

**Міністерство освіти і науки України
Національний технічний університет
«Дніпровська політехніка»**

Кафедра маркетингу

«ЗАТВЕРДЖЕНО»
завідувач кафедри

Решетілова Т.Б. _____
« ____ » _____ 2019 року

**РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«Планування продажів»**

Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Спеціальність	075 Маркетинг
Освітній рівень.....	бакалавр
Освітня програма	Маркетинг
Статус.....	вибіркова
Загальний обсяг	5 кредитів ECTS(150 годин)
Форма підсумкового контролю	залік
Термін викладання	2-й семестр
Мова викладання	українська

Викладачі: доц. Палєхова Л.Л.

Пролонговано: на 20__/20__ н.р. _____ (_____) «__»__ 20__ р.
(підпис, ПІБ, дата)

на 20__/20__ н.р. _____ (_____) «__»__ 20__ р.
(підпис, ПІБ, дата)

Дніпро
НТУ «ДП»
2019

Робоча програма навчальної дисципліни «Планування продажів» для бакалаврів спеціальності 075 Маркетинг / Нац. техн. ун-т. «Дніпровська політехніка», каф. маркетингу. Д. : НТУ «ДП», 2019. 13 с.

Розробник – Палехова Л.Л.

Робоча програма регламентує:

- мету дисципліни;
- дисциплінарні результати навчання, сформовані на основі трансформації очікуваних результатів навчання освітньої програми;
- базові дисципліни;
- обсяг і розподіл за формами організації освітнього процесу та видами навчальних занять;
- програму дисципліни (тематичний план за видами навчальних занять);
- алгоритм оцінювання рівня досягнення дисциплінарних результатів навчання (шкали, засоби, процедури та критерії оцінювання);
- інструменти, обладнання та програмне забезпечення;
- рекомендовані джерела інформації.

Робоча програма призначена для реалізації компетентнісного підходу під час планування освітнього процесу, викладання дисципліни, підготовки студентів до контрольних заходів, контролю провадження освітньої діяльності, внутрішнього та зовнішнього контролю забезпечення якості вищої освіти, акредитації освітніх програм у межах спеціальності.

Робоча програма буде в пригоді для формування змісту підвищення кваліфікації науково-педагогічних працівників кафедр університету.

Погоджено рішенням методичної комісії спеціальності 075 Маркетинг (протокол № _____ від _____ 2019).

Рекомендовано до видання редакційною радою НТУ «ДП» (протокол № _____ від _____ 2019).

ЗМІСТ

1 МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	4
2 ОЧІКУВАНІ ДИСЦИПЛІНАРНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ.....	4
3 БАЗОВІ ДИСЦИПЛІНИ	4
4 ОБСЯГ І РОЗПОДІЛ ЗА ФОРМАМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ ТА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ	5
5 ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ ЗА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ.....	5
6 ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ	6
6.1 Шкали	7
6.2 Засоби та процедури.....	7
6.3 Критерії.....	8
7 ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	12
8 РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ.....	12

1 МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

В освітньо-професійній програмі Національного технічного університету «Дніпровська політехніка» спеціальності 075 Маркетинг здійснено розподіл програмних результатів навчання (ПРН) за організаційними формами освітнього процесу. Зокрема, до дисципліни В1.8 «Планування продажів» віднесено такі результати навчання:

Р 20	Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення
Р 22	Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним
Р 23	Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи
Р 25	Відповідати вимогам, які висуваються до сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки

Мета дисципліни – формування компетентностей щодо планування та управління продажами.

Реалізація мети вимагає трансформації програмних результатів навчання в дисциплінарні та адекватний відбір змісту навчальної дисципліни за цим критерієм.

2 ОЧІКУВАНІ ДИСЦИПЛІНАРНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

Шифр ПРН	Дисциплінарні результати навчання (ДРН)	
	шифр ДРН	зміст
Р20	Р20.1-1.14	Виявляти соціально-економічні закономірності та досліджувати ринкові механізми
	Р20.2-1.14	З'ясувати маркетингові фактори, що впливають на конкурентоспроможність суб'єктів ринкової діяльності
Р22	Р22.1-1.14	Оцінювати інформацію, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень у галузі управління продажами
	Р22.2-1.14	Застосовувати інноваційні підходи щодо здійснення маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища
Р23	Р23-1.14	Виконувати маркетингові програми та представляти результати дослідження щодо можливостей підвищення успішності продажів, зокрема з урахуванням різних видів ринків
Р25	Р25-1.14	Виконувати процедури дослідження ринків та іншу маркетингову діяльність з дотриманням вимог міжнародних та національних професійних стандартів маркетингу

