

**ПЛАН
ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ**

3 ДИСЦИПЛІНИ «ІНФРАСТРУКТУРА ТОВАРНОГО РИНКУ»

Практичні заняття, годин – 14

Викладач – Чукурна О.П.

Обсяг у год.	Тема та стислий зміст практичного заняття	Мета заняття
2	<p><i>Предмет, методи і завдання дисципліни. Сучасна характеристика ринку</i> Основні поняття: 1. Основні етапи розвитку ринкових відносин 2. Умови виникнення ринкових відносин 3. Предмет та об'єкт вивчення курсу 4. Сучасні підходи до визначення «ринку» 5. Класифікації ринків за – структурою господарства; – економічним призначенням об'єктів ринкових відносин; – територіальним охопленням; – типом конкуренції; видом споживачів.</p>	<p><i>Розуміти та скласти судження про:</i> - засвоєння сутності, категорії «ринку», еволюції ринкових відносин; значення та взаємозв'язок дисципліни з маркетингом - засвоєння критеріїв за якими виділяють різновиди ринків; вміння надати характеристику кожному з видів ринку.</p>
2	<p><i>Товарний ринок – середовище маркетингу. Сутність, завдання та проблеми розвитку інфраструктури товарного ринку</i> Основні поняття: 1. Особливості товарного ринку 2. Оператори товарного ринку 3. Галузева структура товарного ринку 4. Схема зв'язків на ринку товарів та послуг 5. Модель товарного ринку. 6. Сутність інфраструктури товарного ринку 7. Склад інфраструктури 8. Основні елементи інфраструктури товарного ринку та їх складові</p>	<p><i>Розуміти та скласти судження про:</i> - засвоєння особливих характеристик товарного ринку; визначення об'єктів та суб'єктів на товарному ринку; - вміння характеризувати компоненти моделі товарного ринку та зв'язки між ними; - вивчення сутності інфраструктури, її основних елементів; визначення призначення складових інфраструктури та їх значення для повноцінного функціонування товарного ринку.</p>
2	<p><i>Підприємства оптової та роздрібно торгівлі</i> Основні поняття: 1. Товарозабезпечення підприємств оптової торгівлі 2. Етапи закупівельної діяльності 3. Форми оптової продажі товарів 4. Переваги та недоліки кооперацій в оптовій торгівлі. 5. Основні функції роздрібно торгівлі 6. Магазинна та немагазинна торгівля 7. Різновиди торгівельних підприємств</p>	<p><i>Розуміти та скласти судження про:</i> - вивчення шляхів здійснення закупок на оптових підприємствах; сутності та послідовності закупівельних робіт. - вміння визначати доцільність використання транзитних операцій або продажів товарів зі складу. Освоєння різних видів та умов кооперації підприємств, їх цілей та відмінностей; - освоєння сутності роздрібно торгівлі та її форм. Вивчення таких видів торгівлі як: особистий продаж, прямий маркетинг, продаж через автомати.</p>
2	<p><i>Основні фонди та обігові кошти комерційних підприємств</i> Основні поняття: 1. Визначення основних фондів та оборотних коштів</p>	<p><i>Розуміти та скласти судження про:</i> - розраховувати вартість основних фондів на різних етапах експлуатації; амортизаційні відрахування за різними категоріями основних фондів, нормативи обігових коштів комерційного підприємства.</p>

	2. Специфіка взаємодії між оборотними коштами та основними фондами на торговельних підприємствах	
2	<p><i>Послуги підприємств оптової торгівлі</i> Основні поняття:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Основні та додаткові послуги комерційних підприємств 2. Формування вартості послуг 3. Виробничі та транспортні послуги 	<p><i>Розуміти та скласти судження про:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - вивчення різновиду послуг, що виконують комерційні організації; форм розрахунків собівартості послуг. - особливості виробничих та транспортних послуг, як основи формування додатково прибутку для комерційно-посередницьких підприємств.
2	<p><i>Товарні біржі.і Брокерська діяльність на товарній біржі</i></p> <p>Основні поняття:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Історія розвитку бірж 2. Вивчення бірж та їх функції 3.Класифікація бірж за різними ознаками 4. Економічний механізм брокерської діяльності. 5. Система заохочення брокерської діяльності.. 6. Організація діяльності брокерської контори на товарній біржі. 	<p><i>Розуміти та скласти судження про:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - вивчення сутності і функції бірж та всіх її структурних підрозділів; сутність і функції головних діючих осіб біржі: брокерів і брокерських фірм, трейдерів і клерків. - освоєння організації брокерської діяльності. взаємодії брокерської організації та товарної біржі. організації біржових торгів. порядку здійснення угод на товарній біржі.
2	<p><i>Персональний продаж</i></p> <p>Основні поняття:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Основні особливості персонального продажу 2. Сутність етапів персонального продажу 3. Вимоги до торговельних агентів. 	<p><i>Розуміти та скласти судження про:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - вивчення змісту роботи на кожному з етапів персонального продажу. Вміння скласти ефективне рекламне повідомлення. Вміння проводити самопрезентацію та презентацію товару (послуги).