

# ІНЖЕНЕРНО-ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

## Кафедра «Агроінжинірингу»

### ОСОБЛИВОСТІ ДИЛЕРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРОСЕКТОРІ

#### Інформація про дисципліну (силабус)

Лектор	<i>к.е.н., доцент Мікуліна М.О.</i>
Ступінь вищої освіти	<i>Бакалавр</i>
Кількість кредитів	<i>5,0</i>
Форми контролю	<i>залік</i>
Аудиторні години	<i>60 годин (лекцій – 30 год, практичні – 30 год)</i>

#### Загальний опис дисципліни

**Мета навчальної дисципліни:** надати студентам глибокі знання про специфіку та організацію дилерської діяльності в аграрному секторі. Розвинути практичні навички, необхідні для ефективного управління дилерськими операціями в агробізнесі. Підготувати студентів до вирішення комплексних завдань, пов'язаних з маркетингом, продажами та обслуговуванням агротехніки та інших товарів для сільського господарства

#### **Завдання навчальної дисципліни:**

- знайомство здобувачів освіти з основами дилерської діяльності (визначення ролі дилерів в аграрному бізнесі; основні принципи роботи дилерських мереж; юридичні аспекти дилерської діяльності);
- формування в здобувачів освіти знань про фінансові аспекти дилерства (ціноутворення та фінансові моделі співпраці; лізинг та кредитування сільськогосподарської техніки; аналіз прибутковості дилерського бізнесу);
- оволодіння навичками використання цифрових технологій в агродилерстві (використання онлайн-платформ для продажів; автоматизація процесів дилерської діяльності; інновації у сфері аграрного бізнесу.);
- розуміння особливостей практичного аналізу успішних дилерських компаній (кейс-стадії великих аграрних дилерських компаній; аналіз помилок і шляхів їх усунення; розробка власної стратегії дилерського бізнесу);
- оволодіння навичками цифрових технологій в агродилерстві (використання онлайн-платформ для продажів; автоматизація процесів дилерської діяльності; інновації у сфері аграрного бізнесу).

#### **Компетентності, на розвиток яких спрямована навчальна дисципліна:**

1. здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.
2. здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях суспільної діяльності.
3. здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

**Після вивчення навчальної дисципліни «Особливості дилерської діяльності в агросекторі» студент здатний буде продемонструвати наступні результати навчання:**

- Розробка стратегії продажів – здатність формувати ефективну маркетингову та цінову політику для просування продукції через дилерські мережі.
- Фінансове планування – вміння аналізувати витрати, прибутковість та фінансові ризики дилерської діяльності.

- Управління постачанням та логістикою – знання принципів складського обліку, управління запасами та організації доставки продукції.

- Робота з клієнтами – розвиток навичок комунікації, ведення переговорів та укладання дилерських угод.

• Застосування цифрових технологій – використання сучасних CRM-систем, онлайн-продажів та автоматизації процесів дилерської діяльності.

- Розробляти та впроваджувати бізнес-стратегії – вміння планувати розвиток дилерського бізнесу, адаптувати його до змін ринку та потреб клієнтів.

**Методи викладання, що пропонуються:** лекції, практики, групова робота, кейс-методи (Case study) – аналіз успішних і невдалих дилерських моделей у агросекторі, ділові ігри та симуляції – моделювання переговорів між виробниками, дилерами та клієнтами, метод проектів – розробка власної стратегії дилерського бізнесу, включаючи маркетинг, логістику та фінанси.