3 БАЗОВІ ДИСЦИПЛІНИ

Назва дисципліни	Здобуті результати навчання
Ф1, Ф2 Маркетинг	Критично осмислювати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів
	Розв'язувати складні задачі і проблеми управління

Назва дисципліни	Здобуті результати навчання
	бізнесом, що потребують оновлення та інтеграції знань маркетингу в умовах суперечливих вимог
Ф8Поведінка споживачів	Аналізувати потреби та мотивацію поведінки покупців на різних видах ринків

4 ОБСЯГ І РОЗПОДІЛ ЗА ФОРМАМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ ТА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ

Вид навчальних занять	Обсяг, години	Розподіл за формами навчання, години					
		денна		вечірня		заочна	
		аудиторні заняття	самостійна робота	аудиторні заняття	самостійна робота	аудиторні заняття	самостійна робота
лекційні	75	26	49	-	-	4	71
практичні	75	26	49	-	-	6	69
лабораторні	-	-	-	-	-	-	-
семінари	-	-	-	-	-	-	-
РАЗОМ	150	52	98	-	-	10	140

5 ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ ЗА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ

Шифри ДРН	Види та тематика навчальних занять	Обсяг складових, години
	ЛЕКЦІЇ	75
P20.1-1.14	1 Сутність планування продажами	6
	Поняття планування продажів, мета та завдання маркетингу	
	Принципи планування продажами на підприємстві	
	Види і форми планів продажів	
	Місце планів продажів продукції в системі планів підприємства	
P22.1-1.14 P23-1.14 P25-1.14	2 Процедура складання планів продажів	12
	Визначення економічних і ринкових цілей продажу	
	Методи планування продажів	
	Етапи складання планів продажу	
	Оцінка ефективності планів продажу	
	Види звітності і контролю продажів	
P20.2-1.14 P23-1.14	3 Дослідження кон'юнктури ринку	13
	Методологія досліджень кон'юнктури товарного ринку	
	Етапи проведення кон'юнктурних досліджень	
	Система показників для кон'юнктурного аналізу ринку	
	Процедура і показники аналізу продажів у попередньому періоді	
	Методи аналізу ринкової ситуації і дослідження сегментів ринку	
P20.2-1.14 P22.2-1.14 P23-1.14	4 Планування обсягів та структури товарного портфелю	16
	Процедура розробки товарного портфелю	
	Методичні підходи до аналізу товарного портфелю	
	Методи оцінки конкурентоспроможності товарного портфелю	
	Методи планування та поліпшення асортиментної структури	
	Основні показники ефективності товарного портфелю	
P20.2-1.14 P22.2-1.14	5 Планування ціни	16
	Вибір методу ціноутворення та визначення ціни	

Шифри ДРН	Види та тематика навчальних занять	Обсяг складових, години
P23-1.14	Метод ціноутворення на основі витрат виробництва та реалізації продукції Метод установлення ціни з орієнтацією на рівень конкуренції Метод ціноутворення з орієнтацією на попит Параметричні методи ціноутворення	
P20.2-1.14 P22.1-1.14	6 Прогнозування продажів Принципи прогнозування продажів Аналіз маркетингових чинників, збір і аналіз інформації Методи прогнозування продажів Бізнес процес прогнозування продажів Оцінка прогнозів	12
	ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ	75
P22.2-1.14 P23-1.14	6 Процедури розробки плану продажів Основні етапи розробки плану продажів Порядок узгодження, захисту і затвердження планів Основні показники плану продажів Розрахунок обсягів і структури товарообороту Розрахунок бюджету продажів	15
P20.2-1.14 P23-1.14	7 Методи аналізу клієнтської бази Описовий аналіз – характеристика, показники, аналітика Інтегрований ABC-XYZ-аналіз відносин з клієнтами Технологія RFM-аналізу Багатофакторні моделі аналізу Прогнозування відтоку клієнтів (ChurnPrediction)	16
P22.1-1.14 P25-1.14	8 Аналіз товарного асортименту Аналіз структури товарного асортименту Аналіз рентабельності асортиментних груп Оцінка стійкості, широти і глибини товарного асортименту Стратегії управління асортиментом	16
P22.1-1.14 P22.2-1.14 P23-1.14	9 Розробка трейд-маркетингового бюджету Методи розрахунку трейд-маркетингового бюджету Розбиття бюджету за методами управління Розбиття бюджету за видами акцій Розбиття бюджету по каналах збуту Розбиття бюджету по критерію часу	14
P23-1.14 P25-1.14	10 Планування розвитку у ланцюгах поставок Концепція ланцюга і мережі поставок Визначення місії ключової мети щодо участі у ланцюгах поставок Планування співпраці з основними партнерами у ланцюгах поставок Критерії оцінювання участі у ланцюгу поставок Маркетингові програми участі у ланцюгах поставок	14
	РАЗОМ	150

