



Факультет
економіки і
менеджменту

КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ СТРУКТУР



ОРГАНІЗАЦІЯ
РОЗДРІБНОГО
ПРОДАЖУ



ОРГАНІЗАЦІЯ
ОПТОВОГО ПРОДАЖУ



ОРГАНІЗАЦІЯ ОПТОВОЇ
ЗАКУПІВЛІ

Хто викладач курсу?

*Кандидат економічних наук,
доцент кафедри
маркетингу та логістики*

**Муштай Валентина
Анатоліївна**



Детальніше про викладача тут:

<https://eim.snau.edu.ua/kafedri/marketingu-ta-logistiki/sklad-kafedri/mushtaj-valentina-anatoli%20%D1%97vna/>



МЕТА ВИВЧЕННЯ ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА:

здобуття теоретичних і практичних знань щодо сутності, складових та технології організації комерційно - посередницької діяльності, набуття навичок їх практичного застосування на підприємствах торгівлі та посередницьких структурах, розуміння значення комерційно-посередницької діяльності для розвитку ринкової економіки.

ЗАВДАННЯ ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТУ:

спрямований на оволодіння такими компетентностями, як розуміння існуючих складових комерційно - посередницької діяльності, особливостей їх функціонування, закріплення комплексу економічних знань і засвоєння досягнень теорії та практики управління ринковими суб'єктами.



Вивчивши курс, ви отримаєте відповіді на такі питання як:

В чому сутність
торгівельно -
посередницької
діяльності?



Як відбувається
інформатизація
комерційної діяльності
посередницьких
структур?



Які правові основи
функціонування та
регулювання комерційно –
посередницької діяльності в
Україні



Як відбуваються оптові
закупівлі та
формується роздрібна
мережа?



З якими комерційними
ризиками зіткаються
посередницькі структури?
Як їх уникнути?



Як визначити
ефективність роботи
посередників та
обслуговування
споживачів?





Зміст дисципліни:

ТЕМА 1. Ринок та торгівельно-посередницька діяльність

ТЕМА 2. Інформатизація комерційної діяльності посередницьких структур.

ТЕМА 3. Правові основи функціонування та регулювання комерційно - посередницької діяльності в Україні.

ТЕМА 4. Організаційно - правові основи здійснення оптової та роздрібної торговельної діяльності.

ТЕМА 5. Оптові закупівлі товарів та їхнє комерційне забезпечення.

ТЕМА 6. Організаційні основи побудови й розміщення роздрібної торговельної мережі.

ТЕМА 7. Комерційні ризики та шляхи їх пом'якшення.

ТЕМА 8. Оцінювання ефективності комерційної діяльності посередницьких підприємств та обслуговування споживачів.

