

Державний торговельно-економічний університет
Факультет торгівлі та маркетингу



ІНФОРМАЦІЙНИЙ ПАКЕТ

Європейська кредитно-трансферна система (ЄКТС)

Галузь знань	07 «Управління та адміністрування»
Спеціальність	075 «Маркетинг»
Освітня програма	«Маркетинг менеджмент»
Освітній ступінь	«магістр»

Київ 2024

3. Освітня програма «Маркетинг менеджмент» зі спеціальності 075 «Маркетинг»

гарант освітньої програми

к.е.н., доц., доцент кафедри маркетингу ПОНОМАРЕНКО І.В.

3.1 Профіль освітньої програми «Маркетинг менеджмент» зі спеціальності 075 «Маркетинг»

1 – Загальна інформація	
Повна назва ЗВО та структурного підрозділу	Державний торговельно-економічний університет, факультет торгівлі та маркетингу, кафедра маркетингу
Ступінь вищої освіти та назва кваліфікації мовою оригіналу	Ступінь вищої освіти магістр спеціальність «Маркетинг»
Офіційна назва освітньої програми	«Маркетинг-менеджмент»
Відповідність стандарту вищої освіти МОН України	Відповідає СВО МОН України
Тип диплому та обсяг освітньої програми	Диплом магістра, одиничний, 90 кредитів ЄКТС, термін навчання 1 рік 4 місяці
Наявність акредитації	Міністерство освіти і науки України, Україна, Наказ №1565 МОН України від 19.12.2016 р., термін дії до 01 липня 2024 р.
Цикл/рівень	НРК України – 7 рівень, FQ-EHEA – другий цикл, EQF-LLL – 7 рівень
Передумови	Наявність ступеня бакалавра
Мова викладання	Українська
Термін дії освітньої програми	До наступного планового перегляду освітньої програми
Інтернет-адреса постійного розміщення опису освітньої програми	https://knute.edu.ua
2 – Мета освітньої програми	
Формування сучасної системи професійних знань та набуття практичних навичок з метою їх застосування у профільній, педагогічній та дослідній діяльності для ефективного вирішення управлінських завдань в сфері маркетинг менеджменту. Маркетолог опановує оперативні економічні, творчі, комерційні та організаційно-технологічні процеси, які пов'язані з основними напрямками маркетинг менеджменту підприємства та розробляє або коригує стратегічні орієнтири його розвитку за підтримки маркетингових технологій.	
3 – Характеристика освітньої програми	
Предметна область	<i>Об'єкт вивчення:</i> маркетингова діяльність як форма взаємодії суб'єктів ринкових відносин для задоволення їх економічних та соціальних інтересів. <i>Цілі навчання:</i> підготовка фахівців, які володіють сучасним економічним мисленням та відповідними компетентностями, необхідними для вирішення проблем і розв'язання складних задач маркетингової діяльності, що передбачають проведення досліджень та/або здійснення інновацій та характеризуються невизначеністю умов і вимог.

	<p><i>Теоретичний зміст предметної області:</i> суть маркетингу як сучасної концепції управління бізнесом; понятійно- категорійний апарат, принципи, функції, концепції маркетингу та їх історичні передумови; специфіка діяльності ринкових суб'єктів у різних сферах та на різних типах ринків; зміст маркетингової діяльності, розроблення маркетингових стратегій та формування управлінських рішень у сфері маркетингу.</p> <p><i>Методи, методика та технології:</i> загальнонаукові та спеціальні методи, професійні методики та технології, необхідні для забезпечення ефективної маркетингової діяльності.</p>
Орієнтація освітньої програми	Освітньо-професійна, прикладна. Програма складається з дисциплін професійної та практичної підготовки.
Основний фокус освітньої програми	Спеціальна освіта в сфері маркетингу. Формування фахової компетентності щодо вміння управляти маркетинговою діяльністю підприємства. Ключові слова: маркетингова діяльність, маркетинговий аналіз, стратегічний маркетинг, маркетинг менеджмент.
Особливості програми	Наявність варіативної складової професійно-орієнтованих дисциплін для роботи у сфері маркетинг менеджменту; практична підготовка на підприємствах, що здійснюють маркетингову діяльність.
4 – Придатність випусників до працевлаштування та подальшого навчання	
Придатність до працевлаштування	Випускник придатний до працевлаштування на посади у відповідності до Національного класифікатора професій ДК 003:2010: директор з маркетингу; директор комерційний; начальник відділу збуту (маркетинг); начальник комерційного відділу; консультант з маркетингу; фахівець з методів розширення ринку збуту (маркетолог, категорійний менеджер); фахівець-аналітик з дослідження товарного ринку; молодший науковий співробітник (маркетинг); науковий співробітник (маркетинг); науковий співробітник-консультант (маркетинг).
Подальше навчання	Подальше навчання – здобуття третього рівня вищої освіти і отримання освітньо-наукового ступеня доктора філософії.
5 – Викладання та оцінювання	
Викладання та навчання	Проблемно-орієнтоване навчання з набуттям загальних та професійних компетентностей, достатніх для продукування нових ідей, розв'язання комплексних проблем у професійній галузі. Оволодіння методологією наукової роботи, навичками презентації її результатів рідною і іноземною мовами. Проведення самостійного

	<p>наукового дослідження з використанням ресурсної бази університету та партнерів.</p> <p>Студенто-центроване навчання, самонавчання, проблемно-орієнтоване навчання, навчання через лабораторну практику, навчання через проведення ділових ігор, компетентнісний підхід в побудові та реалізації навчальних програм.</p>
Оцінювання	<p>Поточний контроль (тестування, есе, презентації, індивідуальні завдання, ситуаційні завдання, ділові ігри), письмові екзамени, практика. Публічний захист кваліфікаційної роботи.</p> <p>Оцінювання здійснюється відповідно до «Положення про оцінювання результатів навчання студентів та аспірантів у Державному торговельно-економічному університеті», «Положення про організацію освітнього процесу студентів».</p>
6 - Програмні компетентності	
Інтегральна компетентність	<p>Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми в сфері маркетингу в професійній діяльності або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій та характеризується невизначеністю умов і вимог.</p>
Загальні компетентності	<p>ЗК1. Здатність приймати обґрунтовані рішення. ЗК2. Здатність генерувати нові ідеї (креативність). ЗК3. Здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт. ЗК4. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації. ЗК5. Навички міжособистісної взаємодії. ЗК6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. ЗК7. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість. ЗК8. Здатність розробляти проекти та управляти ними.</p>
Спеціальні (фахові) компетентності	<p>СК1. Здатність логічно і послідовно відтворювати та застосовувати знання з найновіших теорій, методів і практичних прийомів маркетингу. СК2. Здатність коректно інтерпретувати результати останніх теоретичних досліджень у сфері маркетингу та практики їх застосування. СК3. Здатність до проведення самостійних досліджень та інтерпретації їх результатів у сфері маркетингу. СК4. Здатність застосовувати творчий підхід до роботи за фахом. СК5. Здатність до діагностування маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, здійснення маркетингового аналізу та прогнозування. СК6. Здатність обирати і застосовувати ефективні засоби управління маркетинговою діяльністю ринкового суб'єкта на рівні організації, підрозділу, групи, мережі.</p>

	<p>СК7. Здатність розробляти і аналізувати маркетингову стратегію ринкового суб'єкта та шляхи її реалізації з урахуванням міжфункціональних зв'язків.</p> <p>СК8. Здатність формувати систему маркетингу ринкового суб'єкта та оцінювати результативність і ефективність її функціонування.</p> <p>СК9. Здатність здійснювати на належному рівні теоретичні та прикладні дослідження у сфері маркетингу.</p> <p>СК10. Здатність розробляти стратегію управління маркетинговою діяльністю підприємства та обґрунтовувати комплексні заходи з метою досягнення бізнес-цілей та задоволення потреб клієнтів.</p> <p>СК11. Здатність обирати і застосовувати ефективні засоби управління маркетинговими комунікаціями ринкового суб'єкта в умовах невизначеності.</p>
7 – Програмні результати навчання	
	<p>P1. Знати та вміти застосовувати у практичній діяльності сучасні принципи, теорії, методи і практичні прийоми маркетингу.</p> <p>P2. Вміти адаптовувати і застосовувати нові досягнення в теорії та практиці маркетингу для досягнення конкретних цілей і вирішення задач ринкового суб'єкта.</p> <p>P3. Планувати і здійснювати власні дослідження у сфері маркетингу, аналізувати його результати і обґрунтовувати ухвалення ефективних маркетингових рішень в умовах невизначеності.</p> <p>P4. Вміти розробляти стратегію і тактику маркетингової діяльності з урахуванням крос-функціонального характеру її реалізації.</p> <p>P5. Презентувати та обговорювати результати наукових і прикладних досліджень, маркетингових проектів державною та іноземною мовами.</p> <p>P6. Вміти підвищувати ефективність маркетингової діяльності ринкового суб'єкта на різних рівнях управління, розробляти проекти у сфері маркетингу та управляти ними.</p> <p>P7. Вміти формувати і вдосконалювати систему маркетингу ринкового суб'єкта.</p> <p>P8. Використовувати методи міжособистісної комунікації в ході вирішення колективних задач, ведення переговорів, наукових дискусій у сфері маркетингу.</p> <p>P9. Розуміти сутність та особливості застосування маркетингових інструментів у процесі прийняття маркетингових рішень.</p> <p>P10. Обґрунтовувати маркетингові рішення на рівні ринкового суб'єкта із застосуванням сучасних управлінських принципів, підходів, методів,</p>

