

Дисципліна	Вибіркова дисципліна 5 «Планування та контроль в підприємницькій діяльності»
Рівень ВО	бакалавр
Назва спеціальності/освітньо-професійної програми	075 «Маркетинг»/Маркетинг
Форма навчання	денна
Курс, семестр, протяжність	3 курс, 6 семестр, один семестр
Семестровий контроль	залік
Обсяг годин (всього: з них лекції/практичні)	4 кредити 120 год. (32 год. лекції/28 год. практ.)
Мова викладання	українська
Кафедра, яка забезпечує викладання	Підприємництва і маркетингу
Автор дисципліни	Бортнік С.М.
Короткий опис	
Вимоги до початку вивчення	Знання основ економічної теорії, економічних законів розвитку бізнесу, основ маркетингу, менеджменту.
Що буде вивчатися	Забезпечення формування системи знань з методології розроблення перспективних і поточних планів у діяльності підприємства та контролю їх виконання. Опанування форм, методів і процесу планування і контролю; вивчення структури і технології розроблення типових планів щодо економічного і соціального розвитку підприємства, складу показників і методики їх розрахунку, оптимізації виробничої програми.
Чому це цікаво/треба вивчати	Перш ніж почати будь-яку справу, людина повинна продумати, що саме, на який термін, якими способами й за допомогою яких засобів вона її зробить. У противному випадку її наміри можуть виявитися невиконаними. Отже, першою й основною стадією управління будь-яким видом доцільної діяльності завжди є процес постановки мети й визначення способів її виконання. Саме до стадії постановки мети можна віднести передбачення, прогнозування, планування. Кінцевим результатом цієї стадії є побудова бажаної моделі ходу виробничого процесу, спрямованого на досягнення головної мети підприємства.
Чому можна навчитися (результати навчання)	Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію. Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління,

	розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності. Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефаківцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта. Діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних принципів маркетингу, поваги до культурного різноманіття та цінностей громадянського суспільства з дотриманням прав і свобод особистості.
Як можна користуватися набутими знаннями і уміннями (компетентності)	Здатність проведення досліджень на відповідному рівні. Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу. Здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу. Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу. Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів. Здатність розробляти маркетингове забезпечення розвитку бізнесу в умовах невизначеності.
Інформаційне забезпечення	
Web-посилання на (опис дисципліни) силабус навчальної дисципліни на веб-сайті факультету (інституту)	

Здійснити вибір - [«ПС-Журнал успішності-Web»](#)