

ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ ФАХОВИЙ КОЛЕДЖ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ І ТОРГІВЛІ



СИЛАБУС

ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА

ТЕХНОЛОГІЧНА ПРАКТИКА





	Галузь знань	07 Управління та адміністрування
	Спеціальність	076 ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ТОРГІВЛЯ
	Освітньо-професійна програма	ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ
Відділення готельно- ресторанного бізнесу та підприємництва	Освітньо-професійний ступінь	фаховий молодший бакалавр
	Статус освітнього компонента	обов'язковий
	Мова викладання	Українська
	Кількість кредитів ЄКТС	6
	Розподіл за видами занять та годинами навчання	180
	кількість днів практичні заняття самостійна робота	20 120 60
	Форма підсумкового контролю	залік

- Мета: виклад здобувачам освіти спеціальних знань щодо вивчення: теоретичних азів із концептуальних питань підприємництва, його типології, побудови, інструментарію, зовнішнього оточення; набуття практичних навичок в прийнятті підприємницьких рішень щодо вибору сфери та виду підприємницької діяльності, її організаційно-правової форми; опанування навичками створення та реєстрації підприємства, побудови власної кар'єри в бізнесі; є формування у здобувачів освіти систематизованого комплексу знань про загальні принципи, форми та методи організації підприємницької діяльності, приватного бізнесу, про законодавчо-нормативні акти, що регулюють підприємницьку діяльність, та органи контролю.
- Завдання: ознайомлення здобувачів фахової передвищої освіти з системою методів та алгоритмів керування діяльністю на підприємстві; набуття здобувачами освіти вмінь творчого пошуку напрямків і резервів удосконалення процесів і методів управління діяльністю підприємства, а також вирішення конкретних управлінських завдань; формування у здобувачів освіти знань та вмінь підготовки прийняття управлінських рішень на рівні стратегічних напрямків розвитку компанії, цільових товарних ринків; формування знань та вмінь підготовки прийняття управлінських рішень на рівні окремих інструментів комплексу торгівлі; формування знань та вмінь у розв'язанні питань організації, планування і контролю торгового підприємства.

У результаті вивчення освітнього компонента здобувач освіти повинен отримати:

✓ загальні компетентності:

ЗК 3. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК 4. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

ЗК 6. Здатність використовувати інформаційні та комунікаційні технології.

ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

ЗК 9. Здатність володіння навичками міжособистісної взаємодії, вміння працювати в команді, налагоджувати контакт з різними за віком, характером і статусом людьми.

ЗК 10. Здатність працювати самостійно та автономно



У результаті вивчення освітнього компонента здобувач освіти повинен отримати:

✓ спеціальні компетентності:

СК 1. Здатність враховувати основні закономірності й сучасні досягнення у підприємницькій та торговельній діяльності.

СК 2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо діяльності підприємства.

СК 3. Здатність застосовувати інноваційні підходи у діяльності підприємницьких та торговельних структур.

СК 4. Здатність визначати характеристики товарів і послуг у підприємницькій та торговельній діяльності.

СК 5. Здатність здійснювати діяльність із дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької та торговельної діяльності.

СК 6. Здатність виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур.

СК 9. Здатність застосовувати моделі електронної комерції у сфері підприємницької та торговельної діяльності.

СК 10. Здатність використовувати логістичні системи у підприємницькій та торговельній діяльності.

СК 11. Здатність формувати інформаційне середовище щодо якості і безпечності товарів, товарної асортиментної структури, правового поля здійснення торговельно-технологічних процесів.

СК 14. Здатність застосовувати отримані нові знання й практичні навички для розв'язання комплексних проблем у сфері професійної діяльності, адаптувати їх до умов змінного середовища.

СК 15. Здатність аналізувати стан, тенденції та напрями розвитку ринку товарів та послуг на регіональному та національному рівнях.

СК 16. Здатність до професійного самовдосконалення, самоосвіти в умовах мінливого середовища та підвищення рівня кваліфікації відповідно до потреб ринку праці.