6 ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Сертифікація досягнень студентів здійснюється за допомогою прозорих процедур, що ґрунтуються на об'єктивних критеріях відповідно до Положення

університету «Про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти».

Досягнутий рівень компетентностей відносно очікуваних, що ідентифікований під час контрольних заходів, відображає реальний результат навчання студента за дисципліною.

6.1 Шкали

Оцінювання навчальних досягнень студентів НТУ «ДП» здійснюється за рейтинговою (100-бальною) таконвертаційною шкалами. Остання необхідна (за офіційною відсутністю національної шкали) для конвертації (переведення) оцінок здобувачів вищої освіти різних закладів.

Шкали оцінювання навчальних досягнень студентів НТУ «ДП»

Рейтингова	Конвертаційна
90...100	відмінно / Excellent
74...89	добре / Good
60...73	задовільно / Satisfactory
0...59	незадовільно / Fail

Кредити навчальної дисципліни зараховується, якщо студент отримав підсумкову оцінку не менше 60-ти балів. Нижча оцінка вважається академічною заборгованістю, що підлягає ліквідації відповідно до Положення про організацію освітнього процесу НТУ «ДП».

6.2 Засоби та процедури

Зміст засобів діагностики спрямовано на контроль рівня сформованості знань, умінь, комунікації, автономності та відповідальності студента за вимогами НРК до 8-го кваліфікаційного рівня під час демонстрації регламентованих робочою програмою результатів навчання.

Студент на контрольних заходах має виконувати завдання, орієнтовані виключно на демонстрацію дисциплінарних результатів навчання (розділ 2).

Засоби діагностики, що надаються студентам на контрольних заходах у вигляді завдань для поточного та підсумкового контролю, формуються шляхом конкретизації вихідних даних та способу демонстрації дисциплінарних результатів навчання.

Засоби діагностики (контрольні завдання) для поточного та підсумкового контролю дисципліни затверджуються кафедрою.

Види засобів діагностики та процедур оцінювання для поточного та підсумкового контролю дисципліни подано нижче.

Засоби діагностики та процедури оцінювання

ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ			ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ	
навчальне заняття	засоби діагностики	процедури	засоби діагностики	процедури
практичні	індивідуальні завдання	виконання завдань під час практичних занять та	комплексна контрольна робота (ККР)	визначення середньозваженого результату поточних контролів
	групові завдання	самостійної роботи		
	контрольні завдання за кожною темою	виконання завдань під час практичних занять		виконання ККР під час заліку за бажанням студента

Під час поточного контролю практичні заняття оцінюються якістю виконання контрольних, індивідуальних та групових завдань.

Якщо зміст певного виду занять підпорядковано декільком дескрипторам, то інтегральне значення оцінки може визначатися з урахуванням вагових коефіцієнтів, що встановлюються викладачем.

За наявності рівня результатів поточних контролів з усіх видів навчальних занять не менше 60 балів, підсумковий контроль здійснюється без участі студента шляхом визначення середньозваженого значення поточних оцінок.

Незалежно від результатів поточного контролю кожен студент під час заліку має право виконувати ККР, яка містить завдання, що охоплюють ключові дисциплінарні результати навчання.

Кількість конкретизованих завдань ККР повинна відповідати відведеному часу на виконання. Кількість варіантів ККР має забезпечити індивідуалізацію завдання.

Значення оцінки за виконання ККР визначається середньою оцінкою складових (конкретизованих завдань) і є остаточним.

Інтегральне значення оцінки виконання ККР може визначатися з урахуванням вагових коефіцієнтів, що встановлюється кафедрою для кожного дескриптора НРК.

6.3 Критерії

Реальні результати навчання студента ідентифікуються та вимірюються відносно очікуваних під час контрольних заходів за допомогою критеріїв, що описують дії студента для демонстрації досягнення результатів навчання.

