

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ПРИКАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТЕФАНІКА**



Економічний факультет

Кафедра підприємництва, торгівлі та прикладної економіки

**СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

**УПРАВЛІННЯ ПРОДАЖАМИ В ПІДПРИЄМНИЦТВІ ТА ТОРГІВЛІ**

Каталог 3 вибіркових дисциплін

Рівень вищої освіти другий (магістерський)  
Галузь знань 07 Управління та адміністрування  
Спеціальність 076 Підприємництво та торгівля  
ОПП Підприємництво та торгівля

Затверджено на засіданні кафедри  
Протокол № 5 від 4 грудня 2024 р.

м. Івано-Франківськ – 2025-2026 р.

<b>1. Загальна інформація</b>	
<b>Назва дисципліни</b>	Управління продажами в підприємстві та торгівлі
<b>Викладачі</b>	Ціжма Оксана Анатоліївна, старший викладач кафедри підприємництва, торгівлі та прикладної економіки;
<b>Контактний телефон викладачів</b>	+380509140302
<b>E-mail викладачів</b>	oksana.tsizhma@pnu.edu.ua
<b>Формат дисципліни</b>	Очний, заочний
<b>Обсяг дисципліни</b>	3 кредити ЄКТС, 90 год.
<b>Посилання на сайт дистанційного навчання</b>	<a href="https://d-learn.pnu.edu.ua/">https://d-learn.pnu.edu.ua/</a>
<b>Консультації</b>	Консультації проводяться відповідно до Графіку консультацій, розміщеному на інформаційному стенді та сайті кафедри <a href="https://kptpe.pnu.edu.ua/hrafik-provedennia-konsultatsij/">https://kptpe.pnu.edu.ua/hrafik-provedennia-konsultatsij/</a> .
<b>2. Анотація до навчальної дисципліни</b>	
<p><b>Управління продажами в підприємстві та торгівлі</b> – це дисципліна, що вивчає сукупність процесів розробки, планування, моніторингу та контролю всіх етапів продажу продуктів компанії.</p> <p><b>Предметом вивчення дисципліни «Управління продажами в підприємстві та торгівлі»</b> є один із видів організаційної (маркетингової) діяльності, спрямованої на встановлення і досягнення цілей продажу, за допомогою адаптації та гнучкого реагування на зміну умов зовнішнього середовища.</p> <p><b>Об’єкт дослідження</b> дисципліни «Управління продажами в підприємстві та торгівлі» – процес організації системи ефективного управління продажами при здійсненні підприємницької та торговельної діяльності.</p>	
<b>3. Мета та цілі навчальної дисципліни</b>	
<p><b>Метою</b> викладання навчальної дисципліни «Управління продажами в підприємстві та торгівлі» є формування сучасної системи поглядів і спеціальних знань у галузі управління продажем, набуття практичних навичок щодо управління продажем на ринку з урахуванням задоволення потреб споживачів і забезпечення ефективності діяльності підприємств. Закономірності розвитку управління продажем в ринкових умовах, системи управління продажем підприємства.</p> <p>Основними <b>завданнями</b> вивчення дисципліни «Управління продажами в підприємстві та торгівлі» є засвоєння теоретичних та організаційних основ управління продажем, розуміння сутності системи продажу та взаємозв’язку її внутрішніх елементів та зовнішнього середовища, розуміння системи методів маркетингу в управління продажем у процесі ведення підприємницької та торговельної діяльності.</p> <p>Основними <b>цілями</b> вивчення дисципліни «Управління продажами в підприємстві та торгівлі» є плани, яких компанія повинна досягти, щоб підвищити успішність бізнесу та збільшити прибуток і дохід, зокрема зацікавити потенційного клієнта та перетворити його на покупця; просунути новий товар; вийти на новий ринок; привернути нових клієнтів; продати певний продукт; підвищити впізнаваність компанії або продукту; отримати інформацію про ставлення покупця до ціни.</p> <p>У результаті вивчення навчальної дисципліни «Управління продажами в підприємстві та торгівлі» студент повинен <b>знати</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>про роль і розвиток продажів в комерції і стратегії продажів;</li> <li>про відповідальність продажів, про персональний продаж, про управління ключовими клієнтами, заснованого на взаєминах;</li> <li>про інформаційні технології в продажах;</li> <li>канали і просування продажів; про мотивацію і підготовку кадрів;</li> <li>порядок і процес прогнозування обсягів продажів.</li> </ul> <p><b>Студент повинен вміти</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>використовувати знання з управління продажами для правильної організації продажів і оцінки їх ефективності;</li> <li>організувати роботу з проведення продажів з використанням маркетингових підходів;</li> </ul>	