	<p>прийомів.</p> <p>P11. Використовувати методи маркетингового стратегічного аналізу та інтерпретувати його результати з метою вдосконалення маркетингової діяльності ринкового суб'єкта.</p> <p>P12. Здійснювати діагностування та стратегічне й оперативне управління маркетингом задля розробки та реалізації маркетингових стратегій, проектів і програм.</p> <p>P13. Керувати маркетинговою діяльністю ринкового суб'єкта, а також його підрозділів, груп і мереж, визначати критерії та показники її оцінювання.</p> <p>P14. Формувати маркетингову систему взаємодії, будувати довгострокові взаємовигідні відносини з іншими суб'єктами ринку.</p> <p>P15. Збирати необхідні дані з різних джерел, обробляти і аналізувати їх результати із застосуванням сучасних методів та спеціалізованого програмного забезпечення.</p> <p><i>P16. Розробляти стратегію управління маркетинговою діяльністю підприємства та обґрунтовувати комплексні заходи з метою досягнення бізнес-цілей та задоволення потреб клієнтів.</i></p> <p><i>P17. Здійснювати вибір і застосування ефективних засобів управління маркетинговими комунікаціями ринкового суб'єкта в умовах невизначеності.</i></p>
8 – Ресурсне забезпечення реалізації програми	
Кадрове забезпечення	<p>Випусковою та відповідальною за підготовку магістрів за освітньою програмою «Маркетинг-менеджмент» є кафедра маркетингу ДТЕУ. Кадрове забезпечення відповідає Ліцензійним умовам провадження освітньої діяльності.</p> <p>100% професорсько-викладацького складу, задіяного до викладання професійно-орієнтованих дисциплін, мають наукові ступені за спеціальністю і відзначаються високим рівнем професійної підготовки. З метою підвищення фахового рівня всі науково-педагогічні працівники один раз на п'ять років проходять стажування.</p> <p>З усіма науково-педагогічними працівниками укладено трудові договори.</p>
Матеріально-технічне забезпечення	<p>Забезпеченість навчальними приміщеннями, комп'ютерними робочими місцями, мульти-медійним обладнанням відповідає потребі.</p> <p>Наявна вся необхідна соціально-побутова інфраструктура, кількість місць в гуртожитках відповідає вимогам.</p> <p>Забезпеченість приміщеннями для проведення навчальних занять та контрольних заходів – 4 кв. метри на одну особу.</p> <p>40% навчальних аудиторій забезпечені</p>

	<p>мультимедійним обладнанням.</p> <p>Інфраструктура ДТЕУ: бібліотеки, в т. ч. читальний зал, пункти харчування, актовий зал, спортивні зали, стадіон, медичний пункт, гуртожитки.</p>
Інформаційне та навчально-методичне забезпечення	<p>У ДТЕУ повністю дотримано технологічні вимоги щодо навчально-методичного та інформаційного забезпечення освітньої діяльності.</p> <p>Є доступ до баз даних періодичних наукових видань англійською мовою відповідного або спорідненого профілю.</p> <p>Є офіційний веб-сайт ДТЕУ, на якому розміщена основна інформація про його діяльність (структура, ліцензії та сертифікати про акредитацію, освітня/освітньо-наукова/ видавничча/атестаційна (наукових кадрів) діяльність, навчальні та наукові структурні підрозділи та їх склад, перелік навчальних дисциплін, правила прийому, контактна інформація): https://knute.edu.ua</p> <p>Діюча система дистанційного навчання MOODLE забезпечує самостійну та індивідуальну підготовку. У Лабораторії дистанційного навчання ДТЕУ є навчально-методичні матеріали з навчальних дисциплін навчального плану: http://cdn.knute.edu.ua</p>
9 – Академічна мобільність	
Національна кредитна мобільність	На основі двосторонніх договорів між ДТЕУ та університетами України про академічну мобільність.
Міжнародна кредитна мобільність	У рамках програми ЄС Еразмус+ на основі двосторонніх договорів про міжнародну академічну мобільність між ДТЕУ та закладами вищої освіти країн-партнерів; за рахунок укладання договорів про подвійне дипломування, про тривалі міжнародні проекти, які передбачають навчання студентів, видачу подвійного диплому тощо.
Навчання іноземних здобувачів вищої освіти	Згідно з правилами прийому до ДТЕУ.

3.2 Перелік компонент освітньої програми та їх логічна послідовність

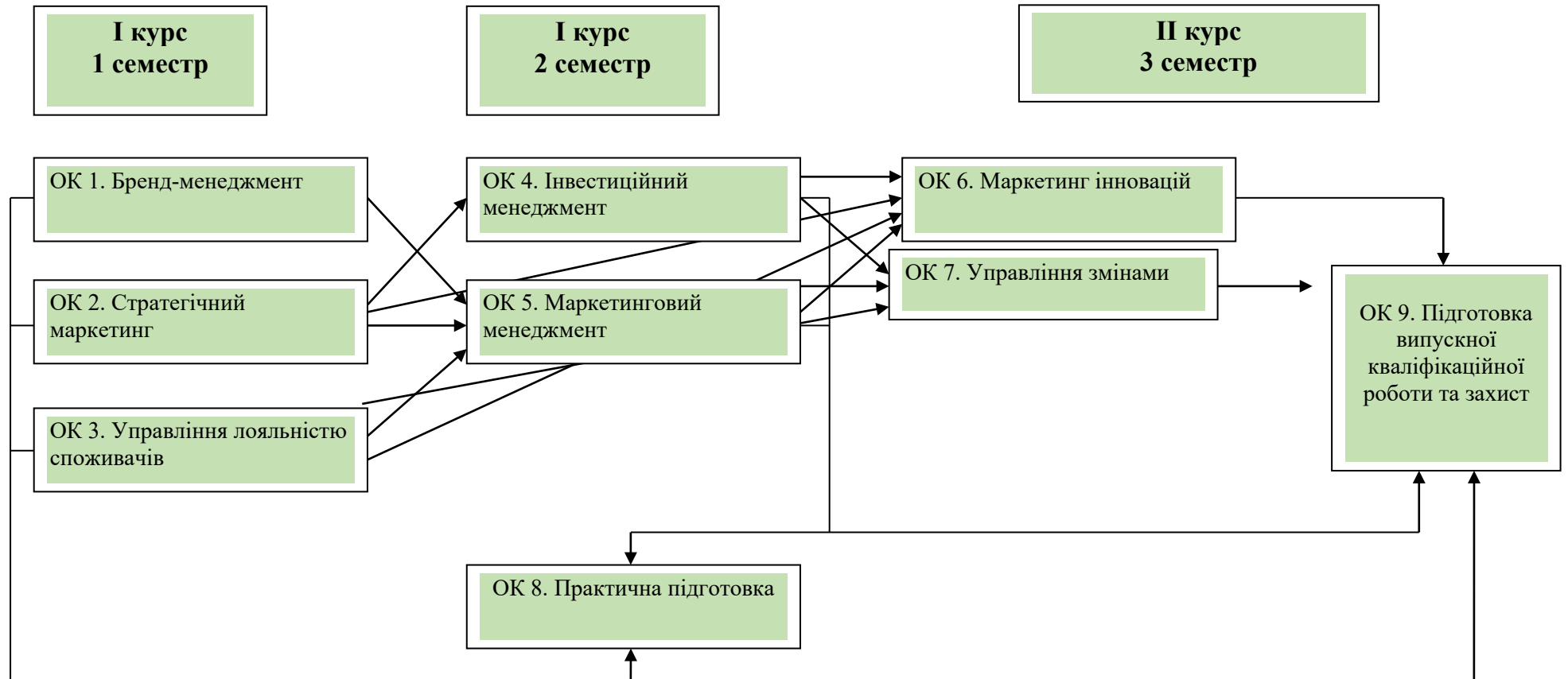
3.2.1 Перелік компонент ОП

Код н/д	Компоненти освітньої програми (навчальні дисципліни, курсові проекти (роботи), практики, кваліфікаційний екзамен, кваліфікаційна робота)	Кількість кредитів
1	2	3
Обов'язкові компоненти ОП		
ОК 1	Бренд-менеджмент	6
ОК 2	Стратегічний маркетинг	6
ОК 3	Управління лояльністю споживачів	6
ОК 4	Інвестиційний менеджмент	7,5
ОК 5	Маркетинг менеджмент	7,5
ОК 6	Маркетинг інновацій	6
ОК 7	Управління змінами	6
ОК 8	Практична підготовка	9
ОК 9	Підготовка кваліфікаційної роботи та захист	12
Загальний обсяг обов'язкових компонент		66
Вибіркові компоненти ОП		
ВК 1	Безпека життя	6
ВК 2	Бізнес-інжиніринг	6
ВК 3	Бренд-стратегії	6
ВК 4	Інформаційні війни	6
ВК 5	Консьюмерське право	6
ВК 6	Корпоративне право	6
ВК 7	Логістичний менеджмент	6
ВК 8	Маркетинговий аналіз	6
ВК 9	Маркетингові інформаційні системи	6
ВК 10	Основи кібербезпеки	6
ВК 11	Психологія управління	6
ВК 12	Ризики в маркетингу	6
ВК 13	Торговельні мережі	6
ВК 14	Управління бізнес-процесами в торгівлі	6
Загальний обсяг вибірових компонент:		24
ЗАГАЛЬНИЙ ОБСЯГ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ		90

Для всіх компонентів освітньої програми формою підсумкового контролю є екзамен.

3.2.2

Структурно-логічна схема освітньої програми



3.3. Форми атестації здобувачів вищої освіти

Атестація магістрів маркетингу здійснюється у формі публічного захисту кваліфікаційної роботи.

Кваліфікаційна робота має передбачити розв'язання складного спеціалізованого завдання або проблеми у сфері сучасного маркетингу, що передбачають проведення дослідження та/або здійснення інновацій і характеризується невизначеністю умов і вимог.