Для оцінювання виконання контрольних завдань під час поточного контролю практичних занять в якості критерія використовується коефіцієнт засвоєння, що автоматично адаптує показник оцінки до рейтингової шкали:

$$O_i = 100 a/m,$$

де a – число правильних відповідей та виконаних суттєвих операцій відповідно до еталону рішення; m – загальна кількість запитань або суттєвих операцій еталону.

Індивідуальні та групові завдання, а також комплексні контрольні роботи оцінюються експертно за допомогою критеріїв, що характеризують співвідношення вимог до рівня компетентностей і показників оцінки за рейтинговою шкалою.

Зміст критеріїв спирається на компетентнісні характеристики, визначені НРК для бакалаврського рівня вищої освіти (подано нижче).

**Загальні критерії досягнення результатів навчання
для 6-го кваліфікаційного рівня за НРК**

Інтегральна компетентність – здатність до дослідницької, аналітичної і проектної діяльності в сфері управління продажами товарі (послуг) організацій різних видів на різноманітних ринках.

Дескриптори НРК	Вимоги до знань, умінь, комунікації, автономності та відповідальності	Показник оцінки
Знання		
<ul style="list-style-type: none"> ◆ спеціалізовані концептуальні знання, набуті у процесі навчання та/або професійної діяльності на рівні новітніх досягнень, які є основою для оригінального мислення та інноваційної діяльності, зокрема в контексті дослідницької роботи; ◆ критичне осмислення проблем у навчанні та /або професійній діяльності та на межі предметних галузей 	Відповідь відмінна – правильна, обґрунтована, осмислена. Характеризує наявність: - спеціалізованих концептуальних знань на рівні новітніх досягнень; - критичне осмислення проблем у навчанні та/або професійній діяльності та на межі предметних галузей	95-100
	Виконання завдань містить негрубі помилки або описки	90-94
	Виконання завдань правильне, але має певні неточності	85-89
	Виконання завдань правильне, але має певні неточності й недостатньо обґрунтована	80-84
	Виконання завдань правильне, але має певні неточності, недостатньо обґрунтована та осмислена	74-79
	Виконання завдань фрагментарне	70-73
	Виконання завдань демонструє нечіткі уявлення студента про об'єкт вивчення	65-69
	Рівень знань мінімально задовільний	60-64
	Рівень знань незадовільний	<60
	Уміння	
<ul style="list-style-type: none"> ◆ розв'язання складних задач і проблем, що потребує оновлення та інтеграції знань, часто в умовах неповної/недостатньої 	Відповідь (виконане завдання) характеризує уміння: - виявляти проблеми - формулювати гіпотези - розв'язувати проблеми - оновлювати знання - інтегрувати знання	95-100
	Відповідь (виконане завдання) характеризує уміння	90-94

Дескриптори НРК	Вимоги до знань, умінь, комунікації, автономності та відповідальності	Показник оцінки
інформації та суперечливих вимог; ♦ провадження дослідницької та/або інноваційної діяльності	застосовувати знання в практичній діяльності з негрубими помилками	
	Відповідь (виконане завдання) характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації однієї вимоги	85-89
	Відповідь (виконане завдання) характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації двох вимог	80-84
	Відповідь (виконане завдання) характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації трьох вимог	74-79
	Відповідь (виконане завдання) характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації чотирьох вимог	70-73
	Відповідь (виконане завдання) характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності при виконанні завдань за зразком	65-69
	Відповідь (виконане завдання) характеризує уміння застосовувати знання при виконанні завдань за зразком, але з неточностями	60-64
	Рівень умінь незадовільний	<60
Комунікація		
♦ зрозуміле і недвозначне донесення власних висновків, а також знань та пояснень, що їх обґрунтовують, до фахівців і нефахівців, зокрема до осіб, які навчаються; ♦ використання іноземних мов у професійній діяльності	Зрозумілість відповіді (доповіді). Мова: - правильна; - чиста; - ясна; - точна; - логічна; - виразна; - лаконічна. Комунікаційна стратегія: - послідовний і несуперечливий розвиток думки - наявність логічних власних суджень - доречна аргументації та її відповідність відстоюваним положенням - правильна структура відповіді (виконаного завдання) - правильність відповідей на запитання - доречна техніка відповідей на запитання - здатність робити висновки та формулювати пропозиції - використання іноземних мов у професійній діяльності	95-100
	Достатня зрозумілість відповіді (виконаного завдання) та доречна комунікаційна стратегія з незначними хибами	90-94
	Добра зрозумілість відповіді (виконаного завдання) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано три вимоги)	85-89
	Добра зрозумілість відповіді (виконаного завдання) та	80-84