застосовувати порівняльні методи планування продажів;  
 мати уявлення: про технології, моделі менеджменту продажів в різних країнах; про сучасні досягнення в сфері управління продажами в галузі комерції; про основні напрямки вдосконалення управління продажами, підвищення його ефективності.  
 Після вивчення початкової дисципліни студент повинен оволодіти такими **комунікаціями**:  
 здатність вибудовувати правильну модель системи управління продажами;  
 здатність формувати напрями управління продажами в роздрібній та оптовій торгівлі;  
 здатність управляти продажами зважаючи на конкретну спеціалізацію торговельних підприємств.  
 Вивчаючи навчальну дисципліну студент набуває **автономності та відповідальності**, що проявляється у наступному:  
 здатність самостійно та неупереджено приймати рішення у процесі управління продажами;  
 здатність до формування та оформлення об'єктивних і обґрунтованих висновків щодо покращення процесу управління продажами.

#### 4. Організація навчання

Обсяг навчальної дисципліни 90 год.

Вид заняття	Загальна кількість годин
лекції	16
семінарські заняття	14
самостійна робота	60

#### Ознаки курсу

Семестр	Спеціальність	Курс (рік навчання)	Нормативний / вибірковий
1	076 «Підприємництво та торгівля»	1	вибірковий

#### Тематика курсу

Тема	кількість год.					
	Денна форма			Заочна форма		
	лек- ції	семіна- рські	самостій- на робота	лек- ції	семіна- рські	самостій- на робота
Тема 1. Концептуальні засади управління продажем: сучасні тенденції.	2	1	5	1	1	6
Тема 2. Організація та побудова системи продажу на принципах гармонізації в підприємстві та торгівлі	1	1	5	-	-	6
Тема 3. Інформаційне та процедурне забезпечення управління продажем підприємстві та торгівлі	1	1	5	1	1	6
Тема 4. Стратегія і тактика управління продажем в підприємстві та торгівлі.	1	1	5	-		6
Тема 5. Прогнозування та планування продажу в підприємстві та торгівлі.	1	1	5	1	-	7
Тема 6. Управління торговим персоналом в підприємстві та торгівлі.	2	1	5	1	1	7

Тема 7. Квоти продажів та цілі продажів: різниця та взаємозв'язок	2	2	5	1	1	7
Тема 8. Візуальні ефекти продажів для приваблення та утримання клієнта	2	2	5	1	1	7
Тема 9. Післяпродажне обслуговування та навички зближення з клієнтом	2	2	5	1	1	7
Тема 10. Маркетинговий аналіз та оцінка програми продажу в підприємстві та торгівлі.	2	2	5	1	1	7
Індивідуальне завдання	-	-	10	-	-	10
Усього годин	16	14	60	8	6	76

### 5. Система оцінювання навчальної дисципліни

Загальна система оцінювання навчальної дисципліни

**100 бальна – (100 балів протягом семестру)**

Поточний контроль 0-40 балів;  
Контрольна робота 0-20 балів;  
Індивідуальне завдання 0-20 балів;  
Самостійна робота 0-20 балів;

Поточне тестування та самостійна робота				Сума балів з навчальної дисципліни
Модуль 1		Модуль 2		
Поточний контроль	Контрольна робота	Індивідуальне завдання	Самостійна робота	
Усне опитування, тестування	Письмова робота	Презентація	Тестування (КРС)	100
40 балів	20	20 балів	20 балів	
<b>100 балів</b>				<b>100</b>

Підсумкова оцінка з дисципліни у стобальній шкалі переводиться у національну шкалу та ECTS за такою схемою