Кваліфікаційна робота не повинна містити академічного плагіату, у тому числі некоректних текстових запозичень, фабрикації та фальсифікації.

Кваліфікаційна робота має бути оприлюднена на офіційному сайті закладу вищої освіти, його підрозділу або депозитарії. Оприлюднення кваліфікаційної роботи, що містить інформацію з обмеженим доступом, здійснюється у відповідності до вимог чинного законодавства.

3.4.1 Матриця відповідності програмних компетентностей обов'язковим компонентам освітньої програми

Компоненти Компетентності	ОК 1	ОК 2	ОК 3	ОК 4	ОК 5	ОК 6	ОК 7	ОК 8	ОК 9
ЗК1	+	+	+	+	+	+	+	+	+
ЗК2	+	+	+	+	+	+	+	+	+
ЗК3	+	+	+		+	+		+	+
ЗК4	+	+	+		+		+	+	+
ЗК5	+		+	+			+	+	+
ЗК6		+	+	+	+	+	+	+	+
ЗК7						+		+	+
ЗК8	+	+	+	+	+	+	+		+
СК1	+		+	+	+	+	+	+	+
СК2	+	+	+	+	+	+	+	+	+
СК3		+		+	+	+	+	+	+
СК4		+	+		+	+	+	+	+
СК5	+	+	+	+	+	+	+	+	+
СК6	+	+	+	+	+	+	+	+	+
СК7	+	+	+	+	+	+	+	+	+
СК8	+	+	+	+	+	+	+	+	+
СК9				+	+	+	+	+	+
СК10	+				+	+			
СК11	+				+	+			

3.4.2 Матриця відповідності програмних компетентностей вбіркоvim компонентам освітньої програми

Компоненти Компетентності	БК 1	БК 2	БК 3	БК 4	БК 5	БК 6	БК 7	БК 8	БК 9	БК 10	БК 11	БК 12	БК 13	БК 14
	ЗК1		+	+	+	+		+	+	+	+	+	+	+
ЗК2	+	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+	+	+
ЗК3												+	+	+
ЗК4		+	+				+				+		+	
ЗК5	+	+		+	+	+					+		+	
ЗК6	+	+	+	+		+	+	+	+	+		+	+	
ЗК7												+	+	
ЗК8	+	+	+	+			+	+		+		+	+	+
СК1		+	+	+			+	+	+			+	+	+
СК2	+	+		+		+	+	+	+	+				+
СК3	+	+		+		+	+	+	+	+		+	+	
СК4	+		+	+	+	+					+	+	+	+
СК5	+	+	+	+			+	+	+	+		+	+	+
СК6		+	+		+		+	+			+	+	+	+
СК7	+	+	+	+	+		+	+	+	+	+	+	+	+
СК8		+	+		+		+	+		+	+	+	+	+
СК9				+			+	+	+					+
СК10							+							+
СК11														+

3.5.1. Матриця забезпечення програмних результатів навчання відповідними обов'язковими компонентами освітньої програми

Програмні результати навчання	Компоненти								
	OK 1	OK 2	OK 3	OK 4	OK 5	OK 6	OK 7	OK 8	OK 9
P1					+			+	+
P2				+	+	+	+	+	+
P3		+	+			+			+
P4		+		+	+		+		+
P5				+	+				+
P6	+		+	+	+	+	+		+
P7		+	+		+	+			+
P8							+	+	+
P9					+			+	+
P10	+	+	+		+	+			+
P11		+		+		+		+	+
P12		+		+	+	+	+		+
P13	+	+			+				+
P14	+		+	+					+
P15		+		+	+	+	+	+	+
P16	+				+	+			
P17	+				+	+			

3.5.2. Матриця забезпечення програмних результатів навчання відповідними вибірковими компонентами освітньої програми

Компоненти Програмні результати навчання	Компоненти													
	ВК 1	ВК 2	ВК 3	ВК 4	ВК 5	ВК 6	ВК 7	ВК 8	ВК 9	ВК 10	ВК 11	ВК 12	ВК 13	ВК 14
P1				+			+	+						
P2				+			+		+					+
P3							+	+				+	+	
P4			+				+				+		+	
P5	+			+						+				
P6		+					+							+
P7												+		+
P8	+			+	+	+					+		+	
P9			+									+	+	
P10		+			+						+		+	+
P11		+	+					+						
P12			+					+		+				
P13												+	+	+
P14		+				+							+	
P15	+	+		+		+		+	+	+				
P16							+							+
P17														+

4. Інформація про освітні компоненти (дисципліни) освітньої програми «Маркетинг менеджмент»

4.1. НАЗВА. БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2024/2025.

Семестр. I.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Янковець Т.М., к.е.н., доц., доцент кафедри маркетингу.

Результати навчання. Вивчення дисципліни дозволяє студентам набути навички самостійно проводити аналіз маркетингового середовища бренду; розробляти та приймати управлінські рішення щодо створення, просування та розвитку бренда, а також здійснювати контроль ефективності системи бренд-менеджменту.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Маркетинг», «Менеджмент», «Маркетингові комунікації».

Зміст. Бренд-менеджмент в управлінні розвитком торговельних марок. Капітал бренду як концептуальна модель. Управління брендингом на підприємстві. Стратегічний аналіз бренду. Бренд-платформа. Система ідентичності бренду. Внутрішній (корпоративний) бренд-менеджмент. Інтегровані маркетингові бренд-комунікації. Управління архітектурою бренду. Організація бренд-менеджменту на підприємстві. Бренд-стратегії підприємства. Управління розвитком бренду. Фінансова оцінка вартості бренду. Бренд-менеджмент територій.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Keller, K., Swaminathan, V. (2019). *Strategic Brand Management Building, Measuring, and Managing Brand Equity*. 5th Global Edition. Pearson. 624 p.

2. Райт, К. (2023). *Побудування бренду: не мовчіть у галасливому світі*. Книга. Вид-во: Vivat, 304 с.

3. Роулз Д. (2020). *Цифровий брендинг*. Книга. Пер. з англ. К : Фабула, 256 с.

Заплановані навчальні заходи та методи навчання. Поєднання традиційних і нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій:

– лекції (оглядова/тематична);

– практичні заняття (презентація, дискусія, комунікативний метод, моделювання ситуацій, метод кейс-стаді, робота в малих групах).

Методи оцінювання.

– поточний контроль (тестування; усне та письмове опитування; перевірка та обговорення підготовленого есе, презентації, проекту, ситуаційні завдання, захист проєктів);

– підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.2. НАЗВА. СТРАТЕГІЧНИЙ МАРКЕТИНГ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2024/2025.

Семестр. I.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Ягельська К.Ю., проф., д-р екон. наук, проф. кафедри маркетингу.

Результати навчання. Формування у здобувачів вищої освіти системи знань, компетентностей і набуття практичних навичок щодо проведення стратегічного аналізу підприємства, вибору, обґрунтування і розроблення маркетингових стратегій; розроблення програм стратегічного маркетингу для підприємств різних сфер діяльності, використання цифрових технологій в маркетингових стратегіях; визначення умов, механізмів та ефективності впровадження стратегій маркетингу.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни.

«Маркетинг», «Менеджмент».

Зміст. Теоретико-концептуальний базис стратегічного маркетингу. Маркетингові стратегії в стратегічному наборі підприємства. Методичні аспекти стратегічної поведінки підприємства. Стратегії конкурентної поведінки в системі стратегічного маркетингу. Маркетингові стратегії сегментації та вибору цільового ринку. Стратегічні рішення в межах маркетинг-мікс. Місія підприємства і маркетингові цілі в процесі стратегічного маркетингу. Методологія стратегічного маркетингового аналізу. Стратегічний аналіз зовнішнього маркетингового середовища. Стратегічний аналіз внутрішнього маркетингового середовища. Генерація й аналіз стратегічних альтернатив розвитку. Формування стратегії маркетингу та механізм її вибору. Цифрові технології в маркетингових стратегіях. Система управління стратегічним маркетингом. Ефективність й результативність маркетингових стратегій в концепції управління підприємством.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси / засоби.

1. Процишин Ю.Т. Стратегічний маркетинг: електронний навчальний посібник для студентів спеціальності 075 Маркетинг, ступеня вищої освіти магістр. Тернопіль: ЗУНУ, 2022. 146 с.

2. *Стратегічний маркетинг: підручник / О. І. Лабурица, Л. К. Яцишина, О. С. Бондаренко, Т. М. Янковець; за ред. А. А. Мазаракі. Київ : Держ. торг.-екон. ун-т, 2023. 248 с.*

3. Ягельська К.Ю., Ляшок Я.О., Марина А.С. Стратегії економічного розвитку: маркетинговий і фінансовий інструментарій: навчальний посібник / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. К.Ю. Ягельської. Покровськ, 2022. 168 с.

Заплановані навчальні заходи та методи навчання. Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій:

– лекції (оглядова/тематична/ проблемна; лекція-консультація: лекція-конференція; дуальна/лекція із заздалегідь запланованими помилками);

– практичні заняття (тренінг/презентація/ дискусія/ комунікативний метод/ імітація/ симуляція/ модерація/ моделювання ситуацій/ «мозкова атака» /тренажерні завдання/ метод Кейс-стаді/робота в малих групах)

Методи оцінювання:

– поточний контроль (тестування, письмове опитування, перевірка підготовленої презентації / захист проєктів);

– підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.3. НАЗВА. УПРАВЛІННЯ ЛОЯЛЬНІСТЮ СПОЖИВАЧІВ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2024/2025.

Семестр. I.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Кармазінова В.Д., канд. екон. наук, доцент кафедри маркетингу.

Результати навчання. Формування у здобувачів вищої освіти теоретичних знань та практичних навичок управління лояльністю споживачів.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Маркетинг», «Маркетингові комунікації», «Маркетингові інформаційні системи»..