✓ Програмні результати навчання:

РН 2. Застосовувати знання, розуміння закономірностей та сучасних досягнень у підприємницькій та торговельній діяльності із професійною метою.

РН 3. Володіти державною та іноземною мовами у професійній діяльності

РН 4. Використовувати сучасні комп'ютерні та телекомунікаційні технології обміну та поширення професійно спрямованої інформації у сфері підприємницької та торговельної діяльності.

РН 5. Здійснювати пошук, самостійний відбір інформації з різних джерел у сфері підприємницької та торговельної діяльності.

РН 6. Уміти проявляти ініціативу та підприємливість, володіти навичками міжособистісної взаємодії для досягнення професійної мети.

РН 7. Застосувати всебічні спеціалізовані емпіричні й теоретичні знання у сфері підприємництва та торговельної діяльності для подальшого використання у практичній діяльності.

РН 8. Володіти методами й інструментарієм для підготовки проєктів управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких та торговельних структур.

РН 9. Уміти застосовувати інноваційні підходи у підприємницькій та торговельній діяльності.

РН 10. Визначати характеристику товарів і послуг у підприємницькій та торговельній діяльності за допомогою сучасних методів.

✓ Програмні результати навчання:

РН 11. Знати основи нормативно-правового забезпечення діяльності підприємницьких та торговельних структур і застосовувати їх на практиці.

РН 12. Уміти виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур.

РН 14. Визначати потреби споживачів для формування асортименту товарів у підприємницькій та торговельній діяльності.

РН 15. Застосовувати моделі електронної комерції в діяльності підприємницьких та торговельних структур.

РН 16. Використовувати логістичні системи у підприємницькій та торговельній діяльності.

РН 17. Визначати основні показники діяльності підприємницьких та торговельних структур для забезпечення їх ефективності.

РН 18. Використовувати отримані знання й уміння для реалізації заходів щодо збереження навколишнього природного середовища, здійснення безпечної та соціально відповідальної діяльності підприємницьких та торговельних структур на основі наукових цінностей і досягнень суспільства.

РН 19. Розробляти і втілювати заходи, спрямовані на забезпечення ефективності технології торговельних процесів.

СТРУКТУРА КУРСУ

ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ

№ з/п	Тема:	К-ть годин
1	Тема 1. Ознайомитися з підприємством, підрозділами, керівниками, розпорядком роботи на підприємстві.	6
2	Тема 2. Дослідити діючу організаційну структуру управління підприємства (бази практики).	6
3	Тема 3. Проаналізувати асортимент товарів, послуг торговельного підприємства.	6
4	Тема 4. Вказати методи продажу товарів на підприємстві, визначити їх ефективність.	6
5	Тема 5. Ознайомитися на підприємстві з інноваційними технологіями ведення операційної діяльності.	6
6	Тема 6. Охарактеризувати професійні вміння працівників на підприємстві.	6
7	Тема 7. Розглянути цільові групи споживачів товарів та напрями покращення обслуговування споживачів.	6
8	Тема 8. Опрацювати комерційні ризики підприємства та проаналізувати їх.	6
9	Тема 9. Охарактеризувати організацію закупівельної роботи на підприємстві.	6
10	Тема 10. Ознайомитись з договірною роботою та дотриманням договірної дисципліни на підприємстві. Вказати порядок пред'явлення претензій постачальнику за порушення умов договору.	6

