

ПРОГРАМА КУРСУ «БІЗНЕС АДМІНІСТРУВАННЯ»

Назва курсу:	Продажі
Викладач (-і):	Олександр Бакка
Профайл викладача:	Олександр Бакка (www.bs.krok.edu.ua) https://www.linkedin.com/in/alexander-bakka-3a438a6/
Контактний телефон:	+38(050) 331-8225
E-mail:	BakkaOL@krok.edu.ua
Консультації:	Понеділок, четвер з 16:00-18:00 будь який день, за попередньою домовленістю в email/та шляхом особистого спілкування за допомогою телефонного зв'язку – або ZOOM, Messenger, Telegram)

Посилання на курс на платформі Moodle:

[Курс: Продажі Бакка О. \(krok.edu.ua\)](#)

Семестр, в якому вивчається курс: 3 семестр

Адміністратор групи: Олена Корнієнко, +38(097) 601- 61-21, RudavkaL@krok.edu.ua

Обсяг курсу в аудиторних/кредитних годинах: 18 контактних годин, 4 кредити

Кількість годин, необхідних для самостійної роботи студента: 120 години

Короткий опис курсу:

Курс описує логічну послідовність дій, які треба здійснити для побудови системних продажів. Він розрахований на студентів програми Бізнес адміністрування, які безпосередньо залучені в побудову та управління функцією продажу на підприємстві.

В структурі курсу розглядаються наступні ключові питання:

- Як зрозуміти та визначити психологічне підґрунтя потенційних клієнтів в процесі прийняття рішення про купівлю товару (послуги).
- Що треба зробити до початку продажів в компанії.
- Як дослідити та визначити потенціал території для продажів.
- Специфіка різних типів продажів (B2B, B2C, продаж послуг, продажі через Інтернет).
- За якими принципами будувати Відділ продажі в організації.

В процесі навчання учасники отримують необхідні теоретичні знання та підходи і виконують практичні вправи для набуття певних навичок з управління продажами.

Цілі курсу:

Курс повинен надати розуміння та інструменти для побудови конкурентоспроможної функції продажів на будь-якому підприємстві. Учасники набувають практичних навичок, як з побудови продажів, так і з принципів контролю керівників, що відповідають за продажі в організації.

Задачі курсу:

- показати логіку послідовних кроків у продажах;
- зрозуміти, як створити Цінність для клієнтів відносно їхніх очікувань;
- надати базові навички вибору релевантної схеми продажів та навички розробки системи продажу для компанії;
- сформулювати мислення, коли всі дії компанії базуються на розрахунку потенціалу певної території та її осмисленого використання;
- вміти розробити максимально ефективну функцію продажів та систему мотивації персоналу.

Програмні результати навчання по завершенню курсу, згідно освітньо-професійної програми:

ПРН2. Ідентифікувати проблеми в організації та обґрунтовувати методи їх вирішення

ПРН4. Обґрунтовувати та управляти проектами, генерувати підприємницькі ідеї

ПРН7. Організувати та здійснювати ефективні комунікації всередині колективу, з представниками різних професійних груп та в міжнародному контексті

Результати навчання.

По закінченню цього курсу слухачі зможуть продемонструвати:

- **Знання:** логіка поведінки клієнтів та прийняття ними рішень; сегментування ринків та покупців; сучасні інструменти для продажу; види маркетингових досліджень; розуміння каналів збуту та комунікації.
- **Навички:** як збирати та аналізувати інформацію з ринку; стратегічне планування; планування та побудова функції продажів; вибір ефективних збутових каналів; побудова внутрішньої структури відділу продажів.
- **Компетенції:** бути готовим відповідати за створення актуальної та успішної системи продажів для всієї компанії.

Баланс між теорією та практикою, яким чином буде досягнена інтеграція між окремими темами, що вивчаються в курсі.

Концепції, теорії, стилі, практики різних регіонів та культур	Інтеграція нових знань з попереднім досвідом	Розвиток навичок і вмінь- софт скілз	Навички аналізу ситуації та вирішення складних проблем у бізнесі, розвиток критичного мислення	Розуміння бізнес середовища та основних інструментів управління
15%	10%	15%	25%	35%

Методи навчання:

Курс побудовано за принципом співвідношення 60% практики та 40% теоретичного матеріалу.