Зміст. Сутність понять «лояльність споживачів», «задоволеність» та «прихильність». Типи лояльності споживачів. Сутність понять «маркетинг лояльності» та «маркетинг відносин». Історія становлення маркетингу лояльності в Україні та світі. Вплив маркетингового середовища на формування лояльності споживачів. Принципи та інструменти формування та управління лояльністю споживачів. Цілі та етапи формування лояльності споживачів. Сутність та види програм лояльності. Види винагород та способи їх накопичення у програмах лояльності. Інформаційно-аналітичне забезпечення імплементації програм лояльності. Методи сегментування споживачів та визначення цільової аудиторії підприємства. Способи

автоматизації програм лояльності. Види CRM-систем. Методи оцінювання результативності формування лояльності споживачів. Гейміфікація програм лояльності. Маркетингові комунікаційні стратегії управління лояльністю споживачів.

Рекомендовані джерела ті інші навчальні ресурси/засоби.

1. Shelper P. Loyalty programs. The complete Guide | P. Shelper/ - Loyalty & Reward Co Pty Ltd. 2022. – Pp. 672.

2. Rogers S. Leading Loyalty: Cracking the Code to Customer Devotion Hardcover / S. Rogers, Rinne L., Moon S. - AMACOM; Illustrated edition. 2019 – Pp. 240.

3. Kellman Baxter Robbie. The Forever Transaction: How to Build a Subscription Model So Compelling, Your Customers Will Never Want to Leave Hardcover / R. Kellman Baxter. - McGraw Hill; 1st edition. 2020 – Pp. 256.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій:

– лекції (оглядова/тематична);

– практичні заняття (презентація, дискусія, творчі індивідуальні завдання, метод Кейс-стаді, модерація, робота в малих групах).

Методи оцінювання:

– поточний контроль (тестування; усне, письмове опитування; перевірка підготовленої презентації, дайджесту; ситуаційні завдання; захист проектів);

– підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.4 . НАЗВА. ІНВЕСТИЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2024/2025.

Семестр. II.

Лектор, науковий ступінь, посада. Гуляєва Н.М., канд. екон. наук, проф. кафедри економіки та фінансів підприємства

Результати навчання. Здобуття майбутніми фахівцями знань і набуття навичок з питань розроблення інвестиційної стратегії підприємства, аналізу інвестиційної привабливості проектів, методів оцінювання їхньої ефективності, ризиків, ліквідності, формування інвестиційного фінансового портфеля та програм реальних інвестицій підприємства.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Фінанси»,

«Економіка підприємства», «Фінанси підприємства».

Зміст. Теоретичні основи інвестиційного менеджменту. Сутність і функції інвестиційного менеджменту. Методологічні основи системного

забезпечення інвестиційного менеджменту. Методичний інструментарій інвестиційного менеджменту. Сутність інвестиційного ринку, основні елементи та учасники. Ціноутворення і основні транзакції на інвестиційному ринку. Кон'юнктура інвестиційного ринку та методи її дослідження. Інвестиційна стратегія підприємства, принципи та порядок її розробки. Інвестиційні ресурси підприємства та механізм їх формування. Управління грошовими потоками від інвестиційної діяльності підприємства. Форми реальних інвестицій підприємства та процес управління ними. Обґрунтування рішень щодо відбору реальних інвестиційних проектів для реалізації. Форми фінансових інвестицій підприємства та засади управління ними. Оцінка інвестиційних якостей (інвестиційної привабливості) фінансових інструментів інвестування. Управління формуванням і реструктуризацією портфеля фінансових інвестицій підприємства. Методологічні засади інвестиційної оцінки підприємства та його активів. Міжнародні інвестиції.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси / засоби.

1. Жигалкевич Ж.М., Кам'янська О.В. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. 214 с.
2. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: підруч. К.: Центр учбової літератури, 2019. 470 с.
3. Черчик Л.М. Інвестиційний менеджмент : навчальний посібник. Луцьк : СНУ імені Лесі Українки, 2021. 171 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних і нетрадиційних методів навчання з використанням інноваційних технологій:

- лекції (оглядова / тематична / проблемна / лекція-консультація);
- семінарські / практичні / лабораторні заняття (тренінг / презентація/ дискусія / тренажерні завдання / метод кейс-стаді / робота в малих групах / інше).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування; усне / письмове опитування; / перевірка презентації / вправи / задачі / ситуаційного завдання тощо);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.5. НАЗВА. МАРКЕТИНГ МЕНЕДЖМЕНТ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2024/2025.

Семестр. II.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Паливода О. М., д.е.н, професор кафедри маркетингу.

Результати навчання. Вивчення дисципліни «Маркетинг менеджмент» спрямовано на формування у студентів сучасної системи професійних знань та набуття практичних навичок з метою їх застосування у профільній, педагогічній та дослідній діяльності для ефективного вирішення управлінських завдань в сфері маркетингової діяльності.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни: «Бренд-менеджмент», «Стратегічний маркетинг», «Безпека бізнесу», «Управління лояльністю споживачів».

Зміст. Маркетинг менеджмент: теоретичні та методологічні основи. Процес маркетинг менеджменту. Інформаційне забезпечення процесу прийняття рішень в маркетинг менеджменті. Ефективність організації маркетинг менеджменту на підприємстві. Управління процесом створення цінності, задоволення та лояльності покупців. Маркетингове планування діяльності підприємства. Розробка маркетингових програм. Управління холістичною маркетинговою організацією. Контролінг маркетингової діяльності. Аналіз та аудит маркетингової діяльності підприємства. Маркетинг як інструмент збільшення вартості підприємства.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Борисенко О.С., Шевченко А.В., Фісун Ю.В., Крапко О.М. Маркетинговий менеджмент: навчальний посібник. Київ: НАУ, 2022. 204 с.

2. Котлер Ф., Армстронг Г. Основи маркетингу: монографія. Київ: Видавництво «Діалектика», 2020. 880 с.

3. Левків Г.Я., Подра О.П., Леськів Г.З., Гинда С.М. Управління маркетинговою діяльністю: ситуаційні вправи: навчальний посібник. Львів: ЛьвДУВС, 2019. 190 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних і нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій:

– лекції (оглядова/тематична/ проблемна/ лекція-консультація/лекція-конференція /лекція із заздальгедь запланованими помилками);

– практичні заняття (тренінг/презентація/ дискусія/ комунікативний метод/ імітація/ симуляція/ модерація/ моделювання ситуацій/ «мозкова атака» /тренажерні завдання/ метод Кейс-стаді/робота в малих групах/інше)

Методи оцінювання:

– поточний контроль (тестування; усне/ письмове опитування; перевірка та обговорення підготовленого дайджесту/ презентації індивідуального творчого завдання/ ситуаційні завдання/ захист проектів/ творча олімпіада тощо);

– підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.6. НАЗВА. МАРКЕТИНГ ІННОВАЦІЙ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2025/2026.

Семестр. III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Паливода О. М., д.е.н, професор кафедри маркетингу.

Результати навчання Оволодіння у здобувачами вищої освіти теоретичних знань з маркетингу інновацій, набуття практичних навичок використання сучасних методів стратегічного маркетингового аналізу в процесі формування програм маркетингу інновацій на підприємстві з метою успішного виведення нових продуктів на ринок.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Маркетинг», «Маркетингові дослідження», «Маркетингові комунікації».

Зміст. Конститутивні компоненти формування та впровадження стратегій маркетингу інновацій з метою зростання конкурентоспроможності підприємства. Стратегічний маркетинговий аналіз конкуренції на ринку інновацій. Специфічні особливості маркетингових досліджень, таргетування стратегічного й операційного маркетингу інновацій. Вивчення поведінки та сегментування споживачів за адаптивністю до нового товару. Хайтек-маркетинг як основа постійного розвитку сучасного бізнесу. Обґрунтування комплексу маркетингових заходів для позиціонування нового товару. Маркетингові рішення у товарній інноваційній політиці, у дистрибуції інновацій. Ефективні інтегровані маркетингові комунікації на ринку інновацій. Економічні та репутаційні ризики підприємств від впровадження або відсутності маркетингу інновацій. Інноваційні маркетингові програми впровадження маркетингу інновацій. Умови успішного впровадження стратегій маркетингу інновацій.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Котлер Ф. Маркетинг 4.0. від традиційного до цифрового: посібник для кожного спеціаліста з маркетингу. Книга – К.: КМ Букс, 2019. – 224 с.

2. Котлер Ф. Латеральний маркетинг: Технологія пошуку революційних ідей / Ф.Котлер, Ф. Тріас де Бес ; Пер. с англ. Книга. – К. : Альпіна Паблішер, 2019. – 192 с. – (Серія «Альпіна. Бізнес»)

3. Сенишин О. С., Кривешко О. В. Маркетинг : навч. посібник. Львів : Львівський національний університет імені Івана Франка, 2020. 347 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних і нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій:

– лекції (проблемні, тематичні, лекції-консультації);

– практичні заняття (кейс-стаді, дискусія, «мозкова атака», моделювання ситуацій, модерація, робота в малих групах, презентація).

Методи оцінювання.

– поточний контроль (перевірка та обговорення підготовлених проєктів, захист проєктів, індивідуальних творчих завдань);

– підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.7. НАЗВА. УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2025/2026.

Семестр. III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Кармазінова В.Д., канд. екон. наук, доцент кафедри маркетингу.

Результати навчання. Формування у здобувачів вищої освіти теоретичних знань та практичних навичок управління лояльністю споживачів.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Маркетинг», «Маркетингові комунікації», «Маркетингові інформаційні системи»..

