



ДИСЦИПЛІНА ВІЛЬНОГО ВИБОРУ

Основи торгівлі

Про дисципліну

Дисципліна «Основи торгівлі» спрямована на формування у здобувачів вищої освіти **базових знань про сутність, функції та організацію торговельної діяльності** в умовах ринкової економіки.

Курс охоплює теоретичні та практичні аспекти функціонування торговельних підприємств, організації процесу купівлі-продажу товарів і надання торговельних послуг.

Дисципліна є важливою складовою підготовки фахівців сфері торгівлі, підприємництва та бізнесу.

Ключові напрями

- Теорія та практика торгівлі
- Роздрібна та оптова торгівля
- Асортимент і ціноутворення
- Обслуговування споживачів
- Державне регулювання
- Інформаційні технології

Мета

Формування у студентів системних знань про організацію та функціонування торговельної діяльності, розвиток практичних навичок управління торговельними процесами та забезпечення ефективного обслуговування споживачів.

Завдання

1

Вивчення сутності, функцій і ролі торгівлі в економіці;
ознайомлення з видами та формами торговельної діяльності

2

Управління товарним асортиментом і запасами; засвоєння основ
ціноутворення та торговельно-технологічних процесів

3

Аналіз якості товарів і стандартів обслуговування; організація
роботи підприємств роздрібної та оптової торгівлі

4

Використання сучасних інформаційних технологій; ознайомлення з
державним регулюванням торговельної діяльності

Теми

01

Сутність і значення торгівлі в економіці

03

Підприємства торгівлі: класифікація та організація

05

Організація оптової торгівлі

07

Формування асортименту й управління запасами

09

Обслуговування покупців та якість послуг

02

Види та форми торговельної діяльності

04

Організація роздрібної торгівлі

06

Торговельно-технологічні процеси

08

Ціноутворення в торгівлі

10

Державне регулювання та сучасні тенденції

Результати навчання

Після успішного завершення курсу студенти набудуть таких компетентностей:



Аналітичні знання

Розуміння ринкових механізмів торгівлі, вміння аналізувати кон'юнктуру ринку та формувати конкурентоспроможну товарну пропозицію



Клієнтоорієнтованість

Здатність організувати високий рівень обслуговування покупців, впроваджувати стандарти якості та програми лояльності



Організаційні навички

Практичні уміння організації роботи торговельного підприємства: управління асортиментом, запасами, ціноутворення та логістика



Цифрова грамотність

Вміння використовувати сучасні інформаційні технології, ERP- та CRM-системи у щоденній торговельній діяльності