Дескриптори НРК	Вимоги до знань, умінь, комунікації, автономності та відповідальності	Показник оцінки
	доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано чотири вимоги)	
	Добра зрозумілість відповіді (виконаного завдання) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано п'ять вимог)	74-79
	Задовільна зрозумілість відповіді (виконаного завдання) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано сім вимог)	70-73
	Задовільна зрозумілість відповіді (виконаного завдання) та комунікаційна стратегія з хибами (сумарно не реалізовано дев'ять вимог)	65-69
	Задовільна зрозумілість відповіді (виконаного завдання) та комунікаційна стратегія з хибами (сумарно не реалізовано 10 вимог)	60-64
	Рівень комунікації незадовільний	<60
Автономність та відповідальність		
<ul style="list-style-type: none"> ◆ відповідальність за розвиток професійного знання і практик, оцінку стратегічного розвитку команди; ◆ здатність до подальшого навчання, яке значною мірою є автономним та самостійним 	<p>Відмінне володіння компетенціями:</p> <ul style="list-style-type: none"> - використання принципів та методів організації діяльності команди; - ефективний розподіл повноважень в структурі команди; - підтримка врівноважених стосунків з членами команди (відповідальність за взаємовідносини); - стресовитривалість; - саморегуляція; - трудова активність в екстремальних ситуаціях; - високий рівень особистого ставлення до справи; - володіння всіма видами навчальної діяльності; - належний рівень фундаментальних знань; - належний рівень сформованості загальнонавчальних умінь і навичок 	95-100
	Упевнене володіння компетенціями автономності та відповідальності з незначними хибами	90-94
	Добре володіння компетенціями автономності та відповідальності (не реалізовано дві вимоги)	85-89
	Добре володіння компетенціями автономності та відповідальності (не реалізовано три вимоги)	80-84
	Добре володіння компетенціями автономності та відповідальності (не реалізовано чотири вимоги)	74-79
	Задовільне володіння компетенціями автономності та відповідальності (не реалізовано п'ять вимог)	70-73
	Задовільне володіння компетенціями автономності та відповідальності (не реалізовано шість вимог)	65-69
	Задовільне володіння компетенціями автономності та відповідальності (рівень фрагментарний)	60-64
	Рівень автономності та відповідальності незадовільний	<60

7 ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Технічні засоби навчання.
Дистанційна платформа MOODL.

8 РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

1 Балабанова Л.В., Митрохіна Ю.П. Управління збутовою політикою. Навч. посіб. К., 2011. 240 с.

2 Друкер Петер. Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво. Пер. з англ. К., 2004. 241 с.

3 Кондратюк І. В., Малініна М. Я. Професійні продажі: Навчальний посібник. Івано-Франківськ, 2015. 192 с.

4 Пилипчук В. П.. Управління продажем : навчальний. КНЕУ, 2011. 626 с.

5 Методичні вказівки до виконання практичних завдань з дисципліни «Планування продажів» для бакалаврів спеціальності 075 Маркетинг (для студентів очної і заочної форм навчання). Укладач: Палехова Л.Л. Д.: НТУ «ДП», 2019. 25 с.

6 Господарський кодекс України. Редакція від 07.02.2019. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 14.09.2019).

7 Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції». Редакція від 03.03.2016. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/236/96-%D0%B2%D1%80>(дата звернення: 14.09.2019).

8 Закон України «Про захист прав споживачів». Редакція від 16.07.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12> (дата звернення: 14.09.2019).

Навчальне видання

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«Планування продажів» для бакалаврів
спеціальності 075 Маркетинг

Розробник: Людмила Львівна Палехова

Підписано до друку 21.06.2019. Формат 30 × 42/4.
Папір офсетний. Ризографія. Ум. друк. арк. 1,25.
Обл.-вид. арк. 1,25. Тираж 100 прим. Зам. ____.

Підготовлено до виходу в світ
у Національному технічному університеті

«Дніпровська політехніка».
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру ДК № 1842
4960050, м. Дніпро, просп. Д. Яворницького, 19