

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Національний авіаційний університет

Факультет транспорту, менеджменту і логістики

Кафедра організації авіаційних робіт та послуг

УЗГОДЖЕНО

Декан ФТМЛ

Т. Мостенська

«17» 06 2021 р.

ЗАТВЕРДЖЕНО

Проректор з навчальної роботи

«19» 06 2021 р.



Система менеджменту якості

РОБОЧА ПРОГРАМА
навчальної дисципліни

«Технології продажу транспортних послуг»

Освітньо-професійні програми: «Мультимодальний транспорт і логістика»

Галузь знань: 27 «Транспорт»

Спеціальність: 275 «Транспортні технології (на повітряному транспорті)»

Спеціалізація: 275.04 «Транспортні технології (на повітряному транспорті)»

Форма навчання	Сем.	Усього (год./кредитів ECTS)	ЛКЦ	ПР.З	Л.З	СРС	ДЗ / РГР / К.р	КР / КП	Форма сем. контролю
Денна	6	150/5,0	34	34	-	82	-	КП - 6 с	Екзамен - 6 с
Заочна	6,7	150/5,0	10	10	-	130	К.р - 7 с	КП - 7 с	Екзамен - 7 с

Індекси: НБ - 7 - 275 - 3 / 21- 2.1.30

НБ - 7 - 275 - 3з / 21- 2.1.30



Система менеджменту якості.
Робоча програма
навчальної дисципліни
«Технології продажу транспортних
послуг»

Шифр
документа

СМЯ НАУ
РП 19.02 – 01–2021

стор.2 з 12


Робочу програму навчальної дисципліни «Технології продажу транспортних послуг» розроблено на основі освітньо-професійної програми «Мультимодальний транспорт і логістика», навчальних та робочих навчальних планів №НБ-7-275-3/21 №РБ - 7-275-3/21 та НБ-7-275-3з/21, РБ-7-275-3з/21 підготовки здобувачів вищої освіти освітнього ступеня «Бакалавр» за спеціальністю 275 «Транспортні технології (на повітряному транспорті)» спеціалізацією 275.04 «Транспортні технології (на повітряному транспорті)» та відповідних нормативних документів.

Робочу програму розробив
доцент кафедри
організації авіаційних робіт та послуг, к.е.н.:

Новальська Н.І.

Робочу програму обговорено та схвалено на засіданні випускової кафедри освітньо-професійної програми «Мультимодальний транспорт і логістика», спеціальності 275 «Транспортні технології (на повітряному транспорті)» спеціалізації 275.04 «Транспортні технології (на повітряному транспорті)» – кафедри організації авіаційних робіт і послуг, протокол № 12 від «31» травня 2021 р.

Гарант освітньо-професійної програми

«Мультимодальний транспорт і логістика»  Новальська Н.І.

Завідувач кафедри

 Разумова К.М.

Робочу програму обговорено та схвалено на засіданні науково-методично-редакційної ради факультету транспорту, менеджменту і логістики, протокол № 8 від «09» 06 2021 р.


Голова НМРР

Шевченко І.В.

Рівень документа – 3б


Плановий термін між ревізіями – 1 рік

Врахований примірник

	Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни «Технології продажу транспортних послуг»	Шифр документа	СМЯ НАУ РП 19.02 – 01–2021
		стор.3 з 12	

ЗМІСТ

Вступ	4
1. Пояснювальна записка	4
1.1. Місце, мета, завдання навчальної дисципліни	4
1.2. Результати навчання, які дає можливість досягти навчальна дисципліна	4
1.3. Компетентності, які дає можливість здобути навчальна дисципліна.....	4
1.4. Міждисциплінарні зв'язки	5
2. Програма навчальної дисципліни	5
2.1. Зміст навчальної дисципліни	5
2.2. Модульне структурування та інтегровані вимоги до кожного модуля	5
2.3. Тематичний план	8
2.4. Завдання на контрольну (домашню) роботу (ЗФН).....	9
2.5. Перелік питань для підготовки до екзамену	9
3. Навчально-методичні матеріали з дисципліни	9
3.1. Методи навчання	9
3.2. Рекомендована література (базова і допоміжна)	10
3.3. Інформаційні ресурси в Інтернет	10
4. Рейтингова система оцінювання набутих студентом знань та вмінь	11

	Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни «Технології продажу транспортних послуг»	Шифр документа	СМЯ НАУ РП 19.02 – 01–2021
		стор.4 з 12	

ВСТУП

Робоча програма (РП) навчальної дисципліни «Технології продажу транспортних послуг» розроблена на основі «Методичних рекомендацій до розроблення і оформлення робочої програми навчальної дисципліни денної та заочної форм навчання», затверджених наказом ректора від 29.04.2021 №249/од, та відповідних нормативних документів.

1. ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

1.1. Місце, мета, завдання навчальної дисципліни.

Дана дисципліна є складовою теоретичною основою знань та вмінь для вивчення технологічних дисциплін підготовки фахівців в області транспортних технологій.

Метою навчальної дисципліни є формування системи наукових знань та практичних навичок з технологій продажу транспортних послуг.

Завданнями вивчення навчальної дисципліни є:


- засвоєння основ функціонування ринку транспортних послуг;
- ознайомлення з організаційними схемами та економічними аспектами маркетингової діяльності транспортних підприємств;
- ознайомлення з особливостями організації договірних взаємовідносин суб'єктів ринку транспортних послуг;
- ознайомлення з електронними системами бронювання та продажу транспортних послуг.

1.2. Результати навчання, які дає можливість досягти навчальна дисципліна.

- Брати відповідальність на себе, проявляти громадянську свідомість, соціальну активність та участь у житті громадянського суспільства, аналітично мислити, критично розуміти світ.
- Критично оцінювати наукові цінності і досягнення суспільства у розвитку транспортних технологій.
- Застосовувати, використовувати сучасні інформаційні і комунікаційні технології для розв'язання практичних завдань з організації перевезень та проектування транспортних технологій.
- Використовувати методи організації транспортно-експедиторського обслуговування різних видів сполучення.
- Розробляти ефективні стратегії діяльності транспортно-логістичних підприємств з урахуванням впливу факторів внутрішнього та зовнішнього бізнес-середовища.
- Застосовувати сучасні технології продажу транспортних послуг з урахуванням вимог ринку.

1.3. Компетентності, які дає можливість здобути навчальна дисципліна.

- Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та вирішувати практичні проблеми у галузі транспорту з використанням теорій та методів сучасної транспортної науки на основі системного підходу та з врахуванням комплексності та невизначеності умов функціонування транспортних систем.
- Навики використання інформаційних і комунікаційних технологій.
- Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.
- Здатність генерувати нові ідеї (креативність).
- Здатність розробляти та управляти проектами.

	Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни «Технології продажу транспортних послуг»	Шифр документа	СМЯ НАУ РП 19.02 – 01–2021
		стор.5 з 12	

- Здатність працювати автономно та в команді.
- Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.
- Здатність до абстрактного мислення, аналізу, синтезу.
- Здатність аналізувати та прогнозувати параметри і показники функціонування транспортних систем та технологій з урахуванням впливу зовнішнього середовища.
- Здатність організувати транспортно-експедиторське обслуговування вантажів.
- Здатність використовувати професійно-профільовані знання в галузі економіки транспорту, організації, управління, планування виробничої діяльності, транспортних технологій та нормативно-правового забезпечення для управління діяльністю транспортно-логістичних підприємств.
- Здатність використовувати професійно-профільовані знання й практичні навички з технологій продажу транспортних послуг.

1.4. Міждисциплінарні зв'язки.

Навчальна дисципліна «Технології продажу транспортних послуг» базується на знаннях такої дисципліни, як: «Вантажознавство», «Пасажи́рські перевезення», «Основи управління бізнесом транспортно-логістичних підприємств» та є базою для вивчення таких дисциплін, як: «Системний аналіз на транспорті», «Основи проектування транспортних процесів».

2. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

2.1. Зміст навчальної дисципліни

Навчальний матеріал дисципліни структурований за модульним принципом і складається з двох навчальних модулів, а саме:

- навчального модуля № 1 «Основи функціонування ринку транспортних послуг»;
- навчального модуля № 2 «Нормативно-правові та технологічні основи продажу транспортних послуг», кожен з яких є логічною завершеною, відносно самостійною, цілісною частиною навчальної дисципліни, засвоєння якої передбачає проведення модульної контрольної роботи та аналіз результатів її виконання.

Окремим третім модулем (освітнім компонентом) є курсовий проект (КП), який виконується у 6 семестрі. КП є важливою складовою закріплення та поглиблення теоретичних та практичних знань та вмінь, набутих студентом у процесі засвоєння навчального матеріалу дисципліни.

2.2. Модульне структурування та інтегровані вимоги до кожного модуля


Модуль №1 «Основи функціонування ринку транспортних послуг»

Інтегровані вимоги модуля №1. В результаті засвоєння матеріалу модуля 1 студент повинен знати:

- особливості ринку транспортних послуг;
- технологію дослідження ринку послуг;
- технологію планування та прогнозування обсягів перевезень;
- основи розробки товарної, цінової та комунікативної політики транспортного підприємства.

В результаті засвоєння матеріалу модуля 1 студент повинен вміти:

- проводити сегментацію ринку транспортних послуг;
- застосовувати методи планування та прогнозування обсягів перевезень;
- здійснювати організацію досліджень ринку транспортних послуг;

	Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни «Технології продажу транспортних послуг»	Шифр документа	СМЯ НАУ РП 19.02 – 01–2021
		стор.6 з 12	

- визначати перспективні напрями товарної, цінової та комунікативної політики транспортного підприємства.

Тема 1. Загальні відомості про транспортні послуги

Поняття транспортної послуги. Характеристика транспортної послуги. Види транспортних послуг. Перевізні послуги. Надання транспортних засобів у розпорядження клієнта. Термінальні послуги. Додаткові послуги, пов'язані з підготовкою та виконанням транспортування.

Тема 2. Ринок транспортних послуг

Сутність та особливості ринку транспортних послуг. Сегментація ринку транспортних послуг. Основні поняття. Фактори, що враховуються при сегментації підприємств-споживачів транспортних послуг. Фактори, що враховуються при сегментації споживачів транспортних послуг, що надаються населенню.

Тема 3. Організація досліджень ринку транспортних послуг

Принципи дослідження ринку транспортних послуг у регіоні. Дослідження загальних умов збутової діяльності транспортних підприємств. Аналіз ринків збуту транспортних послуг. Дослідження конкуренції на ринку транспортних послуг.

Тема 4. Організація управління маркетингом на транспортному підприємстві

Управління маркетингом. Технологія розробки управлінських рішень. Планування та прогнозування перевезень в умовах ринку.

Тема 5. Маркетингова товарна політика транспортного підприємства

Класифікація товарів і послуг. Марки товарів. Сервісні послуги для покупців. Формування асортименту. Концепція життєвого циклу товару. Розробка нової транспортної послуги.

Тема 6. Маркетингова цінова політика транспортного підприємства

Цінова політика транспортного підприємства. Методи ціноутворення. Специфіка формування транспортних тарифів на національному ринку. Тарифи на вантажні залізничні перевезення. Тарифи на вантажні автомобільні перевезення.

Тема 7. Маркетингова політика комунікацій транспортного підприємства

Сутність маркетингової політики комунікацій. Формування комплексу стимулювання та матеріальне середовище споживання транспортних послуг. Інструменти комунікаційної політики.


Модуль №2 «Нормативно-правові та технологічні основи продажу транспортних послуг»

Інтегровані вимоги модуля №2: В результаті засвоєння матеріалу модуля 2 студент повинен знати:

- види конкуренції та методи державного регулювання конкуренції;
- правові засади організації перевезень вантажів;
- методичні основи проектування системи якості на транспортних підприємствах;
- систему транспортної документації;
- складові транспортно-експедиційного обслуговування;
- специфіку систем бронювання та продажу авіап перевезень.

