

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	«Бренд-менеджмент»
Освітній ступінь	«магістр»

Київ 2024

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

гарант освітньої програми проф-р, док-р економ. наук,
професор кафедри маркетингу ЯГЕЛЬСЬКА К.Ю.

3.1. Профіль освітньої програми «Бренд-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 освітньо-професійної програми	«Бренд-менеджмент»
Відповідність стандарту вищої освіти МОН України	Відповідає СВО МОН України
Тип диплому та обсяг освітньо-професійної 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 освітньо-професійної програми	До наступного планового перегляду освітньої програми
Інтернет-адреса постійного розміщення опису освітньої програми	https://knute.edu.ua
2 – Мета освітньо-професійної програми	
Підготовка кваліфікованих, конкурентоспроможних фахівців у сфері маркетингу, що володіють сучасною системою професійних знань та практичних навичок вирішення управлінських завдань, пов'язаних з бренд-орієнтованою діяльністю, мають сучасне економічне мислення та використовують професійні компетентності для розв'язання складних задач бренд-менеджменту. Бренд-менеджер опанує компетентності, пов'язані з основними напрямками бренд-орієнтованої діяльності 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 їхніх економічних та соціальних інтересів. <i>Цілі навчання:</i> підготовка фахівців, які володіють сучасним економічним мисленням та відповідними

	<p>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> <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 методика та технології, необхідні для забезпечення ефективної маркетингової діяльності.</p> <p><i>Інструменти та обладнання:</i> сучасні універсальні та спеціалізовані інформаційні системи і програмні продукти, необхідні для прийняття та імплементації маркетингових управлінських рішень.</p>
Орієнтація освітньо-професійної програми	Освітньо-професійна, прикладна. Програма складається з дисциплін професійної та практичної підготовки.
Основний фокус освітньо-професійної програми	<p>Формування сучасної системи професійних знань і навичок розв'язання складних задач і проблем в сфері маркетингу, що передбачає оволодіння компетентностями, необхідними для прийняття обґрунтованих управлінських рішень в різних сферах бренд-орієнтованого бізнесу та уміння управляти бренд-маркетинговою діяльністю на всіх рівнях господарювання в умовах невизначеності шляхом застосування маркетингових технологій і бренд-комунікацій.</p> <p>Ключові слова: бренд, брендинг, бренд-менеджмент, бренд-орієнтоване підприємство, бренд-трекінг, репутація, бренд-комунікації, бренд-маркетинг, позиціонування бренду, бренд-стратегія</p>
Особливості програми	Наявність варіативної складової професійно-орієнтованих дисциплін для роботи у сфері бренд-менеджменту; практична підготовка на підприємствах, що здійснюють маркетингову діяльність.
4 – Придатність випускників до працевлаштування та подальшого навчання	
Придатність до працевлаштування	<p>Випускник придатний до працевлаштування на посади у відповідності до Національного класифікатора професій ДК 003:2010:</p> <p>231. Викладачі університетів та закладів вищої освіти 1233. Директор з маркетингу 1233. Директор комерційний 1233. Начальник відділу збуту (маркетингу)</p>

	<p>1233. Начальник комерційного відділу 1475. Менеджер (управитель) з маркетингу 2419.2. Професіонали у сфері маркетингу, а саме: 2419.2. Консультант з маркетингу 2419.2. Рекламист 2419.2. Фахівець з методів розширення ринку збуту (маркетолог) 2419.2. Фахівець-аналітик з дослідження товарного ринку 2419.1. Науковий співробітник-консультант (маркетинг, ефективність господарської діяльності, раціоналізація виробництва) 2419.1. Науковий співробітник (маркетинг, ефективність господарської діяльності, раціоналізація виробництва) 2419.1. Молодший науковий співробітник (маркетинг, ефективність господарської діяльності, раціоналізація виробництва)</p>
Подальше навчання	Подальше навчання – здобуття третього рівня вищої освіти і отримання освітньо-наукового ступеня доктора філософії.
5 – Викладання та оцінювання	
Викладання та навчання	<p>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 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	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.
Загальні компетентності (ЗК)	<p>ЗК1. Здатність приймати обґрунтовані рішення. ЗК2. Здатність генерувати нові ідеї (креативність). ЗК3. Здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт.</p>

	<p>ЗК4. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.</p> <p>ЗК5. Навички міжособистісної взаємодії.</p> <p>ЗК6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.</p> <p>ЗК7. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.</p> <p>ЗК8. Здатність розробляти проекти та управляти ними.</p>
Спеціальні компетентності (фахові)	<p>СК1. Здатність логічно і послідовно відтворювати та застосовувати знання з найновіших теорій, методів і практичних прийомів маркетингу.</p> <p>СК2. Здатність коректно інтерпретувати результати останніх теоретичних досліджень у сфері маркетингу та практики їх застосування.</p> <p>СК3. Здатність до проведення самостійних досліджень та інтерпретації їх результатів у сфері маркетингу.</p> <p>СК4. Здатність застосовувати творчий підхід до роботи за фахом.</p> <p>СК5. Здатність до діагностування маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, здійснення маркетингового аналізу та прогнозування.</p> <p>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><i>СК10. Здатність приймати обґрунтовані управлінські рішення при формуванні стратегії і тактики брендів в різних сферах бізнесу в умовах невизначеності з урахуванням релевантних правових норм та обмежень.</i></p> <p><i>СК11. Здатність формувати й удосконалювати систему бренд-менеджменту на всіх рівнях управління шляхом застосування маркетингових технологій і бренд-комунікацій за результатами бренд-трекінгу</i></p>
7 – Програмні результати навчання	
	<p>Р1. Знати та вміти застосовувати у практичній діяльності сучасні принципи, теорії, методи і практичні прийоми маркетингу.</p> <p>Р2. Вміти адаптовувати і застосовувати нові досягнення в теорії та практиці маркетингу для досягнення конкретних цілей і вирішення задач ринкового суб'єкта.</p> <p>Р3. Планувати і здійснювати власні дослідження у сфері маркетингу, аналізувати його результати і обґрунтовувати ухвалення ефективних маркетингових рішень в умовах невизначеності.</p> <p>Р4. Вміти розробляти стратегію і тактику маркетингової діяльності з урахуванням крос-функціонального характеру</p>