Шкала оцінювання для екзамену		
університетська	національна	шкала ECTS (ECTC)
90 – 100	<b>зараховано</b>	<b>A</b>
80-89		<b>B</b>
70-79		<b>C</b>
60-69		<b>D</b>
50-59		<b>E</b>
26-49	<b>Не зараховано</b>	<b>FX</b>
1-25		<b>F</b>

<p>Вимоги до письмової роботи</p>	<p>Вивчення дисципліни передбачає обов'язкове виконання індивідуального завдання – (ІЗ).</p> <p>Індивідуальні завдання (ІЗ) виконуються у вигляді презентації від 5 до 10 слайдів з вказанням назви завдання, шифру групи та прізвища виконавця. Розподіл завдань здійснює викладач в межах групи або лекційного потоку (згідно порядкового номеру чи іншим способом (можна використати метод роботи в малих групах), координатор староста.</p> <p>Оформляють ІЗ у вигляді презентації за допомогою інструментів Power Point, Prezi, Canva чи ін. (захист відбувається на останньому практичному занятті, презентація надсилається викладачу на електронну пошту).</p> <p>Максимальна оцінка за ІЗ становить 20 балів.</p>										
<p>Семінарські заняття</p>	<p>Поточні оцінки 2, 3, 4, 5, які можуть отримати під час семінарських занять (або тестування в системі дистанційного навчання) сумуються і розраховується середнє арифметичне (із заокругленням до десятих).</p> <p>Поточне тестування по окремих темах може проводитись у системі дистанційного навчання – результат відображається у відсотках, максимум 100%.</p> <p>Середній бал за поточний контроль переводиться у 40 бальну шкалу.</p> <table border="1" data-bbox="363 725 1457 2040"> <thead> <tr> <th data-bbox="363 725 619 763">Оцінка</th> <th data-bbox="619 725 1457 763">Умови отримання оцінки</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="363 763 619 1032"> <p><b>5</b> «відмінно»</p> </td> <td data-bbox="619 763 1457 1032"> <ul style="list-style-type: none"> <li>- повний, правильний, послідовний, зв'язний, обґрунтований виклад питання, що супроводжується правильними прикладами;</li> <li>- все, що викладається повинно свідчити про глибоке розуміння і орієнтацію в явищах і процесах, що вивчаються;</li> <li>- правильні вичерпні відповіді на додаткові питання викладача, що мають мету з'ясувати ступінь розуміння студентом матеріалу, що ним викладається.</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="363 1032 619 1368"> <p><b>4</b> «добре»</p> </td> <td data-bbox="619 1032 1457 1368"> <ul style="list-style-type: none"> <li>- студент дає правильний, повний виклад змісту підручника і матеріалу, поданого викладачем, але на додаткові контрольні питання, які ставить викладач для з'ясування глибини розуміння і вміння орієнтуватися в явищах і процесах, відповідає лише з деякою допомогою викладача чи колег;</li> <li>- при правильному і в цілому зв'язному викладі матеріалу, студент припускає у відповіді неточності, які виправляє сам або при першому зауваженні викладача;</li> <li>- недостатньо вичерпні відповіді на додаткові запитання викладача.</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="363 1368 619 1872"> <p><b>3</b> «задовільно»</p> </td> <td data-bbox="619 1368 1457 1872"> <ul style="list-style-type: none"> <li>- студент виявляє знання і розуміння основного навчального матеріалу, що розглядається, але під час відповіді допускає суттєві помилки і усвідомлює їх тільки після повторної вказівки викладача;</li> <li>- відповіді на запитання дає не одразу, а тільки після деякого напруження пам'яті, при чому відповіді нечіткі;</li> <li>- не в змозі без допомоги викладача вивести співвідношення з іншими проблемами дисципліни, що вивчається;</li> <li>- допускає грубі помилки або зовсім пропускає матеріал і частково виправляє ці помилки тільки після вказівки викладача;</li> <li>- студент виявляє незнання більшої частини навчального матеріалу, нелогічно і невпевнено його викладає, у відповіді мають місце заминки і перерви, не може пояснити проблему, хоча і розуміє її;</li> <li>- викладає матеріал не достатньо зв'язано і послідовно.</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="363 1872 619 2040"> <p><b>2</b> «незадовільно»</p> </td> <td data-bbox="619 1872 1457 2040"> <ul style="list-style-type: none"> <li>- студент припускається грубих помилок при викладі матеріалу і не виправляє ці помилки навіть при вказівці на них викладача;</li> <li>- виявляє повне незнання і нерозуміння навчального матеріалу і як наслідок цього - повна відсутність навичок як в аналізі явищ, так і у подальшому виконанні практичних завдань.</li> </ul> </td> </tr> </tbody> </table>	Оцінка	Умови отримання оцінки	<p><b>5</b> «відмінно»</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- повний, правильний, послідовний, зв'язний, обґрунтований виклад питання, що супроводжується правильними прикладами;</li> <li>- все, що викладається повинно свідчити про глибоке розуміння і орієнтацію в явищах і процесах, що вивчаються;</li> <li>- правильні вичерпні відповіді на додаткові питання викладача, що мають мету з'ясувати ступінь розуміння студентом матеріалу, що ним викладається.