практики чи виконання курсової роботи) за результатами однієї екзаменаційної сесії є підставою для надання студенту права на повторне вивчення зазначених навчальних дисциплін. Порядок повторного вивчення визначається Положенням про порядок повторного вивчення навчальних дисциплін та повторного навчання у ЗНУ: <https://tinyurl.com/y9pkmmp5>. Підстави та процедури відрахування студентів, у тому числі за невиконання навчального плану, регламентуються Положенням про порядок переведення, відрахування та поновлення студентів у ЗНУ: <https://tinyurl.com/ycds57la>.

ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТІВ. Порядок і процедури врегулювання конфліктів, пов'язаних із корупційними діями, зіткненням інтересів, різними формами дискримінації, сексуальними домаганнями, міжособистісними стосунками та іншими ситуаціями, що можуть виникнути під час навчання, регламентуються Положенням про порядок і процедури вирішення конфліктних ситуацій у ЗНУ: <https://tinyurl.com/57wha734>. Конфліктні ситуації, що виникають у сфері стипендіального забезпечення здобувачів вищої освіти, вирішуються стипендіальними комісіями факультетів, коледжів та університету в межах їх повноважень, відповідно до: Положення про порядок призначення і виплати академічних стипендій у ЗНУ: <https://tinyurl.com/yd6bq6p9>; Положення про призначення та виплату соціальних стипендій у ЗНУ: <https://tinyurl.com/y9r5dpwh>.

ПСИХОЛОГІЧНА ДОПОМОГА. Телефон довіри практичного психолога **Марті Ірини Вадимівни** (061) 228-15-84, (099) 253-78-73 (щоденно з 9 до 21).

УПОВНОВАЖЕНА ОСОБА З ПИТАНЬ ЗАПОБІГАННЯ ТА ВИЯВЛЕННЯ КОРУПЦІЇ Запорізького національного університету: **Банак Віктор Аркадійович**

Електронна адреса: v_banakh@znu.edu.ua

Гаряча лінія: тел. (061) 227-12-76, факс 227-12-88

РІВНІ МОЖЛИВОСТІ ТА ІНКЛЮЗИВНЕ ОСВІТНЄ СЕРЕДОВИЩЕ. Центральні входи усіх навчальних корпусів ЗНУ обладнані пандусами для забезпечення доступу осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення. Допомога для здійснення входу у разі потреби надається черговими охоронцями навчальних корпусів. Якщо вам потрібна спеціалізована допомога, будь ласка, зателефонуйте (061) 228-75-11 (начальник охорони). Порядок супроводу (надання допомоги) осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення у ЗНУ: <https://tinyurl.com/ydhcsagx>.



РЕСУРСИ ДЛЯ НАВЧАННЯ

НАУКОВА БІБЛІОТЕКА: <http://library.znu.edu.ua>. Графік роботи абонементів: понеділок-п'ятниця з 08.00 до 16.00; вихідні дні: субота і неділя.

СИСТЕМА ЕЛЕКТРОННОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАВЧАННЯ (MOODLE): <https://moodle.znu.edu.ua>

Якщо забули пароль/логін, направте листа з темою «Забув пароль/логін» за адресою: moodle.znu@znu.edu.ua.

У листі вкажіть: прізвище, ім'я, по-батькові українською мовою; шифр групи; електронну адресу.

Якщо ви вказували електронну адресу в профілі системи Moodle ЗНУ, то використовуйте посилання для відновлення паролю <https://moodle.znu.edu.ua/mod/page/view.php?id=133015>.

ЦЕНТР ІНТЕНСИВНОГО ВИВЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ МОВ: <http://sites.znu.edu.ua/child-advance/>

ЦЕНТР НІМЕЦЬКОЇ МОВИ, ПАРТНЕР ГЕТЕ-ІНСТИТУТУ: <https://www.znu.edu.ua/ukr/edu/ocznu/nim>

ШКОЛА КОНФУЦІЯ (ВИВЧЕННЯ КИТАЙСЬКОЇ МОВИ): <http://sites.znu.edu.ua/confucius>