	<p>її реалізації.</p> <p>P5. Презентувати та обговорювати результати наукових і прикладних досліджень, маркетингових проєктів державною та іноземною мовами.</p> <p>P6. Вміти підвищувати ефективність маркетингової діяльності ринкового суб'єкта на різних рівнях управління, розробляти проєкти 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, 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, проєктів 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. Приймати обґрунтовані управлінські рішення при формуванні стратегії і тактики брендів в різних сферах бізнесу в умовах невизначеності з урахуванням релевантних правових норм та обмежень.</i></p> <p><i>P17. Формувати й удосконалювати систему бренд-менеджменту на всіх рівнях управління шляхом застосування маркетингових технологій і бренд-комунікацій за результатами бренд-трекінгу</i></p>
8 – Ресурсне забезпечення реалізації програми	
Кадрове забезпечення	<p>Випусковою та відповідальною за підготовку магістрів освітньої програми «Бренд-менеджмент» є кафедра маркетингу ДТЕУ. Кадрове забезпечення відповідає Ліцензійним умовам провадження освітньої діяльності. 100% професорсько-викладацького складу, задіяного до викладання професійно-орієнтованих дисциплін, мають наукові ступені за спеціальністю і відзначаються високим рівнем професійної підготовки. З метою підвищення</p>

	<p>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, мультимедійним 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>Інфраструктура ДТЕУ: навчально-науковий центр бізнес-симуляції, бібліотеки, в т. ч. читальний зал, VR-бібліотека, SMART-бібліотека, 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>Програма забезпечена підручниками, навчально-методичними виданнями відповідного або спорідненого профілю, інформаційною базою та доступом до іноземних і вітчизняних електронних ресурсів, наукометричних баз даних, ліцензованих реферативних і повнотекстових баз даних. Наявні авторські розробки професорсько-викладацького складу.</p> <p>На офіційному вебсайті ДТЕУ розміщено основну інформацію про діяльність закладу вищої освіти: https://knote.edu.ua</p> <p>Діюча система дистанційного навчання MOODLE забезпечує самостійну та індивідуальну підготовку. У системі дистанційного навчання ДТЕУ є навчально-методичні матеріали з навчальних дисциплін навчального плану: https://cdn.knote.edu.ua/.</p> <p>Освітня платформа «МІА Освіта» забезпечує організацію освітнього процесу з можливістю комплексного оцінювання його учасників.</p>
9 – Академічна мобільність	
Національна кредитна мобільність	Національна кредитна мобільність здійснюється відповідно до укладених договорів про академічну мобільність.
Міжнародна кредитна мобільність	Забезпечується на основі договорів про міжнародну академічну мобільність.
Навчання іноземних здобувачів вищої освіти	Згідно з правилами прийому до ДТЕУ.

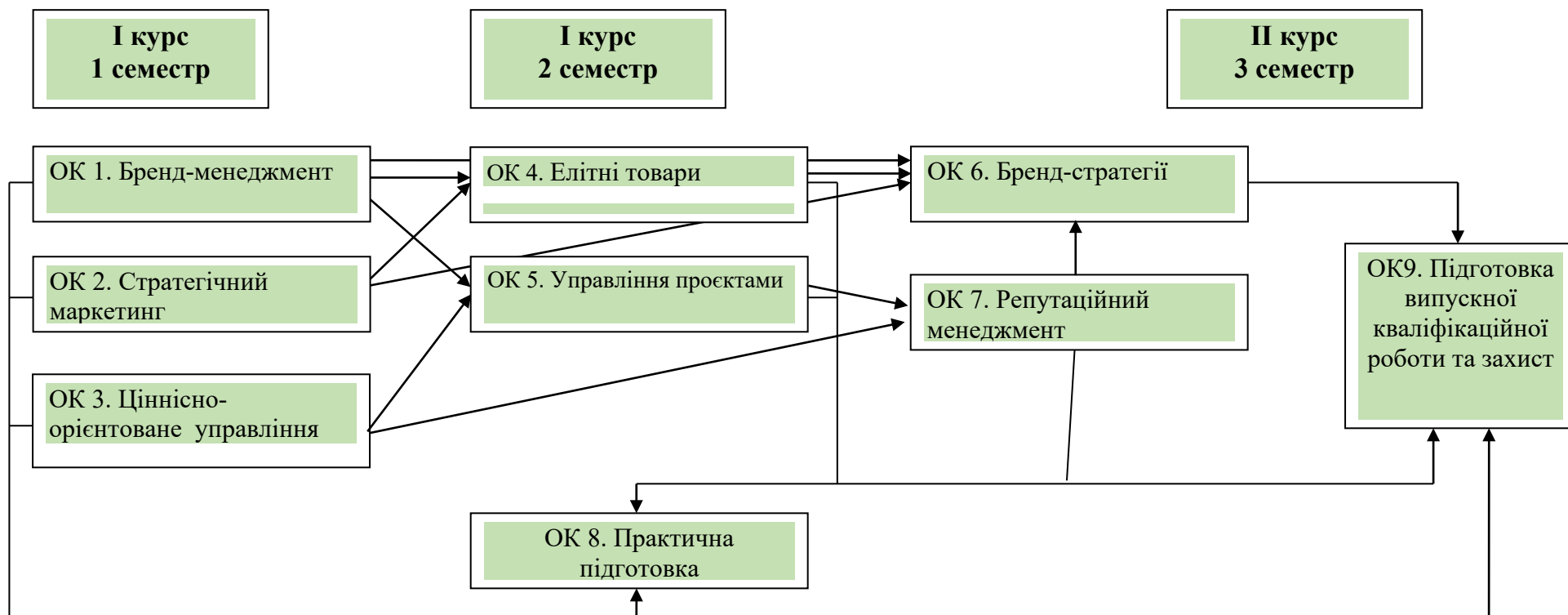
3.2 Перелік компонент освітньої програми та їх логічна послідовність