СТРУКТУРА КУРСУ

ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ

№ з/п	Тема:	К-ть годин
11	Тема 11. Провести аналіз товарних запасів підприємства торгівлі. Дати свої пропозиції щодо кращого забезпечення підприємства товарами.	6
12	Тема 12. Ознайомитися з комерційною роботою на підприємстві.	6
13	Тема 13. Вивчити порядок ціноутворення, встановлення цін на товари різних груп.	6
14	Тема 14. Охарактеризувати логістичну діяльність підприємства	6
15	Тема 15. Зробити висновок про ефективність використання площі і місткості складу, технологічного устаткування і додержання правил охорони праці і техніки безпеки. Порядок відвантаження товарів із складів. Оформлення супровідних документів.	6
16	Тема 16. Проаналізувати діяльність основних конкурентів. Обґрунтувати фактори формування конкурентоспроможності підприємства, обґрунтувати шляхи підвищення конкуренто-спроможності.	6
17	Тема 17. Ознайомитися з роботою відділу по маркетингу, його структурою і функціями.	6
18	Тема 18. Проаналізувати рекламну діяльність та заходи зі стимулювання збуту підприємства торгівлі. Опрацювати особливості розробки реклами на товари.	6
19	Тема 19. Ознайомитися із методами проведення опитування, як одним із методів маркетингових досліджень. Провести опитування з використання розробленої анкети.	6
20	Узагальнення матеріалів. Захист звітів-щоденників.	6

СТРУКТУРА КУРСУ

САМОСТІЙНА РОБОТА

№ з/п	Тема:	К-ть годин
1	Самостійна робота 1. Накреслити схему планування торговельної зали підприємства.	2
2	Самостійна робота 2. Визначити тип організаційної структури управління підприємства торгівлі та вказати переваги і недоліки такої структури.	2
3	Самостійна робота 3. Розширити асортимент нових товарів в магазині. Зробити висновок по покращенню умов роботи торговельного підприємства.	4
4	Самостійна робота 4. Надайте пропозиції які на вашу думку дозволить підприємству вирізнитися з-поміж конкурентів.	4
5	Самостійна робота 5. Вказати інноваційні технології ведення операційної діяльності на підприємстві.	4
6	Самостійна робота 6. Охарактеризуйте вміння спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня на підприємстві, де проходите практику.	2
7	Самостійна робота 7. Надайте ефективні поради для успішного самообслуговування клієнтів.	2
8	Самостійна робота 8. Опрацюйте різновиди комерційних ризиків підприємства.	2
9	Самостійна робота 9. Вкажіть порядок вибору постачальників.	2
10	Самостійна робота 10. Додати копії договорів до звіту. Оформити претензії постачальнику за порушення умов договору.	4

СТРУКТУРА КУРСУ

САМОСТІЙНА РОБОТА

№ з/п	Тема:	К-ть годин
11	Самостійна робота 11. Дати свої пропозиції щодо кращого забезпечення підприємства товарами.	2
12	Самостійна робота 12. Охарактеризувати організацію роботи з оптовими та роздрібними покупцями.	2
13	Самостійна робота 13. Ознайомитися із особливостями маркетингової цінової політики підприємства.	2
14	Самостійна робота 14. Ознайомитись з логістикою вантажного транспорту.	2
15	Самостійна робота 15. Накреслити план-схему складського приміщення підприємства. Оформити супровідні документи на товари.	4
16	Самостійна робота 16. Обґрунтувати шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства торгівлі (бази практики).	4
17	Самостійна робота 17. Опрацювати методи вивчення і аналізу попиту для визначення потреб у товарах.	2
18	Самостійна робота 18. Дати пропозиції щодо покращення рекламної роботи на підприємстві торгівлі. Скласти рекламний текст на 5-6 товарів.	4
19	Самостійна робота 19. Провести опитування споживачів. Проаналізувати отримані дані. Зробити висновки.	6
20	Самостійна робота 20. Підготувати презентацію на тему: «Перспективи мого фаху, шлях до майбутньої мрії».	4

ПОЛІТИКА ОЦІНЮВАННЯ

Оцінювання здійснюється за 4-бальною шкалою.

