


МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Львівський національний університет імені Івана Франка
Економічний факультет
Кафедра економіки підприємства

Затверджено

На засіданні кафедри економіки
підприємства економічного факультету
Львівського національного університету
імені Івана Франка
(протокол № 1 від 30.08.2022 р.)

Завідувач кафедри


проф. Урба С.І.

Силабус з навчальної дисципліни
«Управління продуктом і продажем»,
що викладається в межах дисциплін вільного вибору студентів
із циклу загальної підготовки
другого (магістерського) рівня вищої освіти

Львів – 2022 р.

Анотація

Навчальна дисципліна

УПРАВЛІННЯ ПРОДУКТОМ І ПРОДАЖЕМ

2022-2023 навчальний рік

Семестр: II

Викладач: доцент Магас Василь Мар'янович

Кафедра економіки підприємства.

Короткий опис дисципліни: у курсі розглядаються методи, механізми та інструменти управління продуктом на усіх стадіях: генерація, відбір та розробка ідей, розробка ідеї товару та прототипу продукту, створення мінімально життєздатного продукту, перевірка його ринкових перспектив, економічний аналіз та формування метрик продукту, організація виробництва продукту, управління продажем продукту.

Силабус курсу

УПРАВЛІННЯ ПРОДУКТОМ І ПРОДАЖЕМ

2022-2023 навчальний рік

Назва курсу	Управління продуктом та продажем
Адреса викладання курсу	м. Львів, пр. Свободи 18
Факультет та кафедра, за якою закріплена дисципліна	Економічний факультет, кафедра економіки підприємства
Галузь знань, шифр та назва спеціальності	Напрямок 07 "Управління та адміністрування", спеціальність 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність"
Викладач (-і)	Магас Василь Мар'янович, кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства
Контактна інформація викладача (-ів)	Е-mail: v_magas@ukr.net м. т. (067) 596 50 10
Консультації по курсу відбуваються	Після лекційних занять (к. 323)
Сторінка курсу	https://e-learning.lnu.edu.ua/course/view.php?id=5117
Інформація про курс	Програма вивчення вибіркової навчальної дисципліни "Управління продуктом та продажем" укладена для освітньо-професійної програми підготовки магістрів напрямку 07 "Управління та адміністрування", спеціальність 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність".
Коротка анотація курсу	У курсі розглядаються методи, механізми та інструменти управління продуктом на усіх стадіях: генерація та відбір ідей, розробка ідеї товару та прототипу продукту, створення мінімально життєздатного продукту, перевірка його ринкових перспектив, економічний аналіз та формування метрик продукту, організація виробництва продукту, управління продажем продукту.

<p>Мета курсу</p>	<p>Мета курсу: оволодіння студентами методами, механізмами та інструментами управління продуктом та його продажем, спрямованими на максимізацію прибутку впродовж життєвого циклу продукту.</p>
<p>Література для вивчення дисципліни</p>	<p>Базова література</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Адамсон Б., Діксон М. Суперпродавці. Як навчитися продавати, а не «впарювати». К.: Наш формат, 2018. 240 с. 2. Бэнк Крис "The Guide to Minimum Viable Products"// https://medium.com/the-guide-to-mvp 3. Бутенко Н.В. Маркетинг // Київ. "Атіка Київ". 2017. 300 с. 4. Геммонд Р. Мистецтво торгівлі. Передові ідеї та стратегії від найуспішніших торгових компаній світу. К. : КМ-Букс, 2019. 416 с. 5. Голмс Ч. Ідеальна машина продажів. Харків: Фабула, 2019. 288 с. 6. Гребенюк М. Відділ продажів по захопленню ринку / Гребенюк М.; Вид-цтво «Форс». — К. : Форс, 2018. - 208 с. 7. Ерік Райз: Стартап без помилок. Посібник зі створення успішного бізнесу з нуля. К.: Vivat, 2016. С. 368. 8. Дилеми засновника бізнесу. Як попередити помилки й уникнути їх під час створення стартапу (The founder's dilemmas: anticipating and avoiding the pitfalls that can sink a startup). К.: Vivat, 2016. С. 480. 9. Кеннеді Д. Жорсткі продажі. Примусьте людей купувати за будь-яких обставин/ Д. Кеннеді: Пер. з англ.- К.: Видавництво «Наш Формат», 2019. – 452 с. 10. Клейтон Крістенсен. «Дилема інноватора. Як нові технології нищать сильні компанії». Yakaboo Publishing 11. Николаенко Александр. 25 — июня — 15:30. 9 онлайн-курсов по Product Management от топовых университетов мира//https://vctr.media/product-management-onlayn-kursyi-23399/ 12. Пилипчук В. П., Данніков О. В. Управління продажем: навч. посібник / В. П. Пилипчук, О. В. Данніков. — К. : КНЕУ, 2011. — 627 с. 13. Пилипчук В. П., Данніков О. В. Маркетинговий аналіз та оцінка ефективності продажу// БІЗНЕСІНФОРМ № 3. – 2016. С. 291-296. 14. Calvello Mara How to Go From Product Conception to Manufacturing: A Step-by-Step Guide February 27, 2019 // https://www.score.org/blog/how-go-product-conception-manufacturing-step-by-step-guide 15. Ferguson Douglas The Prototype: A roadmap for navigating the fuzzy area between ideas and outcomes. Edition Kindle Beyond. (August 30, 2019). 16. Gorchels, Linda The Product Manager's Handbook. United States: McGraw-Hill. 2012. pp. 8–10. 17. González de Villaumbrosia Carlos, Anon Josh The Product Book: How to Become a Great Product Manager. Kindle Edition. Product School. 1st edition (April 30, 2017). 18. Morgan James, K. Liker Jeffrey The Toyota Product Development System: Integrating People, Process, and Technology. Kindle Edition. 1st edition (October 28, 2020). 400 p. 19. Lawley Brian, Schure Pamela Product Management For Dummies. For Dummies. 1st edition (January 24, 2017).