3.2.1 Перелік компонент ОП

Код н/д	Компоненти освітньо-професійної програми (навчальні дисципліни, курсові проекти (роботи), практики, кваліфікаційний екзамен, кваліфікаційна робота)	Кількість кредитів
Обов'язкові компоненти ОП		
OK1	Бренд-менеджмент	6
OK2	Стратегічний маркетинг	6
OK3	Ціннісно орієнтоване управління	6
OK4	Елітні товари	7,5
OK5	Управління проектами	7,5
OK6	Бренд-стратегії	6
OK7	Репутаційний менеджмент	6
OK8	Практична підготовка	9
OK9	Підготовка кваліфікаційної роботи та захист	12
Загальний обсяг обов'язкових компонент		66
Вибіркові компоненти ОП		
BK1	Безпека життя	6
BK2	Бізнес-інжиніринг	6
BK3	Інвестиційне право	6
BK4	Інтернет-маркетинг	6
BK5	Інформаційні війни	6
BK6	Комерційне право	6
BK7	Корпоративні зв'язки з громадськістю	6
BK8	Маркетинговий аналіз	6
BK9	Маркетингові інформаційні системи	6
BK10	Мобільний маркетинг	6
BK11	Основи кібербезпеки	6
BK12	Психологія управління	6
BK13	Рекламний та медіаменеджмент	6
BK14	Ризики в маркетингу	6
BK15	Управління лакшері сервісом	6
BK16	Управління змінами	6
BK 17	Управління лояльністю споживачів	6
Загальний обсяг вибірових компонент		24
ЗАГАЛЬНИЙ ОБСЯГ ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЇ ПРОГРАМИ		90

Для всіх компонентів освітньої програми формою підсумкового контролю є екзамен.

3.2.2 Структурно-логічна схема ОП



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 та бренд-менеджменту, що передбачають проведення досліджень 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 розміщена в його репозитарії. 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	OK1	OK2	OK3	OK4	OK5	OK6	OK7	OK8	OK9
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 вбірковим 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	БК 15	БК 16	БК 17
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

Компоненти Програмні результати навчання	Компоненти								
	ОК 1	ОК 2	ОК 3	ОК 4	ОК 5	ОК 6	ОК 7	ОК 8	ОК 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	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	БК 15	БК 16	БК 17
	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 «Бренд-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 території.

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*. Пер. з англ. Книга. 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 проектів);
- 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. Лабурцева, 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 задалегідь 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. ЦІНІСНО ОРІЄНТОВАНЕ УПРАВЛІННЯ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2024/2025.

Семестр. I.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Бойко М.Г., проф., д-р екон. наук, зав. кафедри менеджменту готельно-ресторанного бізнесу; Романчук Л.Д., к.е.н., ст. викладач кафедри менеджменту готельно-ресторанного бізнесу, зам декана факультету технологій та бізнесу

Результати навчання. Засвоєння здобувачами вищої освіти знань щодо теоретичних та методологічних основ ціннісно орієнтованого управління; його основних концепцій. Набуття практичних навичок щодо формування споживчої цінності продукту (послуги); оцінки соціально-економічної цінності підприємства та споживчої цінності продукту (послуги); визначення впливу бранда підприємства на зміни його соціально-економічної цінності.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Маркетинг», «Маркетингові дослідження», «Поведінка споживачів», «Брендінг».

Зміст. Теоретичний базис ціннісного орієнтованого управління. Методологічні основи ціннісно орієнтованого управління. Система оцінювання соціально-економічної цінності підприємства. Система оцінювання споживчої цінності продукту (послуги) підприємства. Система оцінювання цінності клієнтської бази підприємства. Прикладні засади імплементації ціннісно орієнтованого управління. Диференціація пропозиції як чинник формування продукції високої споживчої цінності. Формування ціннісно орієнтованої суб'єктності споживачів. Економічні інтереси у ракурсі цілевстановлення ціннісно орієнтованого управління.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси / засоби.

1. Остервальдер А. Розробляємо ціннісні пропозиції. Як створити продукти та послуги, яких хочуть клієнти : посібник / Г. Бернад, А. Остервальдер, І. Пінье, А Сміт.– К.: [Наш формат](#), 2018. – 317 с.
2. Шук Дж., Ротер М. Вміння бачити бізнес-процеси: створення цінності та зменшення втрат : посібник / Дж. Шук, М. Ротер.–К.: Pabulum, 2017. – 232 с.
3. Carnel M. Value(s): Building a Better World for All / M. Carnel: Public Affairs : textbook, 2021. – 608 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Лекції (тематичні та проблемні), практичні заняття (з використанням інформаційних технологій, кейс-стаді, комунікативних методів).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (опитування, тестування, диспут, вирішення практичних завдань);
- підсумковий контроль (екзамен письмовий).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.4. НАЗВА. ЕЛІТНІ ТОВАРИ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2024/2025.

Семестр. II.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Осієвська В.В., доц., канд. техн. наук, доцент кафедри товарознавства та митної справи; Андрієвська Л.В., доц., канд. техн. наук, доцент кафедри товарознавства та митної справи;

Результати навчання. Здобувачі вищої освіти повинні знати: сутність поняття luxury товарів та їх відмінні особливості; класифікацію брендів і марок на ринку фешн-індустрії; ознаки, що дозволяють відрізнити товари від кутюр, прет-а-порте де люкс, прет-а-порте, дифузні і бридж-бренди; мотиви споживання елітних товарів;

асортимент та відмінні особливості дизайнерських товарів; характеристику брендів, які диктують моду в категорії luxury; характеристику логотипів відомих брендів luxury товарів.

