

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 2023

**3. Освітня програма «Маркетинг менеджмент»
зі спеціальності 075 «Маркетинг»
гарант освітньої програми
к.е.н., доцент кафедри маркетингу МОНТРІН І.І.**

**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	01 липня 2024 р.
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 опанує 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

	<p>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, методики та технології:</i> загальнонаукові та спеціальні методи, професійні методики 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 освітньої програми	<p>Освітньо-професійна, прикладна.</p> <p>Програма складається з дисциплін професійної та практичної підготовки.</p>
Основний фокус освітньої програми	<p>Спеціальна освіта в сфері маркетингу. Формування фахової компетентності щодо вміння управляти маркетинговою діяльністю підприємства.</p> <p>Ключові слова: маркетингова діяльність, маркетинговий аналіз, стратегічний маркетинг, маркетинг менеджмент</p>
Особливості програми	<p>Наявність варіативної складової професійно-орієнтованих дисциплін для роботи у сфері маркетинг менеджменту; практична підготовка на підприємствах, що здійснюють маркетингову діяльність.</p>
4 – Придатність випусників до працевлаштування та подальшого навчання	
Придатність до працевлаштування	<p>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</p>

	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 наукового дослідження з використанням ресурсної бази університету та партнерів. Студенто-центроване навчання, самонавчання, проблемно-орієнтоване навчання, навчання через лабораторну практику, навчання через проведення ділових ігор, компетентнісний підхід в побудові та реалізації навчальних програм.
Оцінювання	Поточний контроль (тестування, есе, презентації, індивідуальні завдання, ситуаційні завдання, ділові ігри), письмові екзамени, практична підготовка. Публічний захист випускної кваліфікаційної роботи. Оцінювання здійснюється відповідно до «Положення про оцінювання результатів навчання студентів та аспірантів у ДТЕУ», «Положення про організацію освітнього процесу студентів».
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	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.
Спеціальні (фахові) компетентності	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.

	<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 використовувати при формуванні маркетингової стратегії і тактики релевантні правові норми та обмеження.</i></p> <p><i>СК11. Здатність обирати і застосовувати ефективні засоби управління маркетинговими комунікаціями ринкового суб'єкта в умовах невизначеності.</i></p> <p><i>СК12. Здатність аналізувати та формувати систему маркетингу ринкового суб'єкта в сфері торгівлі.</i></p> <p><i>СК13. Здатність аналізувати та формувати систему маркетингу ринкового суб'єкта в сфері публічного управління.</i></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, 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. Використовувати при формуванні маркетингової стратегії і тактики релевантні правові норми та обмеження.</i></p> <p><i>P17. Здійснювати вибір і застосування ефективних засобів управління маркетинговими комунікаціями ринкового суб'єкта в умовах невизначеності.</i></p> <p><i>P18. Вміти формувати і вдосконалювати систему маркетингу ринкового суб'єкта в сфері торгівлі.</i></p> <p><i>P19. Вміти формувати і вдосконалювати систему маркетингу ринкового суб'єкта в сфері публічного управління.</i></p>
8 – Ресурсне забезпечення реалізації програми	
Кадрове забезпечення	Випусковою та відповідальною за підготовку магістрів освітньої програми «Маркетинг-менеджмент» є кафедра маркетингу ДТЕУ.

	<p>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, 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>40% навчальних аудиторій забезпечені 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/видавнича/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://ldn.knute.edu.ua</p>
9 – Академічна мобільність	
Національна кредитна мобільність	<p>Допускаються індивідуальні угоди про академічну мобільність для навчання та проведення досліджень в університетах та наукових установах України.</p>

	Кредити, отримані в інших університетах України, перезараховуються відповідно до довідки про академічну мобільність.
Міжнародна кредитна мобільність	<p>ДТЕУ бере участь у програмі Еразмус+ за напрямком К1 за укладеними угодами з:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Університет Парі Ест Кретьєй (м. Париж, Франція). Освітній ступінь: магістр. Спеціальність: Міжнародний магістр з бізнес-менеджменту. 2. Бізнес-школа «Ауденсія» (м. Нант, Франція). Освітній ступінь: магістр. Спеціальність: Економіка, менеджмент та бізнес-адміністрування. Для науково-педагогічного персоналу: мобільність з метою викладання. 3. Університет Хоенхайм (м. Штутгарт, Німеччина). Освітній ступінь: магістр. Спеціальність: Економіка та бізнес-адміністрування. Для науково-педагогічного персоналу: мобільність з метою стажування.
Навчання іноземних здобувачів вищої освіти	Навчання іноземних студентів проводиться на загальних умовах або за індивідуальним графіком, за умови вивчення ними української мови в обсязі 6 кредитів ЄКТС, що додатково передбачені навчальним планом.