	<p>20. Shymansky Stanislav Product Development Life Cycle 16 November, 2020 // https://railsware.com/blog/product-development-life-cycle/</p> <p>Додаткова література</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Василенко В.О., Ткаченко Т.І. Виробничий (операційний) менеджмент: Навчальний посібник. Вид. 2-ге, виправл. і доп./ За редакцією В.О.Василенка. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 532 с. 2. Product Planning and Development: Top 7 Steps // https://www.yourarticlelibrary.com/production-management/product-planning/product-planning-and-development-top-7-steps/69574 3. Lambin, J.-J., Chumpitaz, R., & Schuiling, I. (2007). Market – Driven Management, 2nd ed., London, England: Palgrave Macmillan. 4. Product Life Cycle (n.d) Retrieved March 28, 2016 from http://www.inc.com/encyclopedia/product-life-cycle.html 5. Marketing Science. (2004). Growing, Growing, Gone: Cascades, Diffusion, and Turning Points in the Product Life Cycle. Retrieved from: http://pubsonline.informs.org/doi/pdf/10.1287/mksc.1040.0057 <p>Інтернетресурс</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. https://online.stanford.edu/programs/product-management 2. https://www.productplan.com/learn/what-is-product-management/ 3. https://www.productboard.com/what-is-product-management/ 4. https://dou.ua/lenta/articles/outsource-product-manager/ 5. https://dou.ua/lenta/articles/outsource-product-manager/ 6. https://in.indeed.com/career-advice/career-development/product-planning-examples 7. https://tallyfy.com/product-planning/ 8. https://www.economicdiscussion.net/marketing-2/product-development/new-product-development/32209
Тривалість курсу	90 год. 3 кредити
Обсяг курсу	32 години аудиторних, з них 16 годин лекцій та 16 години практичних занять, 58 годин самостійної роботи.
Очікувані результати навчання	<p>В результаті вивчення даного курсу студент повинен:</p> <p>знати: основні етапи створення нового продукту та особливості управління продуктом на різних стадіях життєвого циклу продукту, у тому числі управління продажем на різних стадіях його комерційного циклу.</p> <p>вміти: практично застосовувати набуті знання, зокрема, методи стимулювання генерації ідеї нових продуктів, їх попереднього відбору і подальшої розробки, формувати вимоги до мінімального життєздатного</p>