</li> </ul>	<p><b>4</b> «добре»</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- студент дає правильний, повний виклад змісту підручника і матеріалу, поданого викладачем, але на додаткові контрольні питання, які ставить викладач для з'ясування глибини розуміння і вміння орієнтуватися в явищах і процесах, відповідає лише з деякою допомогою викладача чи колег;</li> <li>- при правильному і в цілому зв'язному викладі матеріалу, студент припускає у відповіді неточності, які виправляє сам або при першому зауваженні викладача;</li> <li>- недостатньо вичерпні відповіді на додаткові запитання викладача.</li> </ul>	<p><b>3</b> «задовільно»</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- студент виявляє знання і розуміння основного навчального матеріалу, що розглядається, але під час відповіді допускає суттєві помилки і усвідомлює їх тільки після повторної вказівки викладача;</li> <li>- відповіді на запитання дає не одразу, а тільки після деякого напруження пам'яті, при чому відповіді нечіткі;</li> <li>- не в змозі без допомоги викладача вивести співвідношення з іншими проблемами дисципліни, що вивчається;</li> <li>- допускає грубі помилки або зовсім пропускає матеріал і частково виправляє ці помилки тільки після вказівки викладача;</li> <li>- студент виявляє незнання більшої частини навчального матеріалу, нелогічно і невпевнено його викладає, у відповіді мають місце заминки і перерви, не може пояснити проблему, хоча і розуміє її;</li> <li>- викладає матеріал не достатньо зв'язано і послідовно.</li> </ul>	<p><b>2</b> «незадовільно»</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- студент припускається грубих помилок при викладі матеріалу і не виправляє ці помилки навіть при вказівці на них викладача;</li> <li>- виявляє повне незнання і нерозуміння навчального матеріалу і як наслідок цього - повна відсутність навичок як в аналізі явищ, так і у подальшому виконанні практичних завдань.</li> </ul>
Оцінка	Умови отримання оцінки										
<p><b>5</b> «відмінно»</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- повний, правильний, послідовний, зв'язний, обґрунтований виклад питання, що супроводжується правильними прикладами;</li> <li>- все, що викладається повинно свідчити про глибоке розуміння і орієнтацію в явищах і процесах, що вивчаються;</li> <li>- правильні вичерпні відповіді на додаткові питання викладача, що мають мету з'ясувати ступінь розуміння студентом матеріалу, що ним викладається.</li> </ul>										
<p><b>4</b> «добре»</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- студент дає правильний, повний виклад змісту підручника і матеріалу, поданого викладачем, але на додаткові контрольні питання, які ставить викладач для з'ясування глибини розуміння і вміння орієнтуватися в явищах і процесах, відповідає лише з деякою допомогою викладача чи колег;</li> <li>- при правильному і в цілому зв'язному викладі матеріалу, студент припускає у відповіді неточності, які виправляє сам або при першому зауваженні викладача;</li> <li>- недостатньо вичерпні відповіді на додаткові запитання викладача.</li> </ul>										
<p><b>3</b> «задовільно»</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- студент виявляє знання і розуміння основного навчального матеріалу, що розглядається, але під час відповіді допускає суттєві помилки і усвідомлює їх тільки після повторної вказівки викладача;</li> <li>- відповіді на запитання дає не одразу, а тільки після деякого напруження пам'яті, при чому відповіді нечіткі;</li> <li>- не в змозі без допомоги викладача вивести співвідношення з іншими проблемами дисципліни, що вивчається;</li> <li>- допускає грубі помилки або зовсім пропускає матеріал і частково виправляє ці помилки тільки після вказівки викладача;</li> <li>- студент виявляє незнання більшої частини навчального матеріалу, нелогічно і невпевнено його викладає, у відповіді мають місце заминки і перерви, не може пояснити проблему, хоча і розуміє її;</li> <li>- викладає матеріал не достатньо зв'язано і послідовно.</li> </ul>										
<p><b>2</b> «незадовільно»</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- студент припускається грубих помилок при викладі матеріалу і не виправляє ці помилки навіть при вказівці на них викладача;</li> <li>- виявляє повне незнання і нерозуміння навчального матеріалу і як наслідок цього - повна відсутність навичок як в аналізі явищ, так і у подальшому виконанні практичних завдань.</li> </ul>										