В результаті засвоєння матеріалу модуля 2 студент повинен **вміти**:

- аналізувати та визначати рівень конкурентоспроможності транспортного підприємства;
- об'єктивно оцінювати рівень якості транспортного;
- оформляти транспортну документації за договором на перевезення вантажу;

	Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни «Технології продажу транспортних послуг»	Шифр документа	СМЯ НАУ РП 19.02 – 01–2021
		стор.7 з 12	

– визначати перелік послуг з транспортно-експедиційного обслуговування.

Тема 1. Управління конкурентоспроможністю транспортних підприємств

Сутність, види та форми конкуренції. Державне регулювання конкуренції. Конкуренція і конкурентоспроможність на транспортному підприємстві. Методи оцінки конкурентоспроможності транспортних підприємств.

Тема 2. Нормативно-правова база комерційної діяльності на транспорті

Правові засади організації перевезень вантажів. Регулювання допуску до транспортного обслуговування. Методичні основи проектування системи якості на транспортних підприємствах. Сертифікація систем якості. Оцінка якості транспортного обслуговування.

Тема 3. Договірні взаємовідносини суб'єктів ринку транспортних послуг

Договір перевезення вантажів. Система транспортної документації за договором на перевезення вантажу. Договір на організацію транспортного обслуговування. Товаросупроводжувальна документація.

Тема 4. Транспортно-експедиційне обслуговування

Ринок транспортно-експедиторських послуг. Учасники ринку експедирування. Види транспортно-експедиційного обслуговування. Технологічний процес доставки вантажів. Консалтингові та митно-брокерські послуги.

Тема 5. Ринок продажу авіаперевезень

Ринок пасажирських та вантажних авіаперевезень України. Продаж авіаційних перевезень. Нормативно-правова база з продажу авіаційних перевезень пасажирів та багажу в Україні. Сертифікація агентств на право продажу авіаційних перевезень пасажирів та багажу в Україні.

Тема 6. Бронювання та продаж авіаперевезень

Бронювання та продаж авіаперевезень у системі резервування та дистрибуції АМАДЕУС. Продукти та рішення Amadeus. Бронювання авіаквитків в Amadeus. Глобальна розподільна система бронювання (GDS). Бронювання та продаж авіаперевезень у системі резервування та дистрибуції ГАЛІЛЕО. Бронювання та продаж авіаперевезень у системі резервування та дистрибуції СІРЕНА.

Тема 7. Світовий та вітчизняний довід у сфері продажу авіаційних перевезень

Світовий ринок транспортних послуг. Обслуговування пасажирів повітряного транспорту. Вимоги ІТА та авіакомпаній щодо перевезення багажу.

Модуль №3 (освітній компонент) «Курсовий проект»


Курсовий проект (КП) виконується у 6 семестрі, відповідно до затверджених в установленому порядку методичних рекомендацій.

Його мета полягає в закріпленні та поглибленні теоретичних та практичних знань та вмінь, набутих у процесі засвоєння навчального матеріалу дисципліни «Технології продажу транспортних послуг». Цілями курсового проекту є: закріплення теоретичних знань з організації та технології продажу транспортних послуг; набуття практичних навиків з організаційних засад та технологічних основ процесу продажу транспортних послуг.

Виконання КП є самостійною роботою дослідницького характеру спрямованою на вивчення актуальних питань основ технології продажу транспортних послуг.


Виконання, оформлення та захист КП здійснюється студентом в індивідуальному порядку відповідно до методичних рекомендацій.

На виконання КП надається 45 годин самостійної роботи.

	Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни «Технології продажу транспортних послуг»	Шифр документа	СМЯ НАУ РП 19.02 – 01–2021
		стор.8 з 12	

2.3. Тематичний план.

