

ВІДОКРЕМЛЕНИЙ СТРУКТУРНИЙ ПІДРОЗДІЛ
«ІРПІНСЬКИЙ ФАХОВИЙ КОЛЕДЖ НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
БІОРЕСУРСІВ І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ»

Циклова комісія маркетингу, торгівлі та харчових технологій



ЗАТВЕРДЖУЮ

Заступник директора
з навчальної роботи

Вікторія СОВА
«19» / 08 2024 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«Організація і технологія надання посередницьких послуг»

(назва навчальної дисципліни)

галузь знань

07 Управління та адміністрування

(шифр і назва галузі знань)

освітньо-професійна
програма

Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

спеціальність

076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

відділення

Підприємництва

(назва відділення)

2024 рік

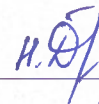
Робоча програма «Організація і технологія надання посередницьких послуг»
(назва навчальної дисципліни)
для студентів
за галуззю знань 07 Управління та адміністрування
спеціальністю 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
освітньо-професійна
програма Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
«16» серпня 2024 року, - 11 с.

Розробник: Наталія ФЕДОССЕВА, викладач вищої кваліфікаційної категорії

Робоча програма затверджена на засіданні циклової комісії маркетингу, торгівлі та харчових технологій

Протокол від « 16 » серпня 2024 року № 1

Голова циклової комісії маркетингу, торгівлі та харчових технологій

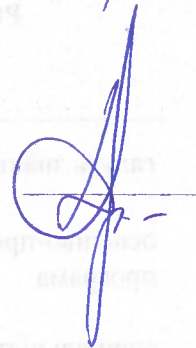


Н.Дубас

Схвалено методичною радою коледжу.

Протокол від « 16 » серпня 2024 року № 1

Голова



Д.Костюк

Ірпінь, 2024 рік

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, освітньо-професійна програма, освітньо-професійний ступінь	Характеристика навчальної дисципліни
		денна форма здобуття освіти
Кількість кредитів – 3	Галузь знань: 07 Управління та адміністрування	Вибіркова
Модулів – 1	Спеціальність: 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність Освітньо-професійна програма: Підприємництво, торгівля та біржова діяльність	Рік підготовки:
Загальна кількість годин – 90		3(2)-й
		Семестр:
5(3)-й		
Тижневих годин для денної форми здобуття освіти: аудиторних – 2 самостійної роботи – 4	Освітньо-професійний ступінь: фаховий молодший бакалавр	Лекції:
		10 год.
		Практичні, семінарські:
		8 год.
		Лабораторні:
		0 год.
		Самостійна робота:
72 год.		
		Вид контролю:
		Диференційований залік

Примітка. Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної роботи становить: для денної форми здобуття освіти – 18/72

2. Мета навчальної дисципліни

Мета вивчення дисципліни - набуття теоретичних знань і практичних навичок по вивченню основних вимог і завдань в здійсненні посередницької діяльності, ділової активності; оволодіння практичними навичками залучення посередників при здійсненні певних торгових операцій на зовнішньому ринку, умовам застосування окремих типів договорів про виконання посередницьких функцій; засвоєння студентами видів посередників в міжнародній торгівлі.

Перелік компетентностей студентів, що формуються в результаті засвоєння дисципліни:

Загальні компетентності (ЗК):

ЗК3. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК7. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість

Спеціальні компетентності (СК):

СК4. Здатність визначати характеристики товарів і послуг у підприємницькій, торгівельній та біржовій діяльності.

СК8. Здатність визначати та задовольняти потреби споживачів як пріоритетних суб'єктів ринку

3. Передумови вивчення навчальної дисципліни

Дана навчальна дисципліна базується на раніше здобутих результатах навчання таких навчальних дисциплін, як «Товарознавство», «Основи психології», «Основи торговельного підприємництва», «Організація і технологія торговельних процесів».

4. Очікувані результати навчання

Результати навчання (РН):

РН6. Проявляти ініціативу та підприємливість, володіти навичками міжособистісної взаємодії для досягнення професійної мети.

РН7. Застосовувати всебічні спеціалізовані емпіричні й теоретичні знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання у практичній діяльності.