При оцінюванні проходження здобувачами освіти практики слід врахувати такі критерії:

- успішність і повноту виконання програми практики та індивідуальних завдань керівників;
- дотримання вимог професійної етики, правил внутрішнього розпорядку бази практики;
- активність здобувача освіти, ініціативність у процесі виконання завдань;
- систематичність та якість ведення поточної документації, рівень підготовки до поточних занять;
- організованість, впевненість, інтерес до роботи.

Оцінювання результатів практичних занять відбувається за такими загальними критеріями:

відмінно – завдання виконано повністю, відповідь обґрунтовано, висновки та пропозиції аргументовано і оформлено належним чином;

добре – завдання виконано повністю, але допущено незначні неточності у розрахунках або оформленні; але за умови належного оформлення завдання виконано не менше, ніж на 80%;

задовільно – завдання виконано не менш, ніж на 70% за умови належного оформлення; або не менше, ніж на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні.

ПОЛІТИКА ОЦІНЮВАННЯ

Оцінка при захисті звіту-щоденника виставляється відповідно до наступних критеріїв:

Оцінка "відмінно" ставиться за умов:

- виконання здобувачем освіти повного обсягу програми практики та індивідуальних завдань керівників;
- проявів впевненості, організованості і сумлінного виконання обов'язків;
- дотримання вимог професійної етики, виконання правил внутрішнього розпорядку бази практики;
- високого рівня ініціативності, відповідного фазі навчання рівня теоретичної та практичної підготовки;
- чіткого, логічного структурованого звіту, що відповідає вимогам оформлення звітної документації та містить самооцінку здобувачем освіти власної діяльності;
- наявності особистих вражень здобувача освіти та самоаналізу роботи, описаних у щоденнику практики;
- вчасного та відповідно оформленого подання звітної документації;
- позитивної характеристики з бази практики.

ПОЛІТИКА ОЦІНЮВАННЯ

Оцінка при захисті звіту-щоденника виставляється відповідно до наступних критеріїв:

Оцінка "добре" ставиться за умов:

- виконання здобувачем освіти повного обсягу програми практики;
- виявлення належного рівня теоретичної та практичної підготовки;
- дотримання основних правил професійної етики з окремими недоліками;
- вчасного і відповідно оформленого подання звітної документації;
- позитивної характеристики з бази практики;
- недостатнього рівня самоаналізу, творчості, ініціативності.

Оцінка "задовільно" ставиться за умов:

- виконання здобувачем освіти основної програми практики та індивідуальних завдань за умов наявності численних зауважень щодо проходження практики;
- подання вчасно оформленої звітної документації.

Оцінка "незадовільно" ставиться за умов:

- недотримання здобувачем освіти вимог професійної етики;
- порушення виробничої дисципліни і внутрішнього розпорядку бази практики;
- невиконання завдань і програми практики;
- невчасного подання звітної документації.

ОСНОВНІ Й ДОПОМІЖНІ ІНФОРМАЦІЙНІ ДЖЕРЕЛА:

1. Закон України « Про рекламу» від 03.07,96 р. із змінами і доповненнями.
2. Закон України « Про захист прав споживачів» від 19.03.97р. № 172, із змінами і доповненнями.
3. Закон України « Про ціни і ціноутворення», із змінами і доповненнями.
4. Апопій В.В., Міщук І.П., Рудницький С.І., Хомяк Ю.М. Теорія та практика торговельного обслуговування: Підручник, 2-ге вид., перероб. та доп./за ред. В.В. Апопія – Київ: Центр навчальної літератури, 2021. - 456с
5. Божкова В.В., Мльник Ю.М. Реклама та стимулювання збуту: навч.посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2023. – 200с.
6. Гонtareва, Ірина В'ячеславівна. Підприємництво : підручник / І.В. Гонtareва. – Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2021. – 392 с.
7. Карпюк Г.І. Основи підприємництва: Навчальний посібник для здобувачів професійної (професійно-технічної) освіти, 2021. - 108с.
8. Блакитна Г. Бухгалтерський облік в торгівлі та ресторанному господарстві. - Центр навчальної літератури, 2019, 288с