№ пор	Назва теми (тематичного розділу)	Обсяг навчальних занять (год.)								
		Денна форма навчання				Заочна форма навчання				
		Усього	Лекції	Практ. заняття	СРС	Усього	Лекції	Практ. заняття	СРС	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Модуль №1 « Основи функціонування ринку транспортних послуг »										
1.1	Загальні відомості про транспортні послуги	6 семестр				6 семестр				
		6	2	2	2	8	2	-	6	
1.2	Ринок транспортних послуг	6	2	2	2	8	2	-	6	
1.3	Організація досліджень ринку транспортних послуг	12	2 2	2 2	4	8	2	-	6	
1.4	Організація управління маркетингом на транспортному підприємстві	6	2	2	2	6	-	-	6	
1.5	Маркетингова товарна політика транспортного підприємства	6	2	2	2	7 семестр				
						2	-	-	2	
1.6	Маркетингова цінова політика транспортного підприємства	6	2	2	2	4	-	2	2	
1.7	Маркетингова політика комунікацій транспортного підприємства	8	2 2	2	2	4	-	2	2	
1.8	Модульна контрольна робота № 1	4	-	2	2	-	-	-	-	
Усього за модулем №1		54	18	18	18	-	-	-	-	
Модуль №2 «Нормативно-правові та технологічні основи продажу транспортних послуг»										
2.1	Управління конкурентоспроможність транспортних підприємств	10	2 2	2	4	10	2	2	6	
2.2	Нормативно-правова база комерційної діяльності на транспорті	6	2	2	2	6	-	-	6	
2.3	Договірні взаємовідносини суб'єктів ринку транспортних послуг	6	2	2	2	10	2	2	6	
2.4	Транспортно-експедиційне обслуговування	6	2	2	2	10	-	2	8	
2.5	Ринок продажу авіаперевезень	6	2	2	2	7	-	-	7	
2.6	Бронювання та продаж авіаперевезень	6	2	2	2	7	-	-	7	
2.7	Світовий та вітчизняний довід у сфері продажу авіаційних перевезень	6	2	2	2	7	-	-	7	
2.8	Модульна контрольна робота № 2	5	-	2	3	-	-	-	-	
2.9	Контрольна (домашня) робота (ЗФН)	-	-	-	-	8	-	-	8	
Усього за модулем №2		51	16	16	19	-	-	-	-	
Модуль №3 «Курсовий проект»										
3.1	Курсовий проект	45	-	-	45	45	-	-	45	
Усього за модулем №3		45	-	-	45	45	-	-	45	
Усього за навчальною дисципліною		150	34	34	82	150	10	10	130	

	Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни «Технології продажу транспортних послуг»	Шифр документа	СМЯ НАУ РП 19.02 – 01–2021
		стор.9 з 12	

2.4. Завдання на контрольну (домашню) роботу ЗФН

Контрольна (домашня) робота з дисципліни виконується в 7 семестрі, відповідно до затверджених в установленому порядку методичних рекомендацій, з метою закріплення та поглиблення теоретичних та практичних знань та вмінь, набутих у процесі засвоєння навчального матеріалу з дисципліни «Технології продажу транспортних послуг», і є однією із завершальних у формуванні профілю фахівця з транспортних технологій в сфері мультимодального транспорту і логістики.

Цілі контрольної роботи: закріплення теоретичних знань студентів з навчальної дисципліни «Технології продажу транспортних послуг»; набуття студентами практичних вмінь та навичок щодо організаційних основ та технологічних засад процесу продажу транспортних послуг.

На виконання контрольної (домашньої) роботи надається 8 годин самостійної роботи.

2.5. Перелік питань для підготовки до екзамену

Перелік питань та зміст завдань для підготовки до екзамену розробляються провідним викладачем кафедри відповідно до робочої програми, затверджується на засіданні кафедри та доноситься до відома студентів.

3. НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ З ДИСЦИПЛІНИ

3.1. Методи навчання

Вивчення дисципліни «Технології продажу транспортних послуг» передбачає проблемно-орієнтоване навчання в процесі якого здійснюється формулювання та вирішення проблеми під час лекцій, розв'язання ситуативних задач на практичних заняттях, дослідження проблеми під час самостійної роботи здобувачів вищої освіти, самонавчання.