<p>Вимоги до контрольної роботи</p>	<p>Передбачено виконання контрольної роботи, яка проводиться в кінці вивчення курсу на семінарському занятті (0-20 балів). Контрольна робота включає такі види завдань: 1. Теоретичне завдання (0-5 балів) 2. Теоретичне завдання (0-5 балів) 3. Задача (0-5 балів) 4. Тестові завдання 5 тести (0-5 балів) У випадку online контрольна робота проходить в режимі тестування в системі дистанційного навчання (d-learn.pnu.edu.ua) 40 тестів по 0,5 бала (20 балів) (дві спроби – кращий результат).</p>
<p>Самостійна робота</p>	<p>Студент опрацьовує питання, що призначенні для самостійного вивчення і для контролю за самостійною роботою (КСР) проходить тестування в системі дистанційного навчання (25 тестових питань, дві спроби – кращий результат). Результат відображається у відсотках, максимум 100%, при виставленні в журнал множиться на коефіцієнт 0,2. Максимальна оцінка за тестування становить 20 балів.</p>
<p>Підсумковий контроль</p>	<p>Підсумковий семестровий контроль оцінюється від 0 до 100 балів і переводиться у національну шкалу шкалу ЄКТС. <b>Підсумковою формою контролю є залік, який виставляється як сума балів за модулями.</b> Студент повинен набрати не менше 50 балів у сумі за два модулі: Модуль 1 (1-60 балів). Модуль 2 (1-40 балів). Результати неформальної освіти можуть зараховуватись відповідно до Положення про порядок зарахування результатів неформальної освіти в університеті. Якщо студент набрав менше 50 балів. Дозволяється, як виняток, з дозволу декана економічного факультету за заявою, погодженою з кафедрою теоретичної і прикладної економіки, одноразове виконання студентом додаткових видів робіт з навчальної дисципліни (відпрацювання пропущених занять, перескладання змістових модулів, виконання індивідуальних завдань тощо) для підвищення оцінок за змістові модулі. Студентам, які мають з навчальної дисципліни оцінку від 1 до 49, дозволяється ліквідувати академічну заборгованість відповідно до графіку ліквідації академзаборгованості за встановленими правилами. В умовах online ідентифікація здобувача вищої освіти відбувається з використанням програми Zoom або Google Meet. Повторне складання заліків допускається не більше двох разів з кожної дисципліни: один раз викладачеві (<b>талон №2</b>) усне опитування відповідно до програмових вимог, другий – комісії (<b>талон №3</b>) реалізується виключно у тестовій формі з використанням організаційно-технологічних процесів. Здобувача вищої освіти, який не ліквідував академічну заборгованість у встановлені терміни без поважної причини, <b>відраховують</b> з університету за академічну неуспішність або за його згодою направляють на <b>повторне вивчення навчальної дисципліни</b> (планується за рахунок власного часу студента і не фінансується з бюджетних коштів).</p>
<p><b>6. Політика навчальної дисципліни</b></p>	
<p><b>Письмові роботи.</b> Виконання індивідуального завдання оформляють у вигляді презентації за допомогою інструментів Power Point, Prezi, Canva чи ін. <b>Академічна доброчесність.</b> Очікується, що студенти будуть дотримуватися принципів академічної доброчесності, усвідомлюючи наслідки її порушення в університеті <a href="https://pnu.edu.ua/положення-про-запобігання-плагіату/">https://pnu.edu.ua/положення-про-запобігання-плагіату/</a>.</p>	

**Відвідування занять** є важливою складовою навчання. Дозволяється вільне відвідування лекцій. Пропуски практичних занять відпрацьовуються в обов'язковому порядку на консультаціях, при цьому оцінка не ставиться, а наб округляється.