Студенти повинні вміти: визначати відмінні особливості елітних товарів; відрізняти luxury товари від люкс та преміям; систематизувати фактори споживання елітних товарів; аналізувати асортимент елітних товарів різних сегментів; розрізняти відомі дизайнерські бренди елітних товарів.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Товарознавство. Харчові продукти», «Товарознавство. Непродовольчі товари», «Організація торгівлі», «Маркетинг», «Економіка торгівлі».

Зміст. Загальні поняття про luxury товари. Властивості та якісні характеристики елітних товарів. Ексклюзивні ювелірні вироби. Елітні годинники. Антикваріат. Елітний одяг на ринку фешн-індустрії. Постільна та столова білизна класу Luxe. Взуття категорії Luxury. Елітні галантерейні вироби. Елітна парфумерія та косметика. Елітний столовий посуд та художньо-декоративні вироби. Елітні електронні товари та музичні інструменти. Елітні товари для спорту. Елітні транспортні засоби. Будівельні товари преміум класу. Електротовари класу «преміум» та «люкс». Елітні алкогольні напої. Продовольчі товари сегменту Luxury.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Перелік товарів, які належать до предметів розкоші: Постанова Кабінету міністрів України від 16.05.2007р. №746. - <https://www.kmu.gov.ua/npas/79611655> зі змінами та доповненнями.

2. Virginia Grose. (2021). A Practical Guide to the Fashion Industry: Concept to Customer (Basics Fashion Management). Publisher: Bloomsbury Visual Arts; 2nd edition. Language: English. Paperback: 176 p. ISBN-13: 978-1350079670. [Електронний ресурс]: підручник – Режим доступу: https://www.amazon.com/Practical-Guide-Fashion-Industry-Management/dp/1350079677/ref=sr_1_3

3. Sennait Ghebreab, Sally Heale. (2022). Responsible Fashion Business in Practice: Sustainable Concepts and Cases across the Fashion Industry. Publisher: Routledge; 1st edition. Language: English. Paperback: 200 p. ISBN-13: 978-1032259703. [Електронний ресурс]: підручник – Режим доступу: https://www.amazon.com/Responsible-Fashion-Business-Practice-Sustainable/dp/1032259701/ref=sr_1_fkmr2_1

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

– лекції (тематичні, проблемні);

– практичні заняття (презентація, дискусія, моделювання ситуацій, «мозкова атака», робота в малих групах тощо).

Методи оцінювання:

– поточний контроль (тестування, усне, письмове опитування, перевірка підготовлених індивідуальних завдань);

– підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.5. НАЗВА. УПРАВЛІННЯ ПРОЄКТАМИ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2024/2025.

Семестр. II

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Макарчук І. В., PhD, асист. каф. менеджменту.

Результати навчання. Формування у майбутніх фахівців комплексу теоретичних знань та практичних навичок щодо проєктно-орієнтованого підходу до управління підприємством.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Економіка і фінанси підприємства», «Менеджмент», «Маркетинг».

Зміст. Загальні положення щодо управління проєктами в організації
Обґрунтування проєкту. Планування проєкту. Управління розкладом виконання проєкту. Планування ресурсного забезпечення проєкту. Управління ризиками проєктів. Управління якістю проєкту. Управління проєктною командою. Управління закупівлями. Управління зацікавленими сторонами. Performance менеджмент.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Логачова Л. М., Логачова О. В. Управління проєктами : навчальний посібник. Суми : Університетська книга, 2023. 208 с.

2. Микитюк П. П. Управління проєктами: підручник. [для студ. вищ. навч. закл.]. / П. П. Микитюк, В. Я. Брич, Ю. І. Микитюк, І. М. Труш. Тернопіль : ТНЕУ, 2021. 416 с.

3. A Guidetothe Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide. 7thEdition; Project Management Institute, 2021. 756 p.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних та інноваційних методів навчання: проблемні – лекції;

– практичні завдання з використанням інформаційних технологій, розв'язання розрахунково-аналітичних задач, презентація, дискусія, творчі індивідуальні завдання, метод Кейс-стаді, модерація, робота в малих групах.

Методи оцінювання:

– поточний контроль (тестування, перевірка виконання ситуаційних вправ та творчих задач, індивідуальних робіт, презентації індивідуальних та групових проєктів);

– підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.6. НАЗВА. БРЕНД-СТРАТЕГІЇ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2025/2026.

Семестр. 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. Деревянко. – 2-ге вид. Книга. 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.

4.7. НАЗВА. РЕПУТАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2025/2026.

Семестр. III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Деєва Н. Е., проф., д-р екон. наук, професор кафедри менеджменту; Беляєва Н. С., доц., канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту.

Результати навчання. Формування теоретичних знань та практичних навичок у студентів для вибору моделі репутаційного менеджменту організації; дослідження механізмів репутаційного менеджменту і можливостей їх застосування; застосування технологій формування репутації; реалізація системи управління репутацією; взаємоузгодження діяльності складових репутаційного менеджменту; застосування методів оцінки репутації та методів коригуючої дії на рівень репутації організації.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Менеджмент», «Маркетинг», «Корпоративне управління».

Зміст. Термін «репутація», його історія, особливості і складові. Кроскультурні особливості складових репутації. Складові репутаційного менеджменту. Репутаційний менеджмент у контексті життєвих циклів компанії. Вплив репутації органів управління компанією (топ-менеджменту, ради директорів) на загальну оцінку її репутації. Вплив корпоративної культури на репутацію організації. Роль корпоративної соціальної відповідальності у формуванні репутації. IPO (Initial Public Offering) як індикатор репутації компанії. Репутація як компонент гудвілу ("goodwill") і стратегічний актив організації. Проведення аудиту репутації. Визначення комплексу кількісних та якісних показників оцінки репутації. Основні етапи оцінки корпоративного іміджу і репутації. Стратегічний аналіз змін корпоративної репутації. Розробка і реалізація репутаційної безпеки.