3.2 Перелік компонент освітньої програми та їх логічна послідовність

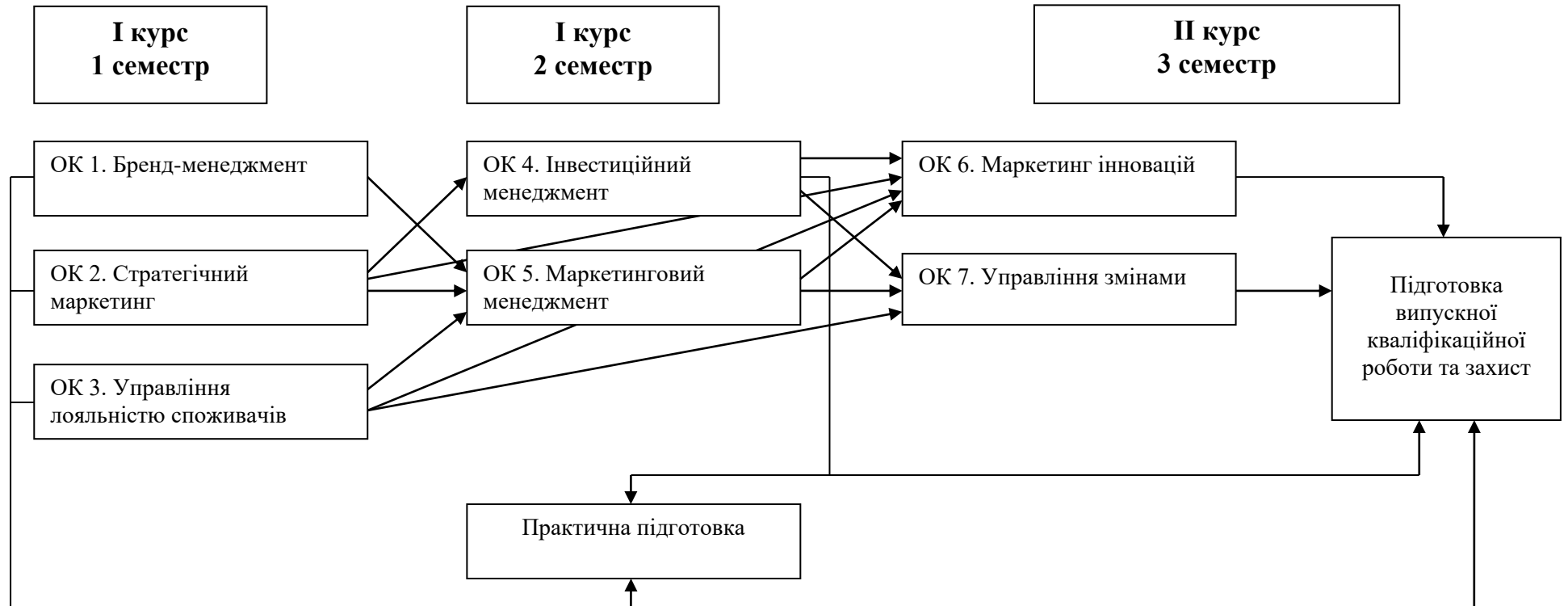
3.2.1 Перелік компонент ОП

Код н/д	Компоненти освітньої програми (навчальні дисципліни, курсові проекти (роботи), практики, кваліфікаційний екзамен, випускна 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
Загальний обсяг обов'язкових компонент		45
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	Корпоративні зв'язки з громадськістю	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
Загальний обсяг вибірових компонент:		24
Практична підготовка		
	Практична підготовка	9
Атестація		
	Підготовка випускної кваліфікаційної роботи та захист	12
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 випускників освітньої програми спеціальності 075 «Маркетинг» (спеціалізація «Маркетинг менеджмент») проводиться у формі захисту випускної кваліфікаційної роботи та завершується видачею документа встановленого зразка про присудження ступеня магістра із присвоєнням кваліфікації: ступінь вищої освіти магістр спеціальність «Маркетинг» спеціалізація «Маркетинг менеджмент».

Атестація здійснюється відкрито і публічно.

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
ЗК1		+			+	+	+
ЗК2	+		+			+	+
ЗК3						+	
ЗК4	+			+			+
ЗК5			+		+		+
ЗК6				+			
ЗК7		+		+		+	
ЗК8	+	+		+	+	+	+
СК1					+		
СК2	+						
СК3							
СК4	+		+	+		+	+
СК5		+					+
СК6	+		+		+		
СК7		+					+
СК8		+		+	+		
СК9							+
СК10							
СК11			+				
СК12			+				
СК13							

3.4.2 Матриця відповідності програмних компетентностей вбіркоvim компонентам освітньої програми