Зміст. Сутність понять «лояльність споживачів», «задоволеність» та «прихильність». Типи лояльності споживачів. Сутність понять «маркетинг лояльності» та «маркетинг відносин». Історія становлення маркетингу лояльності в Україні та світі. Вплив маркетингового середовища на формування лояльності споживачів. Принципи та інструменти формування та управління лояльністю споживачів. Цілі та етапи формування лояльності споживачів. Сутність та види програм лояльності. Види винагород та способи їх накопичення у програмах лояльності. Інформаційно-аналітичне забезпечення імплементації програм лояльності. Методи сегментування споживачів та визначення цільової аудиторії підприємства. Способи автоматизації програм лояльності. Види CRM-систем. Методи оцінювання

результативності формування лояльності споживачів. Гейміфікація програм лояльності. Маркетингові комунікаційні стратегії управління лояльністю споживачів.

Рекомендовані джерела ті інші навчальні ресурси/засоби.

1. Shelper P. Loyalty programs. The complete Guide | P. Shelper/ - Loyalty & Reward Co Pty Ltd. 2022. – Pp. 672.
2. Скот Д., Фанократія. Перетворення фанатів на клієнтів і клієнтів на фанатів. / Д. Скот, Р. Скот // Yakaboo Publishing. – 2020.– С. 272.
3. Kellman Baxter Robbie. The Forever Transaction: How to Build a Subscription Model So Compelling, Your Customers Will Never Want to Leave Hardcover / R. Kellman Baxter. - McGraw Hill; 1st edition. 2020 – Pp. 256.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій:

- лекції (оглядова/тематична);
- практичні заняття (презентація, дискусія, творчі індивідуальні завдання, метод Кейс-стаді, модерація, робота в малих групах).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування; усне, письмове опитування; перевірка підготовленої презентації, дайджесту; ситуаційні завдання; захист проектів);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.8. НАЗВА. БЕЗПЕКА ЖИТТЯ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025, 2025/2026.

Семестр. I-III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Криворучко М.Ю., доц., канд. техн. наук, доцент кафедри дизайну, інжинірингу та землеустрою.

Результати навчання. Формування у здобувачів вищої освіти вміння оцінювати ризики виникнення у навколишньому середовищі загроз особистій безпеці та безпеці оточуючих; самостійно приймати рішення щодо запобігання ризиків неприйняттого рівня; розробляти і впроваджувати систему заходів, спрямованих на постійне зниження ризиків, збереження здоров'я працівників, їхній гармонійний розвиток; надавати першу необхідну допомогу в екстремальних ситуаціях собі або іншим потерпілим.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. "Фізичне виховання", "Філософія".

Зміст. Основні терміни й визначення: безпека, ризик, загроза, небезпека, надзвичайна ситуація, шкідливі і небезпечні фактори, травма, професійні захворювання. Сутність поняття техногенної, соціальної та природної небезпеки. Класифікація надзвичайних ситуацій (НС) за причинами походження, територіальним поширенням і обсягами заподіяних або очікуваних збитків. Визначення потреб у колективному та індивідуальному захисті, зокрема у захисних спорудах, засобах індивідуального захисту. Норми забезпечення, порядок зберігання й видачі засобів індивідуального захисту на об'єктах господарювання. Поняття про першу домедичну допомогу, невідкладні стани, принципи надання допомоги при невідкладних станах людини, алгоритм проведення. Нормативно-правові акти з цивільного захисту, пожежної безпеки, охорони праці. Відповідальність за порушення законодавства та нормативних актів про охорону праці. Звітність підприємств про стан охорони праці. Рамкові директиви ЄС і конвенції МОП. Навчання та перевірка знань з питань охорони праці. Порядок розслідування та обліку нещасних випадків виробничого та невиробничого характеру. Гігієнічні нормативи. Принципи гігієнічного нормування. Забезпечення електробезпеки. Захист від статичної та атмосферної електрики. Профілактика електротравматизму. Аналіз умов праці за показниками трудового процесу. Вплив важкості праці на працездатність людини і продуктивність праці. Пожежонебезпечні властивості матеріалів і речовин. Категорії виробничих та складських приміщень за вибуховою та пожежною небезпекою. Вогнестійкість будівельних конструкцій і матеріалів. Протипожежні перешкоди. Способи гасіння пожеж. Вогнегасні речовини. Стационарні засоби гасіння пожежі. Первинні засоби гасіння пожежі. Алгоритм дій посадових осіб підприємств у разі пожежі. Обов'язки та відповідальність.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Сокурєнко В. В. та ін., Безпека життєдіяльності та охорона праці : підручник / [В. В. Сокурєнко, О. М. Бандурка, С. М. Бортник та ін.]; за заг. ред. В. В. Сокурєнка ; Харків. нац. ун-т внутр. справ. Харків : ХНУВС, 2021. 308 с.
2. Березуцький В. В. Ризик орієнтований підхід в охороні праці / В. В. Березуцький. [Б. м.] : Монографія. LAP Lambert Academic Publishing, 2019. 108 с.
3. Цивільна безпека /В.О. Михайлюк, Б.Д. Халмурадов: навч. посіб. К. : Центр навч. л-ри, 2019. – 158 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

– лекції (оглядова / тематична / проблемна / із запланованими помилками);

– практичні/ (тренінг / презентація / дискусія / комунікативний метод / модерація / моделювання ситуацій / «мозковий штурм» / тренажерні завдання / метод кейс-стаді / робота в малих групах та ін.).

Методи оцінювання:

– поточний контроль (тестування; усне / письмове опитування; презентація проекту / розрахунково-аналітичної роботи / ситуаційного завдання та ін.);

– підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.9. НАЗВА. БІЗНЕС-ІНЖИНІРИНГ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025, 2025/2026.

Семестр. I-III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Гейдор А.П., доц., канд. екон. наук, доц. кафедри економіки та фінансів підприємства

Результати навчання. Формування у здобувачів вищої освіти теоретичних знань та практичних навичок створення нового бізнесу (*startup company*), побудови бізнес-моделі та процесної моделі організації, обґрунтування необхідних передумов ефективного управління бізнесом.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Макроекономіка», «Мікроекономіка», «Економіка підприємства», «Менеджмент», «Маркетинг».

Зміст. Сутність, принципи та складові бізнес-інжинірингу. Інформаційні системи та технології в бізнес-інжинірингу. Генерування бізнес-ідеї. Мистецтво презентації бізнес-ідеї. Бізнес-моделі: сутність, стилі та шаблони. Формування (дизайн) бізнес-моделі конкретного бізнесу. Сутність, зміст та концептуальні засади класифікації бізнес-процесів. Створення (дизайн) бізнес-процесів в межах визначеної бізнес-моделі. Управління бізнес-процесами підприємства. Методика оцінювання ефективності бізнес-процесів. Стратегія та реалізація бізнес проекту. Система збалансованих показників ефективності бізнес-проекту.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/заходи.

1. Арєф'єва О. В. Інжиніринг бізнес-процесів: принципи та технологія: монографія. К. : ГРОТ, 2021. 253 с.

2. Блінов О.О., Рудакова О.С., Захаров В.Я. *Реінжиніринг бізнес-процесів* : навч. посібник. К.: Юн-Кор, 2016. 335 с.

3. Рапопорт Б. Інжиніринг та моделювання бізнесу: Книга. К.: «Інфра-М», 2022. 168 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних і нетрадиційних методів навчання з використанням інноваційних технологій:

– лекції (оглядова / тематична / проблемна / із запланованими помилками);
– семінарські/ практичні/ (тренінг / презентація / дискусія / комунікативний метод / модерація / моделювання ситуацій / «мозковий штурм» / тренажерні завдання / метод кейс-стаді / робота в малих групах та ін.).

Методи оцінювання:

– поточний контроль (тестування; усне / письмове опитування; презентація проекту / розрахунково-аналітичної роботи / ситуаційного завдання та ін.);

– підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.10. НАЗВА. БРЕНД-СТРАТЕГІЇ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025, 2025/2026.

Семестр. I-III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Чепеленко А.М., доц., канд. екон. наук, доц. кафедри маркетингу.

Результати навчання. Формування у здобувачів вищої освіти сучасної цілісної системи знань у сфері формування бренд-стратегій, набуття практичних навичок проведення стратегічного аналізу бренду, створення, розвитку, зміни і адаптації бренду до ринку, а також стратегічного управління портфелем брендів.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Маркетинг», «Маркетингові дослідження», «Стратегічний маркетинг».

Зміст. Сутність, функції та класифікація брендів. Правовий захист брендів. Марочний капітал та його активи. Сутність, класифікація та етапи розробки бренд-стратегії. Стратегічний аналіз бренду. Позичування бренду. Асортимент, цінова сегментація, канали збуту та географія продажів. Інтегровані маркетингові комунікації бренду. Організація виконання, контроль та оцінка ефективності бренд-стратегії. Портфельні бренд-стратегії на основі матриці архітектури брендів та матриці Є. Таубера. Стратегії розвитку бренду в часі. Репозиціонування бренду та ребрендинг.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Бредлі Кріс, Гірт Мартін, Сміт Свен. Стратегія за межами «хокейної ключки». Люди, ймовірності і переможні рішення / пер. з англ. Олександра Гординчук. Книга. К.: Лабораторія, 2021. 240 с.

2. Ідентичність бренду. Базові рекомендації щодо створення фірмового стилю / Аліна Вілер ; пер. з англ. О. Лобастова. Книга – К. : КМ - Букс, 2020. – 336.

3. Роулз, Д. Цифровий брендинг. Повне покрокове керівництво зі стратегії, тактики, інструментів та вимірювань / Деніел Роулз ; пер. з англ. К. Дерев'янка: Книга 2-ге вид. – Харків : Фабула : Ранок, 2020. – 256 с.