РН15. Застосовувати моделі електронної комерції в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

РН16. Використовувати логістичні системи у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

РН17. Визначати основні показники діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур для забезпечення їх ефективності.

РН18. Уміння спілкуватись, включаючи усну та письмову комунікацію українською та іноземною мовою (англійською).

5. Критерії оцінювання

Критерії оцінювання знань студентів наведено в додатку до робочої програми навчальної дисципліни.

6. Засоби оцінювання

Контрольні заходи включають поточний, модульний та підсумковий контроль знань студента.

Поточний контроль здійснюється під час проведення семінарських занять та у процесі здійснення самостійної роботи у таких формах: експрес-опитування, тести, реферати, вирішення ситуаційних завдань, студентські презентації, робота в Інтернет.

Модульний контроль проводиться з метою оцінки результатів навчання студентів на визначених його етапах.

Підсумковий контроль проводиться з метою оцінки результатів навчання на завершальному етапі.

7. Програма навчальної дисципліни

Модуль 1. Підприємницька діяльність з посередницьких послуг

Тема 1. Посередницька діяльність як елемент ринку

Торговельне посередництво як особливий вид підприємницької діяльності на ринку товарів та послуг. Сутність торговельно-посередницької діяльності. Принципи, на основі яких здійснюють свою діяльність посередники. Функції торговельних посередників.

Посередницькі операції, об'єкти і суб'єкти посередницьких операцій. Посередницька діяльність, її роль та класифікація. Посередницька діяльність у каналах розподілу.

Тема 2. Комерційні умови договорів з торговельними посередниками

Комерційні угоди і посередництво. Договори із зовнішньоторговими посередниками. Комерційні посередники в інфраструктурі товарного ринку. Торгове посередництво

Договірні відносини. Характеристика договірних взаємовідносин між виробниками й оптовими посередниками

Тема 3. Оптова торгівля як один з основних видів посередництва на товарному ринку

Оптова торгівля. Підприємства оптової торгівлі. Організаційні структури підприємств оптової торгівлі, їх завдання, функції. Організація оптових закупівель товарів. Організація оптового продажу товарів покупцям.

Біржова торгівля. Роль товарних бірж в період перехідної економіки.

Роль товарних бірж в період перехідної економіки. Брокерське обслуговування за договором та за дорученням. Представницькі операції, дилерські операції.

Торгові дома та гуртово-продовольчі ринки. Функції ринків. Сутність та характеристика торгових домів. Функції та основні напрямки діяльності торгових домів. Функції агропромислових домів. Сутність та характеристика гуртово-продовольчих ринків.

Мета, завдання та особливості ярмаркової торгівлі. Історія розвитку ярмарків. Сутність ярмаркової торгівлі. Регулювання у міжнародних ярмарках і виставках. Форма аукціонів. Особливості аукціонної торгівлі.

Тема 4. Технологія надання посередницьких послуг в інших сферах підприємницької діяльності

Організація і технологія надання послуг як сфера комерційної діяльності і як галузь наукових знань. Підприємницька діяльність у сфері послуг. Підприємництво в сфері надання торговельно-посередницьких послуг. Організація роботи посередників. Винагорода й мотивація посередників.

Сутність та зміст лізингу. Основні види лізингових послуг. Види зарубіжного лізингу. Правові системи регулювання в сфері орендних відносин. Сучасні тенденції розвитку послуг в діяльності лізингових підприємств.

Організація сервісу технічно-складних товарів. Характеристика до продажного сервісу, послуги з продажу. Після продажний сервіс. Типові додаткові послуги, що надаються магазином. Оцінка якості торговельного обслуговування. Гарантійний сервіс. Післягарантійний сервіс, ціни на них.

Сутність, зміст і значення туристичної діяльності. ознаки класифікації туристичного ринку. Вимоги до туристичних послуг. Ліцензування туристичної діяльності в Україні. Поняття і показники готельного господарства. Класифікація готелів. Стратегія ціноутворення на ринку гостинності. Види послуг та основні вимоги до їх надання.