Технології створення і зміцнення корпоративної репутації. Прогнозування репутаційних втрат. Оцінка репутаційних ризиків організації. Оцінка репутаційного капіталу організації.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби

1. Біденко С., Золотаревич І. Репутаційний антистрес. Інструктор для власників і топ-менеджерів бізнесу. Книга. Київ: Yakaboo Publishing, 2021. 224 с.
2. Thomson S. Reputation in Business: Lessons for Leaders. 1st Edition. New York. Routledge, 2022. 202 p.
3. Diermeier D. Reputation Analytics. Public Opinion for Companies. University of Chicago Press, 2023. 496 p.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання: Поєднання традиційних та інноваційних методів навчання: тематичні та проблемні лекції, практичні заняття з використанням кейс-стаді, презентацій, творчих та аналітичних задач, вебінарів, самостійна робота студентів, використання елементів дистанційного навчання.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, опитування, перевірка індивідуальних / колективних завдань, захист індивідуальних та групових проєктів);
- 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 неприйнятної 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. Стаціонарні 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. Сокурєнко ; 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. Gerardus Blokdyk. (2021). Business Process Reengineering. A Complete Guide. Publisher: 5STARCOOKS; 1st edition. Language: English. Paperback: 316 p. ISBN-13: 978-0655539452. [Електронний ресурс]: підручник – Режим доступу: <https://www.amazon.com/Business-Process-Reengineering-Complete-Guide/dp/065553945X>

2. Ареф'єва О. В. Інжиніринг бізнес-процесів: принципи та технологія: монографія. К. : ГРОТ, 2021. 253 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);
– 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. ІНВЕСТИЦІЙНЕ ПРАВО.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025, 2025/2026.

Семестр. I-III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Тищенко Ю.В., доц., канд. юр. наук, доцент кафедри міжнародного, цивільного та комерційного права.

Результати навчання. У результаті вивчення дисципліни у здобувачів вищої освіти повинні знати: нормативно-правові акти України, що регулюють інвестиційні відносини; суб'єкти та об'єкти інвестиційного права; види інвестиційної діяльності; основні терміни; вміти: застосовувати чинне інвестиційне законодавство; правовими засобами вирішувати ситуації, які виникли в інвестиційних правовідносинах. Основна мета курсу: формування комплексу теоретичних знань з питань інвестиційного права як визначальної економіко-правової категорії сучасного суспільства.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни.

«Цивільне право», «Господарське право», «Банківське право».

Зміст. Поняття та предмет інвестиційного права. Державне регулювання інвестування та гарантії захисту інвестицій. Корпоративна форма інвестування. Договірна форма інвестування. Інвестування у формі капітального будівництва. Інноваційне

інвестування. Правовий режим іноземного інвестування. Спільне інвестування. Юридичний супровід інвестиційної діяльності.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Фесенко О.М. Адміністративно-правовий захист інвестицій в Україні. Монографія. К.: "Гельветика". 2020 580 с.

2. Інвестиційне право : навч. посіб. у схемах і табл. / Л. В. Крупа. Харків : Право, 2021. 58 с.

3. Інвестиційне право: навчально-методичний посібник для підготовки до семінарських занять та самостійної роботи / Возняковська К.А., Латковський П.П., Біленець Д.А. 2022. 54 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, кейс-стаді).

Методи оцінювання:

– поточний контроль (тестування, усне/письмове опитування тощо);

– підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання. Українська.

4.11. НАЗВА. ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025, 2025/2026.

Семестр. I-III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Пономаренко І.В., доцент, к.е.н., доцент кафедри маркетингу.

Результати навчання. Формування у здобувачів вищої освіти системи знань в області теорії і практики Інтернет-маркетингу, набуття вмінь щодо розробки ефективних маркетингових стратегій в Інтернеті, вибір оптимальних каналів для взаємодії з користувачами в цифровому середовищі, ідентифікація та просування контенту, що дозволяє залучати цільову аудиторію.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Бренд-менеджмент», «Стратегічний маркетинг», «Ціннісноорієнтоване управління».

Зміст. Базові поняття Інтернет-маркетингу. Стратегії Інтернет-маркетингу. Маркетингові дослідження в Інтернет-маркетингу. SEO-маркетинг для покращення користувацького досвіду. Управління репутацією бренду в Інтернеті. Інтернет-розсилка та формування бази контактів. Реклама та рекламні кампанії в Інтернеті. Інтернет-

маркетинг та соціальні медіа. Influence-маркетинг як інструмент Інтернет-маркетингу. Influence-маркетинг як інструмент Інтернет-маркетингу. Віртуальні інфлюенсери в Інтернет-маркетингу. Оцінка ефективності Інтернет-маркетингу.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Янковець Т. М. *Технології цифрового маркетингу : підручник*. К.: ДТЕУ, 2024. 260 с.

2. Слободяник АМ., Могилевська О.Ю., Романова Л.В., Салькова І.Ю. *Digital-маркетинг: теорія і практика: навчальний посібник*. Київ. КиМУ, 2022. – 228 с.

3. Летуновської Н. Є. *Маркетинг у цифровому середовищі : підручник / Н. Є. Летуновська, Л. М. Хоменко, О. В. Люльов та ін. ; за заг. ред. Н. Є. Летуновської, Л. М. Хоменко. – Суми : Сумський державний університет, 2021. – 259 с.*

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Використання традиційних та інноваційних методів викладання:

- лекції (оглядова / тематична, лекція-семінар);
- лабораторні (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. ІНФОРМАЦІЙНІ ВІЙНИ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025, 2025/2026.

Семестр. I-III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Онофрійчук І. В., 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. Гамова І.В. *Інформаційні війни: підручник*. Київ: Держ. торг.– екон. ун-т, 2022. 184 с.

2. Кулеба Д. *Війна за реальність. Як перемагати у світі фейків, правд і спільнот: монографія*. К.: Книголав, 2022. 384 с.