При викладанні дисципліни «Технології продажу транспортних послуг» передбачено застосування таких форм і методів навчання, як лекція-візуалізація, пояснювально-ілюстративний метод, елементи «мозкової атаки», розв'язок розрахунково-аналітичних задач.

3.2. Рекомендована література

Базова література

3.2.1. Лаврова Ю.В. Маркетингова діяльність підприємств транспортного ринку: навчальний посібник / Ю.В. Лаврова, Д.А. Горюхов, І.А. Касатова. – Харків: Вид-во ХНАДУ, 2015. – 351 с.


3.2.2. Транспортно-експедиторська діяльність: Навч. посібник / В.М. Запара. С.М. Продашук, А.Л. Кравець та ін. – Харків: УкрДУЗТ, 2017. – 214 с.

3.2.3. Цибульська Е. І. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. для студентів, які навчаються за спец. 051 – Економіка / Е. І. Цибульська ; Нар. укр. акад. – Харків : Вид-во НУА, 2018. – 320 с.

Допоміжна література

Лупак Р. Л. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. / Р. Л. Лупак, Т. Г. Васильців. – Львів : Вид-во ЛКА, 2016. – 484 с.

Мазур Ю.В. Механізм формування попиту та пропозиції на послуги перевезення вантажів автотранспортними підприємствами України [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Мазур Юлія Володимирівна ; Міжрегіон. Акад. упр. персоналом. - Київ, 2020. - 20 с.

	Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни «Технології продажу транспортних послуг»	Шифр документа	СМЯ НАУ РП 19.02 – 01–2021
		стор.10 з 12	

Костинець Ю.В. Управління розвитком ринку послуг на засадах маркетингу в умовах цифрової трансформації економіки: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук : 08.00.03/ ВНЗ "Національна академія управління". – Київ: ФОП Степенко Р.Д., 2021. – 38 с.

3.2.7. Сергієнко С.А. Формування комплексу маркетингових комунікацій авіатранспортних підприємств: дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук : 08.00.04/ МОН України, Національний авіаційний університет. – Київ, 2015. – 182 с.

3.2.8. Транспортно-експедиторська діяльність: навчальний посібник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – С.Л. Литвиненко, Т.Ю. Габрієлова, П.О. Яновський, Г.І. Нестеренко. – К.: Кондор-Видавництво, 2016. – 184 с.

3.3. Інформаційні ресурси в Інтернет

3.3.1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

3.3.2. Рада конкурентоспроможності України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.compete.org.ua>


3.2.3. Маркетингові інструменти управління лояльністю клієнтів авіакомпаній України: монографія / С.Ф. Смерічевський, А.В. Шевченко, Г.В. Малахівська та ін.; за заг. ред. С.Ф. Смерічевського. - К. : Видавничий дім «Кондор», 2020. - 272 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://er.nau.edu.ua/bitstream>

4. РЕЙТИНГОВА СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ НАБУТИХ СТУДЕНТОМ ЗНАНЬ ТА ВМІНЬ

Оцінювання окремих видів виконаної студентом навчальної роботи здійснюється в балах відповідно до табл.4.1.

Таблиця 4.1

Вид навчальної роботи	Мах кількість балів		Вид навчальної роботи	Мах кількість балів	
	Денна форма навчання	Заочна форма навч-ня		Денна форма навч-ня	Заочна форма навч-ня
семестр	6	6	семестр	6	7
Модуль № 1 «Основи функціонування ринку транспортних послуг»			Модуль № 2 «Нормативно-правові та технологічні основи продажу транспортних послуг»		
Виконання практичних завдань	24 (8 практ. зан. x 3 б.)	-	Виконання практичних завдань	24 (8 практ. зан. x 3 б.)	36 (6 практ. зан. x 6 б.)
Тестові завдання	4 (2 тести x 2 б.)		Тестові завдання	4 (2 тести x 2 б.)	4 (2 тести x 2 б.)
			Виконання контрольної (домашньої) роботи	-	20
Для допуску до виконання модульної контрольної роботи №1 студент має набрати не менше	17 балів	-	Для допуску до виконання модульної контрольної роботи №2 студент має набрати не менше	17 балів	-

	Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни «Технології продажу транспортних послуг»	Шифр документа	СМЯ НАУ РП 19.02 – 01–2021
		стор.11 з 12	

Виконання модульної контрольної роботи №1	12		Виконання модульної контрольної роботи №2	12	–
Усього за модулем №1	40	–	Усього за модулем №2	40	60
Усього за модулями №1, №2				80	60
Семестровий екзамен				20	40
Усього за дисципліною				100	
Модуль №3					
Вид навчальної роботи			Мах кількість балів		
			Денна та заочна форма навчання		
Виконання курсового проекту			60		
Захист курсового проекту			40		
Виконання та захист курсового проекту			100		

4.2. Виконані види навчальної роботи зараховуються студенту, якщо він отримав за них позитивну рейтингову оцінку.

4.3. Сума рейтингових оцінок, отриманих студентом за окремі види виконаної навчальної роботи, становить поточну модульну рейтингову оцінку, яка заноситься до відомості модульного контролю.

4.4. Підсумкова модульна рейтингова оцінка, отримана студентом за результатами виконання та захисту курсового проекту в балах, за національною шкалою та шкалою ECTS заноситься до відомості модульного контролю, а також до навчальної картки, індивідуального навчального плану студента (залікової книжки) та Додатку до диплома, наприклад, так: **92/Відм./А, 87/Добре/В, 79/Добре/С, 68/Задов./D, 65/Задов./Е** тощо.

4.5. Сума підсумкової семестрової модульної та **екзаменаційної** рейтингових оцінок, у балах становить підсумкову семестрову рейтингову оцінку, яка перераховується в оцінки за національною шкалою та шкалою ECTS.

4.6. Підсумкова семестрова рейтингова оцінка в балах, за національною шкалою та шкалою ECTS заноситься до заліково-екзаменаційної відомості, навчальної картки та індивідуального навчального плану студента (залікової книжки), наприклад, так: **92/Відм./А, 87/Добре/В, 79/Добре/С, 68/Задов./D, 65/Задов./Е** тощо.

4.7. Підсумкова рейтингова оцінка з дисципліни дорівнює підсумковій семестровій рейтинговій оцінці. Зазначена підсумкова рейтингова оцінка з дисципліни заноситься до Додатку до диплома.



Система менеджменту якості.
Робоча програма
навчальної дисципліни
«Технології продажу транспортних
послуг»

Шифр
документа

СМЯ НАУ
РП 19.02 – 01–2021

стор.12 з 12

(Ф 03.02 – 01)

АРКУШ ПОШИРЕННЯ ДОКУМЕНТА

№ прим.	Куди передано (підрозділ)	Дата видачі	П.І.Б. отримувача	Підпис отримувача	Примітки
1	03.02	19.06.21	Фігердо Мекенза	<i>[Signature]</i>	

(Ф 03.02 – 02)

АРКУШ ОЗНАЙОМЛЕННЯ З ДОКУМЕНТОМ

№ пор.	Прізвище, ім'я, по батькові	Підпис ознайомленої особи	Дата ознайомлення	Примітки
1	Жовтисевичка Ф. В.	<i>[Signature]</i>		

(Ф 03.02 – 04)

АРКУШ РЕЄСТРАЦІЇ РЕВІЗІЇ

№ пор.	Прізвище, ім'я, по батькові	Дата ревізії	Підпис	Висновок щодо адекватності
1	Грассілло І. М.	2.09.21	<i>[Signature]</i>	Док. є адекват. д. 09.21 Пр. 115

(Ф 03.02 – 03)

АРКУШ ОБЛІКУ ЗМІН

№ зміни	№ листа (сторінки)				Підпис особи, яка внесла зміну	Дата внесення зміни	Дата введення зміни
	Зміненого	Заміненого	Нового	Анульованого			

(Ф 03.02 – 32)

УЗГОДЖЕННЯ ЗМІН

	Підпис	Ініціали, прізвище	Посада	Дата
Розробник				
Узгоджено				
Узгоджено				
Узгоджено				