



## Силабус курсу Управління продажами

Ступінь вищої освіти – бакалавр  
Спеціальність 075 «Маркетинг»  
Освітньо-професійна програма «Маркетинг»

Рік навчання: III, Семестр: VI

Кількість кредитів: 5 Мова викладання: українська

### Керівник курсу

ПІП



к.е.н., доц. **Іванечко Неля Ростиславівна**

Викладач та розробник модуля «Стратегічний маркетинг» сертифікованих курсів з Інтернет маркетингу ЗУНУ.

Викладач на курсах Digital marketing українсько-шведської ІТ школи Beetroot Academy.

Отримала сертифікат про навчання в Краківському економічному університеті, де освоїла нові та інноваційні методи викладання.

Член ГО «Українська Асоціація Маркетингу».

Контактна інформація [n.ivanechko@gmail.com](mailto:n.ivanechko@gmail.com), +380685159732

### Опис дисципліни

Дисципліна «Управління продажами» спрямована на формування у студентів базових знань та вироблення практичних навичок для ефективних продажів у стартапах, товарних компаніях та компаніях сфери послуг. Дисципліна містить теми, які допоможуть не лише презентувати й продавати товари чи послуги офлайн та онлайн, але й успішно зробити, відповідно до сучасних викликів, самопрезентацію, контент-образ, нетворкінг.

### Структура курсу

Години (лек. / сем.)	Тема	Результати навчання	Завдання
4 / 2	<b>1. Презентація продукту та самопрезентація.</b>	Вивчити технологію підготовки презентації. Вміти зробити самопрезентацію та контент-образ. Знати критерії, яким повинні відповідати менеджери з продаж та посадові обов'язки.	Тести, кейси

4 / 2	<b>2. Психологія в продажах.</b>	Вміти застосовувати прийоми нейромаркетингу в продажах. Знати основні канали невербальної комунікації. Засвоїти теорії мотивації.	Кейси, тести
4 / 2	<b>3. Роль нетворкінгу у продажах.</b>	Вміти здійснювати нетворкінг та формувати клієнтську базу. Проводити підготовку до продажу і попередні переговори. Визначати потенціал організації.	Тести, кейси
4 / 2	<b>4. Процес продажів.</b>	Засвоїти суть процесу продажу. Виявляти проблеми і потреби клієнта. Визначати цілі, організувати торговельний персонал, розробляти стратегії роботи з клієнтами.	Кейси, тести
4 / 2	<b>5. Техніка та методики продажів.</b>	Знати основні чинники, які формують перше враження. Розуміти техніку продажів. Вміти застосовувати різноманітні методики продажів.	Тести, кейси
4 / 2	<b>6. Продажі по телефону.</b>	Знати види та цілі дзвінків. Володіти усіма етапами продажів по телефону. Вміти скласти алгоритм та скрипти продаж по телефону.	Тести, кейси
4 / 2	<b>7. Продажі в інтернеті.</b>	Розуміти особливості онлайн-продаж, характеристики онлайн-платформ, дропшипінг. Знати інструменти автоматизації продажів: лідогенерація, чат-боти, CRM. Засвоїти етапи воронки продажів.	Тести, кейси

### Літературні джерела

1. Геммонд Річард. Мистецтво роздрібно́ї торгівлі. Передові ідеї та стратегії від найуспішніших торгових компаній світу. Пер. з англ. – 4.вид., доп. – К. : Вид. група КМ-БУКС, 2019. – 416 с.
2. Діксон Метью, Адамсон Брент. Суперпродавці. Як навчитися продавати, а не «впарювати» / пер. з англ. Дмитро Кожедуб. – К. : Наш формат, 2018. – 240 с.
3. Євген Жигілій. Майстер дзвінка. Як пояснювати, переконувати і продавати телефоном / пер. з рос. А. Стояновської. – Дніпро: Моноліт, 2019. – 376 с.
4. Іванечко Н., Оконський М. Управління продажами у сфері послуг. *Галицький економічний вісник*. 2023. Том 85. № 6.
5. Котлер Ф., Катарджая Г, Сетьяван І. Маркетинг 4.0. Від традиційного до цифрового. пер. з англ. К. Куницької та О. Замаєвої. К. : Вид. група КМ-БУКС, 2018. - 208 с.
6. Маркетинг [Електронний ресурс] : навч. посіб. / Н. Іванечко, Т. Борисова, Ю. Процишин [та ін.] ; за ред. Н. Р. Іванечко. - Тернопіль : ЗУНУ, 2021. - 180 с.

### Політика оцінювання

- **Політика щодо дедлайнів та перескладання:** Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку. Перескладання модулів відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
- **Політика щодо академічної доброчесності:** Списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування (наприклад, програма

Kahoot).

- **Політика щодо відвідування:** За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі за погодженням із керівником курсу.

### Оцінювання

Остаточна оцінка за курс розраховується наступним чином:

Заліковий модуль 1	Заліковий модуль 2	Заліковий модуль 3	Разом
30%	40%	30%	100%
1. Усне опитування під час заняття (4 теми по 5 балів = 20 балів) 2. Письмова робота = 80 балів.	1. Усне опитування під час заняття (3 теми по 5 балів = 15 балів) 2. Письмова робота = 85 балів.	1. Написання та захист КПІЗ = 80 балів. 2. Виконання завдань під час тренінгу = 20 балів	100

Шкала оцінювання студентів:

ECTS	Бали	Зміст
A	90-100	відмінно
B	85-89	добре
C	75-84	добре
D	65-74	задовільно
E	60-64	достатньо
FX	35-59	незадовільно з можливістю повторного складання
F	1-34	незадовільно з обов'язковим повторним курсом