3. Почепцов Г. *Токсичний інфопростір*. Книга. К.: Vivat, 2021. 384 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).

Методи оцінювання:

– поточний контроль (тестування, усне / письмове опитування тощо);

– підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання. Українська.

4.13. НАЗВА. КОМЕРЦІЙНЕ 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. каф. міжнародного, цивільного та комерційного права.

Результати навчання. Вивчення дисципліни передбачає підготовку, в результаті якої добувачі вищої освіти повинні знати: чинне господарське законодавство, цілі, завдання, принципи, інструментарії комерційного права, правові засади державного регулювання та здійснення торговельної діяльності, правила торговельного обслуговування населення, використання у торговельній діяльності прав інтелектуальної власності, правове регулювання оптового товарообігу, реклами, електронної торгівлі, захисту прав споживачів в сфері роздрібної купівлі-продажу, виконання робіт і надання послуг, питання відповідальності за порушення у сфері торгівлі. Студенти повинні вміти: орієнтуватися у чинному господарському та комерційному законодавстві, вміти правильно тлумачити чинне

законодавство і застосовувати його на практиці, вірно обрати відповідні спеціальні правові норми в зазначених галузях, вирішувати господарські спори, спори у торговельній діяльності, складати позовні заяви до суду про порушення прав, робити висновки і надавати пропозиції щодо правомірності застосування цивільної, адміністративної, господарської відповідальності, адміністративно-господарських санкцій за порушення вимог законодавства.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Цивільне право», «Адміністративне право».

Зміст. Поняття та предмет комерційного права. Джерела комерційного права. Проблеми вдосконалення чинного, розробки і прийняття нового законодавства у сфері комерційного (торгового) права. Поняття та види торговельної діяльності. Поняття та класифікація елементів роздрібної торговельної мережі. Порядок оформлення документів на початок роботи торгових об'єктів. Позначення цін у роздрібній торгівлі. Порядок здійснення торговельної діяльності на ринках. Правовий статус ринків. Порядок застосування реєстраторів розрахункових операцій (РРО) в сфері торгівлі. Основні засоби регулюючого впливу держави на торговельну діяльність. Державне регулювання безпечності та якості харчових продуктів. Правові основи стандартизації та сертифікації. Правове регулювання цін і ціноутворення. Правові засади ліцензування та патентування торговельної діяльності. Порядок та особливості здійснення контролю у сфері споживчої політики. Використання у торговельній діяльності прав інтелектуальної власності. Правове регулювання оптового товарообігу. Правові засади здійснення рекламної діяльності в Україні. Правове регулювання електронної торгівлі в Україні. Правові підстави притягнення до відповідальності суб'єктів господарювання за порушення законодавства в сфері торгівлі.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Господарське право : навчально-методичний посібник (для студентів денної та заочної форми навчання) / Подцерковний О. П., Добровольська В. В., Зятіна Д. В., Будурова Г. М. – Одеса : НУ "ОЮА", 2021. – 166 с.

2. Підприємницьке право України. Навч. посібник. /Ю.В. Корнєєв. - К.: Центр учбової літератури, 2022. -120 с.

3. Господарське право: особлива частина (правове регулювання господарських відносин в окремих галузях економіки) : навчальний посібник / д-р юрид. наук, проф. Б. В. Деревянко; МВС України,

Донецький державний університет внутрішніх справ. — Одеса : Видавничий дім «Гельветика», 2021. — 314 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).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, усне / письмове опитування тощо);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання. Українська.

4.14. НАЗВА. КОРПОРАТИВНІ ЗВ'ЯЗКИ З ГРОМАДСЬКІСТЮ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025, 2025/2026.

Семестр. I-III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Федорішина К.О., докт. філософії з політології, доц. каф. журналістики та реклами.

Результати навчання. Формування стійких системних знань теоретичних основ реклами та зв'язків з громадськістю, засад, механізмів планування та проведення рекламних та PR-кампаній; моделювання ситуацій, які сприяють набуттю практичних навичок у застосуванні сучасних комунікативних та інформаційних технологій для використання зв'язків з громадськістю, створення можливостей застосовувати PR-інструментарій та сучасні рекламні технології відповідно до потреб організацій та їх цільових аудиторій.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Реклама», «Організація зв'язків з громадськістю», «Маркетингові комунікації».

Зміст. Реклама і зв'язки з громадськістю: сутність понять, принципи. Еволюція розвитку реклами та зв'язків з громадськістю. Типи реклами та їх основні характеристики. Основні цілі та завдання зв'язків з громадськістю. Рекламне звернення як елемент рекламної комунікації. Моделювання PR-процесу та PR-кампанії. Технології передачі рекламного звернення. Інструментарій зв'язків з громадськістю. Медіа-рілейшнз та алгоритм його застосування. Прес-реліз як основний інструмент зв'язків з громадськістю. Система управління рекламою та організація рекламної діяльності. Організація PR-заходів в діяльності по зв'язках з громадськістю. Реклама в реалізації концепції маркетингу та системі засобів маркетингових

комунікацій. Місце та значення реклами та PR в реалізації маркетингової технології позиціонування. Реклама та PR як інструмент маркетингової технології брендингу. Ефективність реклами та зв'язків з громадськістю. Етичні норми в рекламі та сфері зв'язків з громадськістю.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Попова Н. В. Маркетингові комунікації : підручник / Н.В. Попова, А.В. Катаєв, Л.В. Базалієва, О.І. Кононов, Т.А. Муха; під загальною редакцією Н. В. Попової. – Харків: Факт, 2020. – 315 с.
2. Лі, Річ. Міфи про PR. Поганого публіситі не буває та інші поширені хибні уявлення / Р. Лі; пер. з англ. І. Семенюк. Книга – Харків: Ранок: Фабула, 2020. – 270 с.
3. Соціальні комунікації інформаційного суспільства: теоретичні та прикладні аспекти : монографія / [ред.: А.Г. Гудманян, С.М. Ягодзінський] ; Нац. авіац. ун-т, Ф-т лінгвістики та соц. комунікацій. – Київ : Талком, 2020. – 259 с.