Тема 5. Особливості і перспективи розвитку посередницької діяльності в Україні

Проблеми становлення та розвитку торговельно-посередницької діяльності в Україні. Поняття ефективності посередницьких підприємств. Показники ефективності діяльності посередницьких підприємств: динаміка питомої ваги на ринку, динаміка прибутку та рентабельності, тривалість товарообігу, впровадження нових методів обслуговування та ін.

Розвиток і підвищення якості виконання посередницьких функцій. Розширення асортименту послуг. Передовий досвід державних та закордонних посередницьких підприємств.

8. Структура навчальної дисципліни

Назви модулів і тем	Кількість годин				
	денна форма				
	усього	у тому числі			
л		сем	п	с.р.	
Модуль 1. Підприємницька діяльність з посередницьких послуг					
Тема 1. Посередницька діяльність як елемент ринку.	18	2			16
Тема 2. Комерційні умови договорів з торговельними посередниками	18	2	2		14
Тема 3. Оптова торгівля як один з основних видів посередництва на товарному ринку.	18	2	2		14
Тема 4. Технологія надання посередницьких послуг в інших сферах підприємницької діяльності.	18	2			16
Тема 5. Особливості і перспективи розвитку посередницької діяльності в Україні.	16	2	2		12
Модульна контрольна робота № 1	2			2	
Разом за модулем 1	90	10	6	2	72
Усього годин	90	10	6	2	72

9. Теми семінарських занять

№ з/п	Назва теми та зміст семінарських занять	Кількість годин
1.	<p>Тема 1. Посередницька діяльність як елемент ринку.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Торговельне посередництво як особливий вид підприємницької діяльності на ринку товарів та послуг. 2. Сутність торговельно-посередницької діяльності. 3. Принципи, на основі яких здійснюють свою діяльність посередники. 4. Функції торговельних посередників. <p>Тема 2. Комерційні умови договорів з торговельними посередниками.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Комерційні угоди і посередництво. 2. Договори із зовнішньоторговими посередниками. 3. Комерційні посередники в інфраструктурі товарного ринку. 4. Торгове посередництво 5. Договірні відносини. 6. Характеристика договірних взаємовідносин між виробниками й оптовими посередниками 	2
2.	<p>Тема 3. Оптова торгівля як один з основних видів посередництва на товарному ринку.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Організація діяльності посередницьких підприємств в умовах оптової та роздрібною торгівлі. 2. Важливість системи оптової торгівлі. 3. Роздрібна торгівля. Комерційно – посередницька діяльність. 	2
3.	<p>Тема 4. Технологія надання посередницьких послуг в інших сферах підприємницької діяльності.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Теоретичні основи посередництва на ринку цінних паперів. 2. Сутність посередницької діяльності на ринку цінних паперів. 3. Основні категорії посередників на ринку цінних паперів. 4. Банки й фінансово – кредитні посередники. <p>Тема 5. Особливості і перспективи розвитку посередницької діяльності в Україні.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Торгово – посередницька діяльність у міжнародній торгівлі. 2. Особливості торгово – посередницької діяльності на світових ринках. 	2
	Разом	6

10. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми і зміст практичних занять	Кількість годин
1.	Модульна контрольна робота 1	2
	Разом	2

11. Теми лабораторних занять

№ з/п	Назва теми і зміст лабораторних занять	Кількість годин
1.	Не передбачено навчальним планом.	
	Разом	

12. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми і зміст самостійної роботи	Кількість годин
1.	<p>Тема 1. Посередницька діяльність як елемент ринку.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Посередницькі операції, об'єкти і суб'єкти посередницьких операцій. 	16