**Неформальна освіта.** Результати неформальної освіти можуть зараховуватись відповідно до «Положення про визнання результатів навчання, здобутих шляхом неформальної освіти в Прикарпатському національному університеті імені Василя Стефаника» <https://nmv.pnu.edu.ua/wp-content/uploads/sites/118/2022/11/neformalna-osvita.pdf>

**Використання штучного інтелекту (ШІ)** дозволяється як допоміжного інструменту.

**Додаткові бали** +10 балів за участь у конференції: виступ або тези; до 10 балів за сертифікат неформальної освіти.

## 7. Рекомендована література

### Нормативно-правові акти:

1. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. *Відомості Верховної Ради України*. 1996. № 30.
2. Господарський кодекс України від 16 січня 2003р. № 436 – IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 18-22. Ст. 144.
3. Цивільний кодекс України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023>
4. Про захист прав споживачів: Закон України від 12.05.1991 № 1023-XII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>
5. Закон України “Про захист прав споживачів” від 10 січня 2002 року № 2949- III. *Все про бухгалтерський облік*. 24 с.
6. Закон України “Про захист прав споживачів” від 10 червня 2023, № 78, ст.276. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3153-20#Text>
7. Про інформацію: Закон України від 02.10.1992 р. № 2657-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>
8. Про рекламу: Закон України від 03.07.1996 р. № 270/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/270/96-%D0%B2%D1%80>

### Підручники та посібники, наукові публікації

1. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі: навчальний посібник. Київ: Кондор-Видавництво, 2017. 368 с.
2. Беквіт Г. Продаючи невидиме. Керівництво з сучасного маркетингу послуг. Харків : Клуб сімейного дозвілля, 2018. 192 с.
3. Васильківський Д., Шевчук А. Концепція бізнес-співпраці у формуванні логістичних каналів розподілу. *Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України*. 2020. Вип. 25. с. 5-12.
4. Дядін А.С., Ткаченко С.О. Канали розподілу товарів як фактор розвитку сфери обігу. *Соціальна економіка*. 2020. Вип. 59. С. 65-72.
5. Жуков С.А. Дистрибуція та координація каналів розподілу з елементами маркетинг-міксу. *Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна*. №2 (21), 2019. с. 48-56.
6. Ілляшенко С.М. Інформаційні потоки в маркетингу і логістиці інноваційного процесу в умовах технологічних трансформацій. Інфраструктурне забезпечення сталого розвитку територій: інноваційний аспект: колективна монографія / за ред. Олени Омеляненко. Суми: Триторія, 2023. С. 172-201. URL: <https://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/71891>
7. Міщук І. П., Залого Н. І., Луньов Є. Т., Яковчук М. В. Управління продажами як інструмент активізації діяльності спеціалізованих магазинів: актуальність, зміст, напрями реалізації. URL: <http://journals-lute.lviv.ua/index.php/pidpr-torgi/article/view/3/2>
8. Олексенко Л.В. Маркетингова політика розподілу: навчальний посібник. К.: Видавництво Ліра-К, 2018. 468 с.
9. Пилипчук В.П., Данніков О.В. Управління продажем навч. посібник. К.: КНЕУ, 2011. 627 с.
10. Торговельне підприємництво: підручник / за ред. д.е.н., проф. Л. В. Фролової. Одеса, Бондаренко М.О., 2018. 640 с.

### Наочні матеріали

1. Ціжма О. А. Управління продажами в підприємстві та торгівлі: методичні рекомендації до семінарських занять, індивідуальної та самостійної роботи для студентів галузі знань 07 Управління та адміністрування ОР Магістр. Івано-Франківськ: Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, 2023. 32 с.

Ціжма Оксана Анатоліївна,  
старший викладач

кафедри підприємництва, торгівлі та прикладної економіки