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

- лекції (оглядова/тематична);
- практичні заняття (презентація/ виконання тренувальних вправ, творчі індивідуальні завдання).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, письмове опитування, перевірка та обговорення підготовленої презентації, індивідуального творчого завдання, захист проектів);
- 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. Сформувати у здобувачів вищої освіти 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. Зоріна О. І., Нескуба Т. В., Мкртчян О. М. (2021). Маркетингово-економічний аналіз : навч. пос. Харків: УкрДУЗТ, 2021. 165 с.

2. Котлер Ф., Катарджая Х., Севатьян І. (2018). Маркетинг 4.0. Від традиційного до цифрового; пер. з англ. К. Куницької та О. Замаєвої. Книга. К. : Вид. група КМ-БУКС. 2018. 224 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. Сулова 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 проєктів)

– підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.17. НАЗВА. МОБІЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025, 2025/2026.

Семестр. I-III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Пономаренко І.В., доцент, к.е.н., доцент кафедри маркетингу.

Результати навчання. Формування у здобувачів вищої освіти системи знань щодо сучасних тенденцій, стратегій та інструментів маркетингу, специфічних для мобільного середовища, освоєння мобільних стратегій.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Бренд-менеджмент», «Стратегічний маркетинг», «Ціннісноорієнтоване управління».

Зміст. Поведінка мобільних користувачів. Розвиток технологій мобільного маркетингу. Мобільна аналітика та вимірювання. Стратегії мобільного просування. Контент для мобільного маркетингу. Мобільний сайт та оптимізація. Розробка мобільного застосунку. Мобільна комерція та QR-коди. Інтернет речей у мобільному маркетингу. Мобільний маркетинг на основі місцезнаходження. Мобільний маркетинг та соціальні мережі. Мобільні платіжні системи та технології. Автоматизація мобільного маркетингу. Маркетинг мобільних ігор. Доповнена та віртуальна реальність у мобільному маркетингу. Мобільний маркетинг на основі штучного інтелекту. Мобільна конфіденційність і безпека.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Янковець Т. М. *Технології цифрового маркетингу : підручник*. К.: ДТЕУ, 2024. 260 с.

2. Divyam Agarwal. *Mobile Mastery: A Comprehensive Guide to Dominating the Mobile Marketing Landscape*. 2024. – 232 p.

3. Barrett Williams. *Mobile Marketing Mastery: Unleashing the Power of Mobile to Engage Audiences and Drive Business Growth (Digital Dynamo: Mastering the Art of Effective Online Marketing)*. 2023. – 229 p.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

– лекції – оглядова, тематична, проблемна, лекція-консультація, лекція-конференція.

– лабораторні заняття – презентація, дискусія, «мозкова атака», метод кейс-стаді, робота в малих групах, тестування.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування; усне, письмове опитування; перевірка та обговорення підготовленої доповіді, звіту, презентації, задачі, ситуаційні завдання тощо);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.18. НАЗВА. ОСНОВИ КІБЕРБЕЗПЕКИ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025, 2025/2026.

Семестр. I-III.

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

Результати навчання. Формування у здобувачів вищої освіти 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 управління 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. Основи інформаційної та кібернетичної безпеки. [Навчальний посібник]. / В. Л. Бурячок, Р. В. Киричок, П. М. Складанний – К., 2018. – 320 с.

3. Пашорін В. І., Костюк Ю. В. *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.

4.19 . 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. 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.

4.20. НАЗВА. РЕКЛАМНИЙ ТА МЕДІА МЕНЕДЖМЕНТ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025, 2025/2026.

Семестр. I-III.

Лектор, науковий ступінь, посада. Мельникович О.М., проф., д.е.н., проф. каф. журналістики та реклами; Федоришина К.О., доктор філософії за спеціальністю «Політологія», доц. викл. каф. журналістики та реклами.

Результати навчання. Формування у здобувачів вищої освіти сучасної системи поглядів, спеціальних знань та вмінь у галузі рекламного та

медіаменеджменту, набуття практичних навичок діяльності, які дали б можливість використовувати методологію та інструментарій управління у сфері реклами та створення і розвитку медіа.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Правове забезпечення реклами та зв'язків із громадськістю».

Зміст. Сутність рекламного менеджменту. Предмет, об'єкт та суб'єкт управління у підприємствах-рекламодавцях та комунікаційних агенціях. Організаційні структури управління рекламою у різноманітних підприємствах. Інформаційне забезпечення роботи рекламної служби підприємства та комунікаційного агентства. Особливості проведення рекламної кампанії власними силами підприємства та спеціалізованою агенцією. Етапи співпраці з рекламною агенцією. Участь підприємств у рекламних тендерах. Результативність управління рекламною і PR-діяльністю, її зв'язок з показниками загальної результативності роботи підприємства. Сутність медіаменеджменту. Особливості створення медіа. Розвиток медіа, його структура, управління процесами. Стратегія розвитку медіа. Редакційна політика. Конкурентне середовище в сфері медіа. Медіаринок та його структура. Маркетинг в медіа-бізнесі. Особливості позиціонування в медіа-бізнесі. Управління традиційними та інновативними ЗМІ. Діджитал у сфері медіа-бізнесу. Бізнес-моделювання на медіаринку. Етика роботи в медіа-бізнесі. Особливості підбору персоналу для роботи в сфері медіа. Фінансова схема медіа-бізнесу.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Вей У. Організаційно-економічні аспекти діяльності редакції друкованого засобу масової інформації [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://journalib.univ.kiev.ua/index.php?act=article&article=2020>

2. Мельникович О.М. Організація роботи рекламного та PR-агентства: підручник. – Київ: ДТЕУ, 2023. – 460 с.