Заплановані навчальні заходи та методи навчання:

– лекції (оглядова, тематична, проблемна, лекція-консультація);
– практичні заняття (презентація, дискусія, моделювання ситуацій, «мозкова атака», робота в малих групах).

Методи оцінювання:

– поточний контроль (тестування; усне, письмове опитування; перевірка та обговорення підготовлених презентацій, задач, ситуаційних завдань);
– підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.11. НАЗВА. ІНФОРМАЦІЙНІ ВІЙНИ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025, 2025/2026.

Семестр. I-III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Онофрійчук І. В., доц., к.е.н., доц. кафедри журналістики та реклами.

Результати навчання. Формування у здобувачів вищої освіти спеціальних теоретичних знань та практичних навичок щодо методики, технології та організації інформаційної політики держави, проблем протидії інформаційним загрозам.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Основи реклами», «Основи зв'язків із громадськістю», «Масові комунікації».

Зміст. Інформаційний суверенітет та інформаційна безпека України. Інформаційні війни у сучасному світі. Інформаційні війни в політичних кампаніях. Інформаційна асиметрія та формування інформаційного простору. Інструменти впливу в інформаційному просторі. Методи боротьби в інформаційному просторі. Інструменти протидії в інформаційному просторі. Методи реструктуризації інформаційного простору. Спіндоктор. Засоби інформаційного впливу на людину. Образ ворога в інформаційній війні.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Золотухін Д. Ю. Біла книга спеціальних інформаційних операцій проти України 2014 – 2018/Д. Ю. Золотухін. – К., 2018. – 384 с.

2. Курбан О.В. Інформаційні війни у соціальних он-лайн мережах: [монографія] / О.В. Курбан. – К. : Київ. Ун-т ім. Б. Грінченка, 2017. – 392 с.

3. Гамова І.В. Інформаційні війни: підручник. / І.В. Гамова. – Київ: Держ. торг. – екон. ун-т, 2022. – 184 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Використання традиційних та інноваційних методів викладання:

– лекції (оглядова / тематична, лекція-семінар);

– практичні (тренінги, презентації, дискусії, робота в малих групах, моделювання ситуацій, кейс-стаді).

Методи оцінювання:

– поточний контроль (тестування; усне опитування; демонстрація підготовлених студентами презентацій тощо);

– підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.12. НАЗВА. КОНСЮМЕРСЬКЕ ПРАВО.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025, 2025/2026.

Семестр. I-III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Микитенко Л.А., доц., канд. юрид. наук, доц. кафедри міжнародного, цивільного та комерційного права.

Результати навчання. Вивчення дисципліни передбачає підготовку, в результаті якої майбутні фахівці повинні знати: основні поняття та складові системи споживчого права; загальне та спеціальне законодавство України в сфері захисту прав споживачів; історичні передумови розвитку консюмерського руху у світі та його вплив на розвиток споживчого законодавства в Україні; основоположні принципи діяльності державних органів з питань захисту прав споживачів та їх повноваження; права та обов'язки споживачів; способи захисту прав споживачів; особливості застосування відповідальності за порушення прав споживачів.

Студенти повинні вміти: орієнтуватися у чинному споживчому законодавстві, вміти правильно тлумачити чинне законодавство і застосовувати його на практиці, вірно обрати відповідні спеціальні правові норми в споживчому законодавстві, основні засоби державного регулювання захисту прав споживачів; основні права споживачів у разі придбання товару неналежної якості; вирішувати спори у споживчій сфері складати претензії до суб'єктів господарювання та позовні заяви до суду про порушення прав споживачів, робити висновки і надавати пропозиції щодо

правомірності застосування цивільної, адміністративної, господарської відповідальності, адміністративно-господарських санкцій за порушення споживчого законодавства.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Правознавство», «Господарське право».

Зміст. Поняття споживчого права як правового інституту. Консумеризм як всесвітній соціально-політичний рух. Правове значення, мета та завдання Керівних принципів ООН на захист інтересів споживачів. Загальна характеристика законодавства України про захист прав споживачів. Правові основи та характеристика Концепції державної політики у сфері захисту прав споживачів. Державний захист своїх прав та гарантований рівень споживання як основні права споживачів. Загальна характеристика основних прав та обов'язків споживачів.

Організаційно-правове регулювання захисту прав споживачів. Система і повноваження органів влади у сфері захисту прав споживачів. Правове регулювання захисту прав споживачів у сфері роздрібної купівлі-продажу. Права споживачів у разі придбання товарів неналежної якості. Порядок пред'явлення вимог споживача щодо якості придбаного товару. Порядок обміну товару неналежної якості. Права споживачів у разі виявлення недоліків чи фальсифікації товару протягом гарантійного або інших строків. Правове регулювання захисту прав споживачів у сфері виконання робіт та надання послуг. Правила торговельного обслуговування населення на ринку споживчих товарів. Відповідальність за порушення законодавства про захист прав споживачів.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби

1. Іваненко Л.М., Язвінська О.М. Захист прав споживачів: підручник. К: Юрінком Інтер. 2021; 496с.
2. Луць В. В., Великанова М. М. Договори в цивільному праві України: навч. посіб. 2-ге вид., доп. і перероб. Київ: Юрінком Інтер, 2023. 308 с.
3. Алгоритм захисту прав споживачів фінансових послуг: практичний помічник клініциста (за результатами роботи Юридичної клініки Школи права УКУ). Львів. Юридична клініка Школи права Українського католицького університету, 2020. - 128с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій:

– лекції: оглядова, тематична, проблемна, лекція-консультація, лекція-дискусія тощо;

– практичні заняття (тренінг, презентація, дискусія, комунікативний метод, есе, вирішення практичних ситуаційних завдань, робота в малих групах та інші види), самостійна робота, консультації.

Методи оцінювання:

– поточний, модульний контроль, тестування, усне, письмове опитування, перевірка підготовленого есе, дайджесту, огляду, звіту, конспекту, презентації, справи, задачі, ситуаційного завдання тощо тощо;

– підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання. Українська.

4.13. НАЗВА. КОРПОРАТИВНЕ ПРАВО.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025, 2025/2026.

Семестр. I-III.

Лектор, науковий ступінь, посада. Пальчук П.М., кандидат юридичних наук, доцент, доцент кафедри міжнародного, цивільного та комерційного права.

Результати навчання. В результаті вивчення дисципліни студенти повинні знати: поняття, предмет та основні принципи корпоративного права; основні джерела корпоративного права; сутність основних інститутів корпоративного права; порядок створення корпорацій та їх припинення; правове регулювання корпоративного управління корпораціями уповноваженими суб'єктами; майнові права та обов'язки учасників корпоративних відносин та засади їх правового регулювання; визначення особливостей функціонування корпорацій із спеціальним статусом, в тому числі створених за участі суб'єктів публічного права.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни.

«Теорія держави і права», «Цивільне право», «Адміністративне право і процес», «Трудове право», «Господарське право».

Зміст. Поняття і ознаки корпоративного права. Система корпоративного права та характеристика його основних інститутів. Джерела корпоративного права. Суб'єкти корпоративних відносин та їх види. Правовий статус органів управління корпорації, порядок їх формування та повноваження. Способи і механізми захисту прав та законних інтересів суб'єктів корпоративних відносин. Система державних органів, що здійснюють захист корпоративних прав фізичних та юридичних осіб, територіальних громад та держави.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Корпоративне право (у таблицях і схемах): навч. посібник / за заг.ред. проф. О.С. Яворської. Дрогобич: Коло, 2023. 472 с.

2. Дорошенко Л. М. Договори в корпоративному праві: проблеми теорії та практики: монографія. Київ: Юрінком Інтер, 2023. 542 с.

3. Кологойда О.В., Гарагонич О.В., Дорошенко Л.М. К60 Корпоративне право Європейського Союзу : підручник. Київ : Видавництво Ліра-К. 2023. – 392 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій:

– лекції (оглядові, тематичні, проблемні, лекції дискусії);

– семінарські заняття (презентація/ дискусія/ комунікативний метод/моделювання ситуацій/ ситуаційні завдання/ моделювання судових засідань/ інше).

Методи оцінювання:

– поточний контроль: тестування, усне або письмове опитування, перевірка підготовленого есе, дайджесту, огляду, звіту, узагальнення судової практики щодо певного питання, конспекту, презентації, ситуаційного завдання тощо);

– підсумковий контроль - екзамен.

Мова навчання. Українська.

4.14. НАЗВА. ЛОГІСТИЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025, 2025/2026.

Семестр. I-III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Кочубей Д.В., канд. екон. наук, доцент кафедри торговельного підприємництва та логістики.

Результати навчання. Використання системного підходу в управлінні підприємством; розробка оптимальних організаційних структур служби логістики; організація логістики на різних за видами діяльності підприємствах; використання мотивації логістичного персоналу для зменшення загальних витрат; розробка логістичних стратегій для різних за видами діяльності підприємств; складання планів поточної та оперативної логістичної діяльності підприємства; проведення логістичного аудиту підприємства.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Менеджмент», «Маркетинг», «Логістика», «Транспортно-експедиторська діяльність», «Електронна торгівля і fulfilment».

Зміст. Теоретико-методологічні засади логістичного менеджменту. Логістичний менеджмент в системі управління діяльністю підприємства. Стратегічні альтернативи логістичного менеджменту. Організаційні аспекти логістичного менеджменту. Система

управління виробничим обслуговуванням продукції. Функція контролю логістичних процесів на підприємстві. Інформаційні системи логістичного менеджменту. Консультаційні послуги в управлінні логістичною діяльністю підприємства.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Yildiz T. Logistics and Supply Chain Management: Fundamentals and Strategies. / T. Yildiz. English., ASIN: B0BVQPST81., 2023. – Pp.159.