Лекція, модерація дискусій, аналіз кейсів з практики відомих українських та міжнародних компаній, індивідуальні та групові практичні завдання під час курсу. Інформація про міжнародні компанії використовується для дискусій.

Розподіл та питома вага кожного методу, що застосовується під час вивчення курсу:

- Лекції – 30%
- Групові обговорення, вирішення кейсів - 30%
- Практичні справи – 40%

Вимоги до дедлайнів, контрольним терміном виконання завдань, тестів, проектів та інших робіт:

- Для кожного завдання викладач визначає термін здачі.

Зв'язок змісту курсу з корпоративним світом, враховуючи міжнародний контекст:

Протягом курсу всі теорії, що надаються відповідають кращим практикам відомих міжнародних корпорацій та провідних українських компаній. Активне використання сучасних бізнес-кейсів для перенесення бізнесу на нові ринки забезпечує міцний зв'язок із реальним бізнес-світом.

Оцінювання знань:

Самостійна робота –55%

Участь в аудиторних дискусіях – 20%

Аналіз кейсів в аудиторії –25%

Критерії оцінки:

- Самостійна робота оцінюється за наступними критеріями прийняття: відповідність опрацьованого матеріалу до теми самостійної роботи, глибина опрацювання, відповідність до стандартів (якщо такі були задані), відсутність плагіату. Максимальна кількість балів за самостійну роботу протягом курсу - 55 балів. Всього передбачено 1 самостійна робота за курс навчання.
- Робота в аудиторії оцінюється залученістю слухача в обговорення кейсів, практичних та теоретичних викладів матеріалу та максимально оцінюється в 20 балів
- Аналіз кейсів під час курсу оцінюється за наступними критеріями: здатність до критичного мислення, глибина аналізу, вміння застосовувати теоретичні знання на практиці, а також активна участь в обговореннях. Максимальна кількість балів за аналіз кейсів протягом курсу - 25 балів. Кожен кейс має бути детально опрацьований, з акцентом на виявлення ключових проблем та пропозиції щодо їх вирішення.

Шкала оцінок.

Сукупність оцінювання по самостійній роботі, роботи в аудиторії та тестовому завданні оцінюється по 100 бальній системі, яка трансформуються в 100-бальну шкалу, що відображує цифрові значення та значення оцінки в літерах.

Цифрове значення оцінки	%	Описова характеристика оцінки
5.0	90-100	Відмінно
4.0	70-89	Добре
3.0	50-69	Задовільно
2.0	1-49	Незадовільно

Зворотний зв'язок викладача зі студентами за результатами виконання завдань і вивчення курсу в цілому:

За результатами вирішення завдань, групових вправ і кейсів зворотний зв'язок дається відразу ж і обговорюється в групі зі студентами. Результати фінального тесту та загальна оцінка за курс розглядаються в індивідуальному порядку в форматі зручному для студента: електронна пошта, особисті зустрічі (дата і час обговорюються окремо).

Політика щодо академічної доброчесності:

Адміністрація Бізнес Школи КРОК розглядає плагіат як одну з форм академічної нечесності, а навмисне застосування плагіату в будь-якій формі призведе до отримання незадовільної оцінки за прослуханий курс.

Застосування будь-яких обманних дій із запозичення думок, робіт або висловлювань інших студентів ми розглядаємо як форму академічної нечесності, включаючи списування одного студента в іншого.

Навмисне використання будь-яких форм академічної нечесності, як плагіату так і списування, призведе до отримання незадовільної оцінки за прослуханий курс як студентом, який скоїв такі дії, так і студентом, який не перешкодив виконанню таких дій.

Процедура перевірки на відсутність академічного плагіату, фальсифікації, фабрикації визначається внутрішніми правилами ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК» визначеними у Кодексі академічної доброчесності [Кодекс академічної доброчесності Університету «КРОК» \(krok.edu.ua\)](http://krok.edu.ua).

Відвідування занять:

Відповідно до академічної політики Бізнес Школи КРОК, відвідування занять студентами є обов'язковим. Відсутність студента на заняттях впливає на якість роботи групи і групову динаміку. Про відсутність на занятті з поважної причини, студент повинен проінформувати менеджера програми. Відсутність студента без поважної причини на більш ніж 25% занять від загальної кількості аудиторних годин, призводить до зниження оцінки, що виставляється викладачем в цілому за курс. Питома вага оцінки за відвідування занять становить від 5 до 10%. Викладач самостійно визначає вагу цього показника.