	продукту, проводити оцінювання ринкових перспектив нового продукту, вирішувати проблемні питання та нестандартні ситуації, пов'язані із організацією виробництва нового продукту, формулювати та приймати ефективні управлінські рішення, пов'язані із продажем продукту на різних стадіях його комерційного циклу, знаходити шляхи продовження продажної стадії життєвого циклу продукту та загальної маси прибутку.
Формат курсу	Денний/Заочний
Теми	ДОДАТОК (схема курсу)
Підсумковий контроль, форма	Залік
Пререквізити	Курс "Управління продуктом та продажем" вивчається в тісному зв'язку з такими дисциплінами, як: "Економіка підприємства", "Маркетинг", "Організація виробництва", "Інноваційна діяльність".
Навчальні методи та техніки, які будуть використовуватися під час викладання курсу	Лекції презентації, реферати інтерактивні методи (демонстраційні вправи, ситуаційні вправи, задачі, мозковий штурм, дискусії, робота з тестовими та іншими діагностичними методиками тощо)
Необхідні обладнання	Мультимедійний пристрій, комп'ютер, фліпчарт, папір, маркери
Критерії оцінювання (окремо для кожного виду навчальної діяльності)	30 балів – 2 реферати; 20 балів – поточне оцінювання на практичних заняттях; 50 балів – залік.
Питання до заліку	<ol style="list-style-type: none"> 1. Поняття продукту та товару. Види продукту. 2. Суть управління продуктом. Цілі та завдання управління продуктом. 3. Життєвий цикл продукту. Основні етапи (завдання) управління продуктом. 4. Генерація ідей нового продукту на основі виявлених нових потреб чи можливостей. 5. Оцінка та відбір ідей через розгляд їх на предмет технологічності, економічності, законності, ризикованості тощо. 6. Розробка (ескізу, концепту, моделі) відібраної ідеї продукту. 7. Формування та перевірка гіпотези сприйняття нового продукту на

	<p>ринку.</p> <ol style="list-style-type: none"> 8. Поняття мінімально життєздатного продукту (MVP). Цілі та завдання управління продуктом. 9. Цілі і основні завдання створення MVP. 10. Продуктовий, клієнтський та ринковий ризики мінімально життєздатного продукту. 11. Виміри якості продукту. 12. Тестування мінімально життєздатного продукту. 13. Способи підвищення життєздатності продукту. 14. Поняття та призначення метрики продукту. 15. Види метрик продукту. Метрики і особливості продукту. 16. Вибір метрик для продукту. 17. Особливості вибору метрик на етапі розвитку продукту. 18. Особливості вибору метрик на залежно від поставлених цілей. 19. Суть та стадії організації технічної підготовки виробництва. 20. Науково-дослідна підготовка виробництва. 21. Конструкторська підготовка виробництва. 22. Технологічна підготовка виробництва. 23. Організаційно-економічна підготовка виробництва. 24. Освоєння виробництва нових виробів. 25. Мета та завдання управління продажом. 26. Основні функції управління продажом. 27. Особливості управління продажом на різних стадіях життєвого циклу товару. 28. Завдання продовження життєвого циклу товару. 29. Маркетингова стратегія на кожному етапі життєвого циклу товару.
Опитування	Усна та письмова форми опитування

**Схема курсу
"Управління продуктом та продажем"**

Тижні, семестр	Номер, назва і зміст теми	Форма діяльності (заняття)* *лекція, самостійна, дискусія, групова робота)	Матеріали	Література.*** Ресурси в Інтернеті	Завдання	Термін виконання
1	2	3	4	5	6	7
1-2	1. Вступ до курсу "Управління продуктом та продажем". Продукт як результат підприємницької діяльності. Поняття продукту та товару. Види продукту. Суть управління продуктом. Життєвий цикл продукту. Цілі та завдання управління продуктом. Основні етапи (завдання) управління продуктом.	Лекція, самостійна робота, дискусія, групова робота, доповіді рефератів	Презентація навчально-методичні матеріали	Роздатковий матеріал. БЛ – 2,7,8,10,11,14-20; ДЛ – 1,2,4. Інтернет ресурс.	Опрацювання роздаткових матеріалів, відповідних розділів рекомендованої літератури.	2 тижні
3-4	2. Розробка та відбір ідей продукту Генерація ідей нового продукту на основі виявлених нових потреб чи можливостей. Методи генерації ідей. Оцінка та відбір ідей через розгляд їх на предмет технологічності, економічності, законності, ризикованості тощо. Розробка (ескізу, концепту, моделі) відібраної ідей продукту. Формування та перевірка гіпотези сприйняття нового продукту на ринку.	Лекція, самостійна робота, дискусія, групова робота, доповіді рефератів	Презентація навчально-методичні матеріали	Роздатковий матеріал. БЛ – 2,7,8,10,11,14-20; ДЛ – 1,2,4. Інтернет ресурс.	Опрацювання роздаткових матеріалів, відповідних розділів рекомендованої літератури.	2 тижні