	2. Посередницька діяльність, її роль та класифікація. 3. Посередницька діяльність у каналах розподілу	
2.	Тема 2. Комерційні умови договорів з торговельними посередниками 1. Договірні відносини. 2. Характеристика договірних взаємовідносин між виробниками й оптовими посередниками	14
3.	Тема 3. Оптова торгівля як один з основних видів посередництва на товарному ринку 1. Оптова торгівля. Підприємства оптової торгівлі. 2. Організаційні структури підприємств оптової торгівлі, їх завдання, функції. 3. Організація оптових закупівель товарів. Організація оптового продажу товарів покупцям. 4. Біржова торгівля. 5. Роль товарних бірж в період перехідної економіки. 6. Сучасний стан світового біржового ринку.	14
4.	Тема 4. Технологія надання посередницьких послуг в інших сферах підприємницької діяльності. 1. Організація і технологія надання послуг як сфера комерційної діяльності і як галузь наукових знань. 2. Підприємницька діяльність у сфері послуг. 3. Підприємництво в сфері надання торговельно-посередницьких послуг. 4. Організація роботи посередників. Винагорода й мотивація посередників. 5. Сутність та зміст лізингу.	16
5.	Тема 5. Особливості і перспективи розвитку посередницької діяльності в Україні. 1. Проблеми становлення та розвитку торговельно-посередницької діяльності в Україні. 2. Поняття ефективності посередницьких підприємств. 3. Розвиток і підвищення якості виконання посередницьких функцій. 4. Передовий досвід державних та закордонних посередницьких підприємств.	12
	Разом	72

13. Індивідуальні завдання

Не передбачено навчальним планом.

14. Інструменти, обладнання, програмне забезпечення

Презентації в PowerPoint, відеоролики, мультимедійний проектор та екран. Навчально-методичне забезпечення з навчальної дисципліни, розміщене у навчально-інформаційному середовищі Moodle.

15. Розподіл балів, які отримують студенти

Модуль № 1 70 балів			МКР 1	Всього балів
Т 1,2	Т 3	Т 4, 5	30	100
СЗ 1	СЗ 2	СЗ 3		
25	20	25		

Шкала оцінювання студентів

Рейтинг студента, бали	Оцінка національна за результатами складання екзамену (диференційованого заліку)
90-100	Відмінно
74-89	Добре
60-73	Задовільно
0-59	Незадовільно

16. Рекомендовані джерела інформації

ОСНОВНА

Законодавчі та нормативні документи

1. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text>
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436- IV із змінами та доповненнями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
3. Цивільний кодекс України. / Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 40-44, ст.356. {Із змінами, внесеними згідно із Законами України [від 12 липня 2018 року № 2505-VIII](#)} [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>
4. Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" №959-12 від 16.04.91.{Із змінами, внесеними згідно із Законами № 406-VII ([406-18](#)) від 04.07.2013}.[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>
5. Постанова Кабінету Міністрів України Про затвердження Порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів. {Із змінами, внесеними згідно з Постановами КМ [від 29 серпня 2018 року № 666](#)}. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/833-2006-%D0%BF#Text>
6. Про господарські товариства. Закон України від 07.02.91 №1576-12/ Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1991, № 49, ст.682. {Із змінами, внесеними згідно із Законами [№ 1984-VIII від 23.03.2017](#)}. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-12#Text>
7. Закону України «Про захист персональних даних» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: (<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2297-17#Text>)
8. Закону України «Про підприємництво» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/698-12#Text>
9. Закону України «Про публічні закупівлі» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/922-19#Text>
10. Закону України «Про захист прав споживачів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12#Text>
11. Закону України «Про національну безпеку України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/2469-19#Text>
12. Закону України «Про інформацію» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/2657-12#Text>

Підручники (навчальні посібники)

13. Балджи М.Д., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі: навчальний посібник. – К. : ФОП Гуляєва В.М., 2021. - 344 с.
14. Бозуленко О. Я. Організація торгівлі : навчальний посібник [для студ. вищ. навч. закл.]. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2021. - 240 с.
15. Гонtareва І.В. Підприємництво : підручник / І.В. Гонtareва. – Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2021. – 392 с.
16. Гуторов О.І., Ярута М. Ю., Сисоєва С. І. Економіка та організація інноваційної діяльності : навч. посібник. Харків : Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва, 2019. - 227 с.

17. Довгалюк В.В. Ринок фінансових послуг: у схемах і таблицях : навч. посібник. – Електронне видання. – Житомир : Державний університет «Житомирська політехніка», 2021. – 150 с.

18. Іванова Л.О. Маркетинг послуг : навчальний посібник / Л. О. Іванова, Б. Б. Семак, О. М. Вовчанська. – Львів : Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2018. – 508 с.