3. Романюк І.А. Рекламний менеджмент: навч. посіб./ І.А.Романюк, О.В.Мандич, І.О.Сєвідова, Н.М.Бабко, Т.М. Квятко. – Харків : ХНТУСГ, 2020. – 163 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Лекція оглядова, тематична, проблемна, лекція-консультація, лекція-конференція: практичні заняття: презентація, дискусія, комунікативний метод, модерація, «мозкова атака», метод кейс-стаді, робота в малих групах, інше.

Методи оцінювання:

– поточний контроль (усне та письмове опитування; тестування, перевірка ситуаційних завдань, підготовленого проекту та оцінка його презентації, перевірка та обговорення підготовленого дайджесту, презентації);

– підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.21. 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.

4.22. НАЗВА. УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025, 2025/2026.

Семестр. I-III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Бай С. І., проф., д-р екон. наук, зав. кафедри менеджменту; Хмурова В. В., доц., канд. екон. наук, доц. каф. менеджменту.

Результати навчання. Формування у здобувачів вищої освіти цілісної системи теоретичних знань та практичних навичок з управління змінами в організаціях, розуміння принципів та особливостей застосування сучасного інструментарію реалізації змін та вироблення навичок щодо оцінювання ефективності та результативності управління змінами.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Економіка і фінанси підприємства», «Менеджмент».

Зміст. Природа, джерела та необхідність проведення змін. Глобальне середовище змін. Локальне середовище змін. Рівні та види змін в організації. Командні зміни в організації. Процес управління змінами в організації. Моделі управління змінами в організації. Організаційна діагностика та оцінка готовності організації до змін. Проектний підхід до управління змінами. Методи та інструменти управління змінами. Мотивація та контроль впровадження змін. Сприйняття та реакція працівників на зміни в організації. Керівництво та лідерство в управлінні змінами. Стратегії організаційних змін. Зміни в організаційній культурі. Організаційний розвиток як результат змін. Розвиток організацій, що навчаються. Результативність та ефективність управління змінами.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Овсянюк-Бердадіна О. Ф., Островерхов В. М. Управління змінами : навч. посіб. Тернопіль : ЗУНУ, 2023. 148 с. <http://surl.li/mbibn>
2. Управління змінами: підручник / А. А. Мазаракі, С. І. Бай, І. П. Миколайчук [та ін.]; за заг. ред. А. А. Мазаракі. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. 544 с.
3. Hayes J. The Theory and Practice of Change Management. Bloomsbury Publishing PLC, Bloomsbury Academic. 2022. 488 p.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних та інноваційних методів навчання: проблемні лекції, метод кейс-стаді, практичні завдання з використанням інформаційних технологій, розробка та презентація проектів, розв'язання розрахунково-аналітичних задач, участь у рольових іграх, виконання практичних та аналітичних вправ, застосування елементів дистанційного навчання, самостійна робота студентів.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, перевірка індивідуальних завдань, обговорення ситуаційних вправ, вирішення практичних задач, захист індивідуальних та групових проектів);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.23. НАЗВА. УПРАВЛІННЯ ЛАКШЕРІ СЕРВІСОМ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025, 2025/2026.

Семестр. I-III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Ткачук Т.М., доц., канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту готельно-ресторанного бізнесу, заст. декана ФТБ.

Результати навчання. Формування у студентів знань та вмінь організації Luxury сервісу в готелях, іманентних характеристик Luxury сервісу в готелях, ознайомитись з правилами організації господарських та виробничо-побутових приміщень у готелі. Набуття навичок реалізації сервісних-процесів у Luxury готелях, інноваційних технологій готельного обслуговування, організації праці персоналу.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Ресторанна справа», «Готельна справа», «Івентивний менеджмент».

Зміст. Поняття «Luxigusервіс», його структурні компоненти та особливості у готельному бізнесі. Іманентні характеристики Luxury сервісу в готелях. Філософія розкоші в готельному бізнесі. Моделі бізнесу LRNs. Світовий рейтинг готелів «Luxigu» сегменту. Сервісні

процеси Luxury готелів. Принципи персоналізації послуг для клієнтів преміум-сегменту. Мобільні технології у Luxury сегменті. Smart технології («розумний дім») для гарантування технічних умов перебування споживача у номері. Портфель послуг для luxury сегментів. Організація консьєрж-сервісу в Luxury готелях. Віртуальний консьєрж-сервіс. Формат сервісу «24/7». Готельний FAQ. Батлер-сервіс в Luxury готелях. Ресторанний luxury сервіс. Професійні стандарти ексклюзивного сервісу клієнтів лакшері сегменту. Технологія Upselling. Room-service. Алгоритм роботи працівників RS, аменітіс (VIP-компліменти). Демаркація взаємовідносин в сегменті luxury сервісу. Функції представницького менеджера (frontliner). Врахування крос-культурних особливостей в Luxury готелях. Ефектометрія як методологія оцінювання рівня задоволеності. Безпека та security сервіс. Функції система безпеки та служби security сервісу.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси / засоби.

1. Аналіз світового ринку Luxury готелів [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://www.gminsights.com/industry-analysis/luxury-hotel-market>.

2. Hemzo M. A. Marketing Luxury Services: Concepts, Strategy and Practice. Publisher: Palgrave Macmillan. 1sted., 2023. – 236 p.

3. The World Luxury Index™ HOTELS [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.digital-luxury.com/reports/World_Luxury_Index_Hotels_by_Digital_Luxury_Group.pdf

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Лекції (тематичні та проблемні), практичні заняття (з використанням інформаційних технологій, кейс-стаді, комунікативних методів).

Методи оцінювання:

– поточний контроль – опитування, тестування, диспут, вирішення практичних завдань;

– підсумковий контроль – екзамен письмовий.

Мова навчання та викладання. Українська.

4.24. НАЗВА. УПРАВЛІННЯ ЛОЯЛЬНІСТЮ СПОЖИВАЧІВ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025, 2025/2026.

Семестр. I-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 проєктів);

– підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.