Компоненти Компетентності	Компоненти												
	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
ЗК1	+		+	+	+	+		+			+		
ЗК2					+					+			
ЗК3		+						+					+
ЗК4	+			+	+	+	+				+	+	
ЗК5	+			+	+	+			+		+		
ЗК6					+	+		+	+				
ЗК7					+		+						
ЗК8		+	+							+		+	
СК1													
СК2												+	
СК3								+					
СК4	+	+		+	+	+				+	+		
СК5			+					+	+				
СК6							+			+		+	+
СК7			+									+	
СК8													+
СК9								+	+				
СК10	+		+	+	+	+					+		
СК11							+			+		+	
СК12					+	+		+		+			+
СК13								+					

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
P1			+		+		
P2	+					+	+
P3							
P4		+		+			+
P5	+	+		+	+		
P6	+	+		+	+	+	+
P7					+		
P8		+					+
P9			+		+		
P10					+	+	
P11		+		+			
P12	+	+	+	+		+	+
P13					+		
P14			+				
P15							+
<i>P16</i>							
<i>P17</i>							
<i>P18</i>			+				
<i>P19</i>							

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

Компоненти Програмні результати навчання	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
	P1			+				+					
P2												+	+
P3								+	+			+	
P4			+										
P5	+			+				+	+		+		
P6		+											
P7										+			
P8	+			+	+	+	+		+		+		
P9													
P10								+				+	
P11			+					+	+				
P12			+										
P13													+
P14					+	+	+		+				
P15		+			+	+		+	+			+	
P16	+			+	+	+					+		
P17										+		+	
P18								+		+			+
P19					+	+		+					

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

4.1. НАЗВА. **БРЕНД–МЕНЕДЖМЕНТ.**

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2023/2024.

Семестр. I.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Ягельська К.Ю., професор, доктор економічних наук, професор кафедри маркетингу.

Результати навчання. Формування у студентів теоретичних знань та розуміння: сутності, типів, принципів, суб'єктів та рівнів управління в бренд-менеджменті; сутності, типів та функцій бренда; основних елементів та етапів формування бренда; основних характеристик бренда; необхідності використання моделей для формування бренда; сутності архітектури бренда та етапів її формування; підходів до поняття системи управління розвитком бренда; структури, основних функцій та інструментів системи управління розвитком бренда; необхідності та специфіки формування корпоративного бренд-менеджменту; ролі та особливостей використання основних та синтетичних засобів маркетингових комунікацій у системі бренд-менеджменту.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Маркетинг», «Маркетингові комунікації», «Реклама», «Поведінка споживачів»

Зміст. Сутність та зміст маркетингу. Види маркетингу. Маркетингове середовище, його структура, фактори формування. Підсистема інформаційного забезпечення маркетингової діяльності. Маркетингова інформація. Структура процесу маркетингових досліджень. Опитувальний лист. Поведінка споживачів: характеристики типів споживачів, моделювання споживчої поведінки. Сегментація та позиціонування як маркетингові технології. Товару системі маркетингу. Життєвий цикл товару. Конкурентоспроможність товарів на ринку. Товарна марка, упаковка, сервіс у системі маркетингу. Ціна та цінова політика в системі маркетингу: мета та завдання. Фактори ціноутворення. Цінові стратегії. Маркетингова збутова діяльність. Фактори вибору каналу розподілу підприємством. Електронні канали розподілу. Франчайзинг. Система маркетингових комунікацій. Комунікаційна модель. Розробка програми рекламної діяльності. Засоби стимулювання збуту. Прямий маркетинг. Цілі та засоби зв'язків з громадськістю. Особливості проведення виставок. Бренд та процес його створення. Інші синтетичні засоби маркетингових комунікацій. Цифровий маркетинг та цифрові комунікації. Сутність концепції інтегрованих маркетингових комунікацій Управління маркетинговою

діяльністю. Підсистема планування та організації маркетингової діяльності. Контроль маркетингової діяльності. Глобальний маркетинг.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Смерічевський С. Ф., Петропавловська С. Є., Радченко О. А. Бренд-менеджмент: навч. посіб. Київ, 2019. 156 с.
2. Вілер А. Ідентичність бренду. Базові рекомендації щодо створення фірмового стилю: пер. з англ. О. Лобастова. Київ: 2020. 336 с.
3. Кендюхов О.В. Бренд-менеджмент : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / О. В. Кендюхов, К. Ю. Ягельська, Д. С. Файвішенко. – Донецьк : ДВНЗ «ДонНТУ», 2013. – 459 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. 2023/2024.

Семестр. I.

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

Результати навчання. Формування у студентів 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», «Основи менеджменту».

Зміст. Стратегічний маркетинг у сучасній концепції маркетингової діяльності. Стратегічний аналіз зовнішнього маркетингового

середовища. Стратегічний аналіз внутрішнього маркетингового середовища. Маркетингові стратегії сегментування, вибору цільового ринку та позиціонування. Маркетингові стратегії конкуренції. Маркетингові стратегії зростання та портфельні стратегії. Цифрові технології в маркетингових стратегіях. Стратегічне маркетингове планування.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси / засоби.