За що та на скільки буде знижена оцінка студенту за відсутність на заняттях.

У разі відсутності студента без поважної причини на більш ніж 25%, але не менше 50% занять від загальної кількості аудиторних годин, оцінка за відвідування занять знижується до 5% від загального числа в 10%. Якщо студент відвідав менше 50% від загальної кількості аудиторних годин, в такому випадку студент отримує 0% за відвідування занять.

Самостійна робота студента.

Самостійна робота є основним засобом засвоєння навчального матеріалу і набуття вмінь і практичних навичок. У процесі самостійної роботи студенти вивчають теоретичні положення дисципліни, здійснюють самоконтроль своїх знань і вмінь.

Самостійна робота включає:

- опрацювання лекційного матеріалу;
- самостійне вивчення окремих питань курсу на основі навчальної літератури, монографій, наукових статей, законодавчих та нормативних актів;
- підготовка до обговорення окремих питань курсу;
- підготовка до практичних занять;
- розв'язування задач і виконання розрахункових завдань;
- підготовка до письмових контрольних робіт;
- підготовка до виступів.

Самостійна робота складається з двох частин: теоретичної та практичної. Теоретична частина самостійної роботи складається з теоретичних питань, перш ніж приступити до вирішення яких студент повинен ознайомитися з підручниками, монографіями, періодичними виданнями, нормативними документами; збирати, аналізувати та узагальнювати теоретичний і практичний матеріал з конкретного питання.

Самостійне навчання студентів обов'язкове для того, щоб викладач міг контролювати їхні знання.

Використання ноутбуків та мобільних пристроїв:

Адміністрація Бізнес Школи та програми не рекомендує використовувати під час занять ноутбуки, мобільні телефони, та інші пристрої, які можуть відволікати Вашу увагу, увагу викладача та інших студентів від навчального процесу. Всі електронні та інші пристрої повинні бути вимкнені під час занять.

Використання ноутбуків і мобільних пристроїв дозволяється лише за умови отримання дозволу від викладача, якщо це необхідно для вивчення курсу, пошуку інформаційних джерел або для інших навчальних цілей.

Матеріали курсу:

- Авторський навчальний комплекс з роздатковими матеріалами, презентаціями, завданнями, кейсами, статтями та іншими навчальними матеріалами, підготовлений викладачем.

Література та інформаційні джерела:

1. Ел Райс, Джек Траут. Маркетингові війни. «Фабула», 2019.
2. Джек Траут. Диференційся або помри. «Фабула», 2019.
3. Майкл Портер, Конкурентна перевага. Як досягти стабільно високих результатів. «Наш формат», Київ, 2019.
4. Майкл Портер, Конкурентна стратегія. Техніки аналізу галузей та конкурентів. «Наш формат», Київ, 2020
5. Лідія Пашук, Українська мрія. Я – підприємець!. «Майстер Книг», 2020.
6. В. Чан Кім, Рене Моборн, Стратегія блакитного океану. Як створити безхмарний ринковий простір і позбутися конкуренції. Hemiro Ltd., 2019.
7. Майкл Аун. Це ж клієнт, дурнику. «Фабула». 2019.

Календарно-тематичний план занять

№ Заняття	Теми занять	Самостійна робота
№1 (3 години)	Тема 1. Концептуальні поняття.	Виконати аналіз та розробити модель цінностей для продукції або послуг вашого підприємства, базуючись на знаннях, отриманих під час заняття. Завантажити результати на платформу Moodle.
№2 (6 годин)	Тема 2. Що зробити до початку продажів: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Розробка стратегії продажів ✓ Визначення цільової аудиторії 	

№ Заняття	Теми занять	Самостійна робота
№3 (6 годин)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Аналіз ринку та конкурентів ✓ Формування ціннісної пропозиції Тема 3. Принципи побудови продажів <ul style="list-style-type: none"> ✓ Вибір каналів дистрибуції. ✓ Специфіка різних видів торгівлі ✓ Вибір ефективних збутових каналів 	
№4 (3 години)	Тема 4. Принципи побудови відділу продажів: Ключові показники ефективності (KPI) Формула фінансової мотивації для відділу продаж	

У залежності від рівня обізнаності та компетенцій слухачів завдання курсу можуть бути змінені, скорочені або додано додатковий матеріал.