[Електронний ресурс] / Режим доступу: https://www.amazon.com/Logistics-Supply-Chain-Management-Fundamentals-ebook/dp/B0BVQPST81/ref=sr_1_1_sspa

2. Langley C., Novack R., Gibson B., & 1 more. Supply Chain Management: A Logistics Perspective-11th edition., / C. John Langley, Robert A. Novack Brian Gibson, & 1 more., English., Publisher: Cengage Learning., 2020. – Pp.672. [Електронний ресурс] / Режим доступу:

https://www.amazon.com/Supply-Chain-Management-Logistics-Perspective/dp/035744213X/ref=sr_1_3

3. Bowersox D., Closs D., Cooper M., Supply Chain Logistics Management. / Donald Bowersox, David Closs, M. Vixby Cooper., English., Publisher: McGraw-Hill Education., 2019. – Pp.300.

[Електронний ресурс] / Режим доступу: https://www.amazon.com/Supply-Logistics-Management-Donald-Bowersox/dp/1260547825/ref=sr_1_2

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Лекції (тематичні та проблемні), семінарські та практичні заняття (з використанням інформаційних технологій, аналітично – розрахункових, творчих та ситуаційних завдань).

Методи оцінювання.

– поточний контроль (опитування, тестування, індивідуальні самостійні роботи);

– підсумковий контроль (екзамен)

Мова навчання та викладання. Українська.

4.15. НАЗВА. МАРКЕТИНГОВИЙ АНАЛІЗ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025, 2025/2026.

Семестр. I-III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Коноплянникова М.А., доц., канд. екон. наук, доц. кафедри маркетингу.

Результати навчання. Засвоєння теоретичних засад здійснення маркетингового аналізу та конкретних методів і прийомів його застосування. Формування необхідних знань і базових професійних

компетентностей на основі теоретичних положень і практичних надбань щодо сучасних методів здійснення маркетингового аналізу та можливостей їх застосування в практичній діяльності вітчизняних підприємств.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Маркетингові дослідження», «Статистика».

Зміст. Сутність та призначення маркетингового аналізу. Здійснення маркетингового аналізу за допомогою спеціального програмного забезпечення. Описові статистики при здійсненні маркетингового аналізу. Кореляційний та регресійний аналіз при здійсненні маркетингового аналізу. Графічні методи аналізу та їх значення при здійсненні маркетингового аналізу. Факторний аналіз при здійсненні маркетингового аналізу.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Світвуд А. (2020). Маркетингова аналітика. Як підкріпити інтуїцію даними; пер. з англ. О. Асташова. Книга. Київ.: Наш формат, 160 с.

2. Зоріна О. І., Нескуба Т. В., Мкртичян О. М. (2021). Маркетингово-економічний аналіз : навч. пос. Харків: УкрДУЗТ, 2021. 165 с.

3. Янковець Т.М. (2023). *Технології цифрового маркетингу : підручник.* Київ : Держ. торг.-екон. ун-т. 260 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання:

– лекції (оглядова, тематична, лекція-консультація);

– практичні заняття (презентація, дискусія, моделювання ситуацій, «мозкова атака», метод кейс-стаді, робота в малих групах, виконання індивідуальних завдань в спеціальному програмному забезпеченні SPSS).

Методи оцінювання:

– поточний контроль (тестування; письмове опитування; перевірка та обговорення підготовленого звіту, презентації, ситуаційні завдання);

– підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.16. НАЗВА. МАРКЕТИНГОВІ ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025, 2025/2026.

Семестр. I-III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Сусллова Т.О., доц., канд. екон. наук, доцент кафедри маркетингу.

Результати навчання. Формування у здобувачів вищої освіти теоретичних знань і практичних навичок щодо питань створення,

застосування та впровадження маркетингових інформаційних систем та розв'язання маркетингових завдань при використанні інформаційних технологій та сучасної обчислювальної техніки.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Маркетинг», «Маркетингові дослідження», «Маркетингові комунікації», «Маркетингові товарна та цінова політики».

Зміст. Вивчення теоретичних основ формування маркетингових інформаційних систем та вирішення маркетингових завдань, а саме: використання нових інформаційних технологій в умовах розвитку споживчого ринку України; комп'ютеризація діяльності служб маркетингу; планування та впровадження маркетингових інформаційних систем; інформаційні технології прийняття маркетингових рішень; застосування маркетингових інформаційних технологій в діяльності підприємств торгівлі та на міжнародних ринках.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Сорока П.М., Харченко В.В. , Харченко Г.А. Інформаційні системи і технології в управлінні організацією: Навч. посіб. – К.: ЦП «Компринт», 2019. – 518 с.

2. Зачек О. І. та ін. Інформаційні технології : навчальний посібник / О. І. Зачек, В. В. Сенік, Т. В. Магеровська та ін.; за ред. О. І. Зачека. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2022. 432 с.

3. Бутенко Т.А. Інформаційні системи та технології : навчальний посібник / Т.А.Бутенко, В.М. Сирий. - Харків: ХНАУ ім. В.В. Докучаєва, 2020. 207 с.

Заплановані навчальні заходи та методи навчання:

– лекції (оглядова/тематична/ лекція-консультація);

– лабораторні заняття (тренінг/ дискусія/ комунікативний метод/ імітація/ моделювання ситуацій /тренажерні завдання/ метод Кейс-стаді/робота в малих групах/інше).

Методи оцінювання:

– поточний контроль (тестування; перевірка та обговорення підготовленого звіту/ індивідуального проекту /задачі /ситуаційних завдань/ захист проектів)

– підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.17. НАЗВА. ОСНОВИ КІБЕРБЕЗПЕКИ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025, 2025/2026.

Семестр. I-III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Костюк Юлія Володимирівна, доктор філософії PhD, старший викладач кафедри інженерії програмного забезпечення та кібербезпеки.

Результати навчання. Формування теоретичних знань та практичних навичок з питань правильного поводження з інформацією у кіберсфері, а також формування навичок безпечної роботи із засобами комп'ютерної техніки.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Інформаційні технології в професійній діяльності».

Зміст. Кіберпростір і кібербезпека – головні ознаки нової інформаційної цивілізації. Національна система кібербезпеки України. Сутність та основні процедури керування кібербезпекою. Кібератаки, загрози та їх властивості. Характеристика сучасних кібератак. Дезінформація як елемент кібератак. Сценарії розвитку та методи протидії. Комп'ютерна вірусологія. Соціальна інженерія. Соціотехнічна безпека: проблемні аспекти. Безпека спілкування в кіберпросторі. Особливості економічної діяльності суб'єктів господарювання в кіберпросторі. Безпека цифрового простору суб'єктів господарювання. Безпека Інтернету-речей. Системи захисту інформації на проникнення. Основні методи забезпечення кібербезпеки суб'єкта господарювання.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси / засоби.

1. Даник Ю.Г. Основи кібербезпеки та кібероборони: підручник / Ю.Г. Даник, П.П. Воробієнко, В.М. Чернега. – [Видання друге, перероб. та доп.]. – Одеса.: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2019. – 320 с. ISBN 978-617-582-069-8

2. Бурячок В.Л. Інформаційна та кібербезпека: соціотехнічний аспект: підручник / [В. Л. Бурячок, В. Б. Толубко, В. О. Хорошко, С. В. Толюпа]; за заг. ред. д-ра техн. наук, професора В. Б. Толубка. – К.: ДУТ, 2015. – 288 с.

3. Безпека інформаційних систем: навч. посіб. / В. І. Пашорін, Ю. В. Костюк. – Київ: Держ. торг.-екон. ун-т, 2022. – 376 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних і нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій:

- лекції (оглядова, тематична, проблемна, лекція-консультація);
- лабораторні заняття з використанням сучасних інтерактивних технологій (традиційні, дискусія, моделювання ситуацій);
- самостійна робота; консультації.

Методи оцінювання.

- поточний контроль (комп'ютерне тестування, опитування);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.18. НАЗВА. ПСИХОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025, 2025/2026.

Семестр. I-III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Лапченко І.О., доц., к.психол.н., доц. кафедри психології.

Результати навчання. Володіти теоретичними знаннями та інструментальними, міжособистісними, системними та фаховими компетентностями, що дасть змогу усвідомити психологічні особливості управлінської діяльності, аналізувати сукупність психічних явищ і відносин в організації, що виникають в процесі управління та регулювати їх психологічними методами у практичній діяльності.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Психологія». «Менеджмент».

Зміст. Теоретико-методологічні основи психології управління. Психологічні особливості компонентів і функцій психології управління. Методи психології управління. Особистість в психології управління. Стель, як соціально-психологічна проблема управління. Психологія ділового управлінського спілкування. Психологічна характеристика суб'єкт - об'єктної взаємодії в психології управління. Передумови та рушійні сили розвитку керівника. Мотиваційна сфера особистості керівника. Психологічна готовність керівника до управлінської діяльності. Психологічні основи прийняття управлінських рішень. Психологія управління конфліктами. Психологічні аспекти кадрової політики. Психологічні особливості формування іміджу організації. Здоров'я та професійне довголіття керівника.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби:

1. Роббінс, С. П., & Коуч, Т. А. (2022). Психологія: організаційна поведінка. : підручник. [English], Сан-Дієго. [Режим доступу]: <https://www.pearson.com/en-us/subject-catalog/p/organizational-behavior/P200000007044/9780137687206>
2. Masood Ashraf Raja, Nick T. C. Lu (2023). The Routledge Companion to Literature and Social Justice (Routledge Literature Companions). English. 574 p ISBN-13:978-1032159423. [Режим доступу]: <https://www.amazon.com/Routledge-Companion-Literature-Justice-Companions/dp/1032159421>
3. Мілютіна К. Л., Трофімов А. Ю. Психологія сучасного бізнесу: Навчальний посібник. Київ: Видавництво Ліра-К, 2020. 168 с.