19. Ковальська Л.Л., Кривов'язюк І.В. Економіка підприємства: підручник / під заг. ред. д.е.н., проф. Ковальської Л.Л. та проф. Кривов'язюка І.В. Київ : Видавничий дім «Кондор», 2020. - 700 с.

20. Ковальська Л.Л., Кривов'язюк І.В. Підприємництво і торгівля: навчальний посібник / під заг. ред. д.е.н., проф. Л.Л. Ковальської та проф. І.В. Кривов'язюка. К.: Видавничий дім «Кондор», 2018. - 620 с.

21. Круль Г., Заячук О. Організація і технологія надання послуг гостинності : навч. посіб. 2-ге вид., перероб. і доп. Чернівці : Чернівець. нац. ун-т ім.Ю. Федьковича, 2022. - 488 с.

22. Полінкевич О. М. Потенціал і розвиток бізнесу: навч. посіб. / за ред. О. М. Полінкевич, Л. В. Шостак. Луцьк : Вежа-Друк, 2019. - 592 с.

23. Семикіна М.В. Економіка та організація торговельних підприємств: практикум. Навч. посібник [М.В. Семикіна, Л.Д. Запирченко, С.С. Матієнко та ін.] / за наук. ред. д.е.н., проф. Семикіної М.В.– Кропивницький: Видавець Лисенко В.Ф., 2020. – 212 с.

ДОПОМІЖНА

24. Бойчик І. М. Економіка підприємства : підручник. Київ : Кондор-Видавництво, 2016. 378 с.

25. Дмитрієв І. А., Шевченко І. Ю. Економіка підприємства : навч. посібник для практичних занять і самостійної роботи студентів вищих навчальних закладів. Харків : ХНАДУ, 2018. 292 с.

26. Ковальська Л. Л. . Потенціал і розвиток підприємства : Навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів / Ковальська Л. Л., Оксенюк К. І., Завадська О. М., Циганюк Н. Є. Луцьк : ІВВ ЛНТУ, 2017. 208 с.

27. Кривов'язюк І. В. Економіка інноваційного підприємства : навч. посібник. Видання друге, доповнене та перероблене. Херсон : ОЛДІ ПЛЮС, 2016. — 344 с.

28. Крикавський Є., Похильченко О., Фертч М. Логістика та управління ланцюгами поставок : навч. посіб. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2017. 844 с.

29. Причепка І. В., Руда Л. П. Економіка та організація виробництва. Самостійна та індивідуальна робота студентів : навч. посібник. Вінниця : ВНТУ, 2017. 186 с.

30. Романченко Н. В. Економіка підприємства : навч. посібник / уклад. Н. В. Романченко, Т. В. Кожемякіна, К. В. Пічик. Київ : НаУКМА, 2018. 343 с.

ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ В ІНТЕРНЕТІ

31. Верховна Рада України. Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>

32. Кабінет Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>

33. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

34. Офіційний сайт Української асоціації прямого продажу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.udsa.org.ua

35. Офіційний сайт Української асоціації маркетингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uam.in.ua/>

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ЗНАНЬ СТУДЕНТІВ З НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ОРГАНІЗАЦІЯ І ТЕХНОЛОГІЯ НАДАННЯ ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ ПОСЛУГ»

Для денної форми здобуття освіти

Оцінювання знань студентів здійснюється за 100-бальною шкалою (поточний, модульний та підсумковий контроль (диференційований залік).

Робочою програмою навчальної дисципліни передбачено вивчення 1-го модулю обсягом (кредитів ЄКТС):

1 модуль - 3,0 (90 год.) – 100 балів.

Робочою програмою навчальної дисципліни передбачено застосування 3-х форм контролю знань студентів: поточного, модульного, підсумкового.

1. Поточний контроль.

За кожним елементом модулю, передбаченого робочою програмою навчальної дисципліни, обов'язкова певна форма поточного оцінювання знань. Такими формами можуть бути:

- усне опитування;
- письмова контрольна робота (відповіді на питання лекційного курсу, тощо);
- тестування знань студентів з певної теми або з певних окремих питань лекційного курсу;

- виступ на семінарських заняттях (з рефератом, в дискусії), тощо.