5-6	3. Розробка мінімально життєздатного продукту Поняття мінімально життєздатного продукту (MVP). Цілі і основні завдання створення MVP. Особливості MVP.	Лекція, самостійна робота, дискусія, групова робота, доповіді рефератів	Презентація навчально-методичні матеріали	Роздатковий матеріал. БЛ – 2,7,8,10,11,14-20; ДЛ – 1,2,4. Інтернет ресурс.	Опрацювання роздаткових матеріалів, відповідних розділів рекомендованої літератури.	2 тижні
7-8	4. Оцінка життєздатності продукту Продуктовий, клієнтський та ринковий ризику мінімально життєздатного продукту. 8 вимірів якості продукту. Тестування мінімально життєздатного продукту. Способи підвищення життєздатності продукту.	Лекція, самостійна робота, дискусія, групова робота, доповіді рефератів	Презентація навчально-методичні матеріали	Роздатковий матеріал. БЛ – 2,7,8,10,11,14-20; ДЛ – 1,2,4. Інтернет ресурс.	Опрацювання роздаткових матеріалів, відповідних розділів рекомендованої літератури.	2 тижні
9-10	5. Економічний аналіз та формування метрик продукту Поняття та призначення метрики продукту. Види метрик продукту. Ієрархія і Піраміда метрик продукту. Вибір метрики для продукту. Метрики і етап розвитку продукту. Метрики і особливості продукту. Метрики і цілі, яких потрібно досягти.	Лекція, самостійна робота, дискусія, групова робота, доповіді рефератів	Презентація навчально-методичні матеріали	Роздатковий матеріал. БЛ – 2,7,8,10,11,14-20; ДЛ – 1,2,4. Інтернет ресурс.	Опрацювання роздаткових матеріалів, відповідних розділів рекомендованої літератури.	2 тижні
11-12	6. Виготовлення продукту Суть та стадії організації технічної підготовки виробництва. Науково-дослідна підготовка виробництва. Конструкторська підготовка виробництва. Технологічна підготовка	Лекція, самостійна робота, дискусія, групова робота, доповіді рефератів	Презентація навчально-методичні матеріали	Роздатковий матеріал. БЛ – 2,7,8,10,11,14-20; ДЛ – 1,2,4. Інтернет ресурс.	Опрацювання роздаткових матеріалів, відповідних розділів рекомендованої літератури.	2 тижні

	виробництва. Організаційно-економічна підготовка виробництва. Освоєння виробництва нових виробів.					
13-14	7. СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПРОДАЖЕМ НА ПІДПРИЄМСТВІ Мета, завдання та функції управління продажем. Прогнозування та планування продажу. Організація продажу. Формування каналів розподілу продукції (каналів дистрибуції). Мотивація праці торгових працівників. Інструменти мотивації. Оперативний облік, контроль та оперативне регулювання результатів діяльності з продажу. Внутрішні вимоги (стандарти роботи) відділу продажу (продавця).	Лекція, самостійна робота, дискусія, групова робота, доповіді рефератів	Презентація навчально-методичні матеріали	Роздатковий матеріал. БЛ – 1,3-6,9,13; ДЛ – 3,5. Інтернет ресурс.	Опрацювання роздаткових матеріалів, відповідних розділів рекомендованої літератури.	2 тижні
15-16	8. УПРАВЛІННЯ ПРОДАЖЕМ НА РІЗНИХ СТАДІЯХ ЖИТТЕВОГО ЦИКЛУ ТОВАРУ Особливості управління продажем на різних стадіях життєвого циклу товару. Завдання продовження життєвого циклу товару. Маркетингова стратегія на кожному етапі життєвий цикл товару.	Лекція, самостійна робота, дискусія, групова робота, доповіді рефератів	Презентація навчально-методичні матеріали	Роздатковий матеріал. БЛ – 1,3-6,9,13; ДЛ – 3,5. Інтернет ресурс.	Опрацювання роздаткових матеріалів, відповідних розділів рекомендованої літератури.	2 тижні