4. Савчин М. В. Загальна психологія : підручник. Вид. 3-тє, стереотип. Київ, ВЦ «Академія», 2020. 344 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних і нетрадиційних методів викладання з використанням інноваційних технологій:

– лекції (оглядові, тематичні, проблемні, лекції-конференції, лекції-дискусії);

– практичні заняття (тренінги, презентації, дискусії, робота в малих групах, моделювання ситуацій, мозковий штурм, виїзні заняття).

Методи оцінювання.

– поточний контроль (тестування усне / письмове опитування; перевірка підготовленого есе / дайджесту / огляду / звіту / конспекту / презентації / задачі / ситуаційні завдання тощо);

– підсумковий контроль (екзамен)

Мова навчання та викладання. Українська.

4.19. НАЗВА. РИЗИКИ В МАРКЕТИНГУ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025, 2025/2026.

Семестр. I-III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Бондаренко О. С., проф., д-р екон. наук, зав. кафедри маркетингу.

Результати навчання. Формування у здобувачів вищої освіти сучасної цілісної системи знань у сфері управління ризиками в маркетингу, набуття практичних навичок застосування у майбутній професійній діяльності інструментарію ідентифікації, оцінки та нейтралізації ризиків, а також прийняття маркетингових рішень в умовах неповної інформації.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Маркетинг», «Маркетингові дослідження», «Маркетингові комунікації».

Зміст. Маркетингові та фінансові рішення в управлінні підприємством. Сутність та місце маркетингового ризику в ієрархії ризиків. Класифікація ризиків в маркетингу. Управління ризиками в маркетингу. Нейтралізація ризиків у маркетингу. Методи оцінювання ризиків в маркетингу. Прийняття маркетингових рішень в умовах неповної інформації. Маркетингові ризики при проведенні маркетингових досліджень та розробці маркетингової стратегії. Маркетингові ризики при реалізації товарної, цінової, збутової та комунікаційної політики. Ефективність маркетингу з урахуванням ризику.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Скопенко Н.С., Федулова І.В., Мазник Л.В., Кириченко О.М., Удворгелі Л.І. (2021). Економічні ризики: методи вимірювання та управління; навч. посіб. НУХТ, 2021. 344 с.
2. Лабурцева О.І. (2019) Ризики в маркетингу: підручник. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 476 с.
3. Кравченко М.О., Бояринова К.О., Копішинська К.О. (2021) Управління ризиками; навч. посіб. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 432с.

Заплановані навчальні заходи та методи навчання. Поєднання традиційних і нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій:

- лекції (оглядова, тематична, проблемна, лекція-консультація);
- практичні заняття (дискусія, імітація, моделювання ситуацій, «мозкова атака», робота в малих групах).

Методи оцінювання.

- поточний контроль (тестування; усне/ письмове опитування; перевірка та обговорення підготовлених вправ, задач, ситуаційних завдань)
- підсумковий контроль (екзамен)

Мова навчання та викладання. Українська.

4.20. НАЗВА. ТОРГОВЕЛЬНІ МЕРЕЖІ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025, 2025/2026.

Семестр. I-III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Кавун-Мошковська О.О., доц., канд. екон. наук, доц. кафедри торговельного підприємництва та логістики.

Результати навчання. Формування у здобувачів вищої освіти системи знань про сутність, класифікацію торговельних мереж, передумови їх розвитку, принципи формування та конкурентні переваги; типи стратегій розвитку торговельної мережі на ринку та методичні засади їх розробки; теоретичні засади управління функціонуванням торговельних мереж; сутність, класифікацію, мотиви використання власних торговельних марок; сутність категорійного менеджменту, основні етапи його впровадження; теоретичні засади управління товаропостачанням торговельної мережі; класифікацію франчайзингових торговельних мереж та основні етапи їх формування; особливості мереж торговельних центрів та їх типи, а також принципи організації ефективного функціонування; види добровільних об'єднань підприємств у торгівлі, особливості їх формування.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Торговельне підприємництво», «Економіка торгівлі», «Організація роздрібно́ї торгівлі», «Організація оптової торгівлі», «Комерційна діяльність» «Менеджмент», «Маркетинг», «Логістика».

Зміст. Основні етапи формування торговельних мереж у країнах світу. Передумови розвитку торговельних мереж в Україні. Фактори, що здійснюють вплив на формування торговельних мереж в Україні. Сутність та класифікація торговельних мереж. Конкурентні переваги торговельних мереж. Методичні підходи до розробки стратегії формування торговельних мереж. Організаційні форми функціонування торговельних мереж. Орендний менеджмент у торговельній мережі. Власні торговельні марки. Категорійний менеджмент у корпоративній торговельній мережі. Управління товаропостачанням торговельної мережі. Франчайзингові торговельні мережі. Управління взаємовідносинами між суб'єктами у франчайзинговій торговельній мережі. Торговельні центри та їх мережі. Види добровільних об'єднань у роздрібній торгівлі та принципи їх формування.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби

1. Геммонд Р. Мистецтво роздрібно́ї торгівлі. Передові ідеї та стратегії від найуспішніших торгових компаній світу: підручник / Р. Геммонд. - К.: КМ-БУКС, 2019. — 416 с.

2. David Enrich, Mike Chamberlain, et al. (2022). Interconnected Worlds: Global Electronics and Production Networks in East Asia (and Technology in the World Economy) 1st Edition. Publisher: Stanford University Press; 1st edition. Language: English. Paperbac: 480 p. ISBN-13: 978-1503632226. [Електронний ресурс]: підручник – Режим доступу: https://www.amazon.com/Interconnected-Worlds-Electronics-Production-Innovation/dp/1503632229/ref=sr_1_8

3. Кавун-Мошковська О.О. (2021), Торговельні мережі: підручник. Київ: КНТЕУ, 2021. – 488С.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних і нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій:

– лекції (оглядова, тематична, проблемна, лекція-консультація);
– практичні заняття з викорішенням ситуаційних завдань, розв'язанням задач, підготовкою доповідей, обговоренням проєктів, презентацій, проведенням дискусій.

Методи оцінювання:

– поточний контроль (усне та письмове опитування, перевірка індивідуальних завдань та проєктів, тестування);
– підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.21. НАЗВА. УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ В ТОРГІВЛІ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025, 2025/2026.

Семестр. I-III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Ільченко Н.Б., професор, докт. екон. наук, завідувач кафедри торговельного підприємництва та логістики.

Результати навчання: Формування у здобувачів вищої освіти розуміння сутності процесного підходу до управління діяльністю підприємства; засвоїти основні положення та підходи до визначення терміну бізнес-процесу як об'єкту управління; ознайомити із процесом розроблення системи бізнес-процесів в торгівлі; виявити основні правила виокремлення бізнес-процесів у торгівлі; вивчити процес регламентації бізнес-процесів підприємства; ознайомити з визначальними основами побудови бізнес-процесів у торгівлі, їх особливостями та можливостями застосування; забезпечити студентів основоположними знаннями в області теорії управління бізнес-процесами в торгівлі. Моделювання бізнес-процесів підприємства торгівлі в нотації IDEF0 та ARIS.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни: «Статистика», «Торговельне підприємництво», «Організація торгівлі», «Менеджмент», «Маркетинг», «Економіка торгівлі» «Управління продажем та мерчандайзинг».

Зміст. Сутність, основні види та особливості бізнес-процесів в торгівлі. Напрямки гармонізації та інтеграції бізнес-процесів в торгівлі. Методологічні принципи, цілі та завдання аналізу бізнес-процесів в торгівлі. Інформаційне забезпечення аналізу бізнес-процесів в торгівлі. Оцінка та прогнозування економічної ефективності комерційних угод із закупівлі товарів торговельним підприємством. Методи аналізу товарного асортименту торговельного підприємства. Аналіз асортиментної політики торговельного підприємства та методичних підходів до її розробки. Аналіз та удосконалення практики оптимізації товарного асортименту торговельного підприємства. Аналіз практики формування та здійснення цінової політики торговельного підприємства. Аналіз практики розробки та здійснення стратегій продажу товарів торговельним підприємством та сервісного обслуговування покупців. Сучасні напрями та методологічні основи розвитку співробітництва торговельних підприємств та споживачів товарів. Аналіз та

удосконалення практики дослідження економічної ефективності бізнес-процесів в торгівлі. Оптимізація бізнес-процесів в торгівлі.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Моделювання та реінжиніринг бізнес-процесів: підручн. С.В. Козир, В.В. Слесарев, С.А. Ус, Т.В. Хом'як; М-во освіти і науки України; Нац. техн. ун-т «Дніпровська політехніка». – Дніпро: НТУ «ДП». – 2022. – 163 с.

2. Желдак Т.А. Нечіткі множини в системах управління та прийняття рішень: навч. посіб. / Т.А. Желдак, Л.С. Коряшкіна, С.А. Ус, за редакцією С.А. Ус ; М-во освіти і науки України, Нац. техн. ун-т «Дніпровська політехніка». – Дніпро : НТУ «ДП», 2020. – 387 с.

3. Коряшкіна Л.С. Методи оптимізації та дослідження операцій : практикум. У 2-х ч. Ч. 1. Дослідження операцій / Л.С. Коряшкіна, С.А. Ус ; Нац. техн. ун-т «Дніпровська політехніка». – Д. : НТУ «ДП», 2020. – 182 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання: лекції, семінарські та практичні заняття з використанням активних методів навчання, декомпозиція бізнес-процесів за допомогою *BPwin* та *ARIS*.

Методи оцінювання:

– поточний контроль (письмове опитування, тестування, співбесіди зі студентами, перевірка розв'язання творчих завдань та ситуаційних вправ);

– підсумковий контроль – екзамен (письмовий).

Мова навчання та викладання. Українська.