Критеріями оцінки є:

при усних відповідях:

- повнота розкриття питання;
- логіка викладання, культура мови;
- емоційність та переконаність;
- використання основної та допоміжної літератури;
- аналітичні міркування, вміння роботи порівняння, висновки.

при виконанні письмових завдань:

- повнота розкриття питання;
- цілісність, системність, логічна послідовність, вміння формулювати висновки;
- акуратність оформлення письмової роботи.

На семінарському занятті оцінюються:

- усні відповіді студентів;
- участь в обговоренні дискусійних питань;
- участь у ділових, рольових іграх та їх обговоренні;
- аналіз ситуаційних завдань та вміння доведення власної думки;
- підібрана інформація щодо прикладів з економічної практики;
- реферативні виступи, усні повідомлення тощо.

Оцінювання самостійної роботи студента.

Контроль самостійної роботи студентів здійснюється як під час аудиторних занять (на семінарах, практичних заняттях), так і у позааудиторний час.

Контроль самостійної роботи передбачає:

- визначення ступеня засвоєння матеріалу;
- визначення якості виконання завдань;
- своєчасне виконання і здача поточних завдань;
- оцінку знань, здобутих у результаті самостійної навчальної роботи.

2. Модульний контроль.

Кожен модуль завершується виконанням студентом модульної контрольної роботи. Модульний контроль є підсумком певного етапу вивчення навчальної дисципліни. Його мета – виявлення проміжних результатів засвоєння студентами змісту навчальної дисципліни. На

модульну контрольну роботу передбачено 30% від суми балів, виділених на модуль. Модульна контрольна робота проводиться у тестовій письмовій формі. Критерії оцінювання знань за модульну контрольну роботу наводиться у пояснювальній записці до неї. Оцінка за модуль визначається як сума набраних балів за поточну роботу та за модульну контрольну роботу.

3. Підсумковий контроль.

Формою підсумкового контролю з навчальної дисципліни «Організація і технологія надання посередницьких послуг» є диференційований залік, який виставляється виключно за результатами поточного та модульного контролю (сума набраних балів за всі модулі). Залік виставляється під час останнього семінарського заняття.

Залежно від балів, отриманих за кожний вид навчальної роботи, студент одержує суму балів, яка переводиться в національну оцінку за відповідною шкалою згідно з табл.1:

Таблиця 1. Переведення рейтингу студента за 100-бальною шкалою в оцінку за національною шкалою

Рейтинг студента, бали	Оцінка національна
90-100	Відмінно
74-89	Добре
60-73	Задовільно
0-59	Незадовільно

Оцінка «**Відмінно**» виставляється студенту, який систематично працював протягом семестру, показав різнобічні і глибокі знання програмного матеріалу, вмів успішно виконувати завдання, які передбачені програмою, засвоїв зміст основної та додаткової літератури, усвідомив взаємозв'язок окремих розділів навчальної дисципліни, їхнє значення для майбутньої професії, виявив творчі здібності у розумінні та використанні навчально-програмного матеріалу, проявив здатність до самостійного оновлення і поповнення знань.

Оцінка «**Добре**» виставляється студенту, який виявив повне знання навчально-програмного матеріалу, успішно виконує передбачені програмою завдання, засвоїв основну літературу, що рекомендована програмою, показав достатній рівень знань з навчальної дисципліни і здатний до їх самостійного оновлення та поповнення у ході подальшого навчання та професійної діяльності.

Оцінка «**Задовільно**» виставляється студенту, який виявив знання основного навчально-програмного матеріалу в обсязі, необхідному для подальшого навчання та наступної роботи за професією, справляється з виконанням завдань, передбачених програмою, допустив окремі похибки при виконанні екзаменаційних завдань, але володіє необхідними знаннями для подолання допущених похибок під керівництвом педагогічного працівника.

Оцінка «**Незадовільно**» виставляється студенту, який не виявив достатніх знань основного навчально-програмного матеріалу, допустив принципові помилки у виконанні передбачених програмою завдань, не може без допомоги викладача використати знання при подальшому навчанні, не спромігся оволодіти навичками самостійної роботи.