1. Кардон Г. Якщо ти не перший, ти останній. Стратегії продажів: як бути кращим на ринку й обійти своїх конкурентів / пер. з англ. Київ, 2020. 212 с.

2. 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. УПРАВЛІННЯ ЛОЯЛЬНІСТЮ СПОЖИВАЧІВ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2023/2024.

Семестр. I.

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

Результати навчання. Формування у студентів 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. 2023/2024.

Семестр. II.

Лектор, науковий ступінь, посада.

Гуляєва Н.М., проф., канд. екон. наук, проф. кафедри економіки та фінансів підприємства

Результати навчання. Здобуття студентами 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. Сутність, мета та функції інвестиційного менеджменту. Методологічні засади та методичний інструментарій інвестиційного менеджменту. Оцінка та прогнозування розвитку інвестиційного ринку. Інвестиційна стратегія підприємства. Політика формування інвестиційних ресурсів підприємства. Управління реальними інвестиціями підприємства. Правила прийняття інвестиційних рішень. Формування програми реальних інвестицій підприємства. Особливості управління інноваційними інвестиціями підприємства. Управління фінансовими інвестиціями підприємства. Управління портфелем фінансових інвестицій підприємства.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси / засоби.

1. Боярко І.М. Інвестиційний аналіз: навч. посіб. / І.М. Боярко. – К.: «Видавництво Ліра-К», 2017. – 400 с.
2. Гуляєва Н.М. Інвестиційний менеджмент: методика розв'язання практичних завдань : навч. посіб. / Н.М. Гуляєва, І.М. Вавдійчик ; за заг. ред. Н.М. Гуляєвої. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 220 с.
3. Мостенська Т.В. Управління проектами: навч. посіб. / Т.В. Мостенська. – К.: «Видавництво Ліра-К», 2018. – 132 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 / справи / задачі / ситуаційного завдання тощо);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.5. НАЗВА. [МАРКЕТИНГ МЕНЕДЖМЕНТ.](#)

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2023/2024.

Семестр. II.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада Васишина Л.М., канд. екон. наук, доцент 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 заздальгідь 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 проєктів/ творча олімпіада тощо);

– підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.6. НАЗВА. МАРКЕТИНГ ІННОВАЦІЙ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2024/2025.

Семестр. III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Монтрін І.І., канд. ек. наук, доцент кафедри маркетингу.

Результати навчання Оволодіння студентами 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 позиціювання 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. – К.: КМ Букс, 2019. – 224 с.
2. Котлер Ф. Латеральний маркетинг: Технологія пошуку революційних ідей / Ф.Котлер, Ф. Тріас де Бес ; Пер. с англ. – 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 проектів, захист проектів, індивідуальних творчих завдань);

– підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.7. НАЗВА. УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2024/2025.

Семестр. III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Бай С. І., проф., д-р екон. наук, зав. кафедри менеджменту.

Результати навчання. Формування у майбутніх фахівців 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. Типологізація змін в організації. Процес управління змінами в організації. Організаційна діагностика та оцінка готовності організації до змін. Проектний підхід до управління змінами. Мотивація та контроль впровадження змін. Моделі управління змінами в організації. Методи та інструменти управління змінами. Зміни в групах і командах в організації. Зміни в організаційній культурі. Сприйняття та реакція працівників на зміни в організації. Керівництво та лідерство в управлінні змінами. Організаційний розвиток як результат змін. Розвиток організацій, що навчаються. Результативність та ефективність управління змінами.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Буднік, М.М. Управління змінами : підручник / М. М. Буднік, Н. М. Курилова. – Київ : Кондор, 2017. – 225 с.

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. Frank V. Change Management – Manage the Change or It Will Manage You. / Voehl, Frank, Harrington, H. James; Productivity Pr., 2016. – 390 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, виїзні заняття, 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.

4.8. НАЗВА. БЕЗПЕКА ЖИТТЯ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2023/2024, 2024/2025.

Семестр. I-III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Расулов Р.А. канд. техн. наук, доцент, доцент кафедри дизайну та інжинірингу

Результати навчання. РЗ. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу. Р18. Демонструвати відповідальність у ставленні до моральних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства у професійній маркетинговій діяльності.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Правознавство», «Філософія».

Зміст. Оцінка небезпек. Ризики. Ризики під час надзвичайних ситуацій. Організаційні заходи зі збереження життя персоналу і споживачів та їх рятування. Основи рятування і збереження життя людини у невідкладному стані (домедична допомога). Нормативно-правове та організаційне забезпечення безпеки життя працівників. Державний нагляд і громадський контроль за безпекою праці в Україні. Світовий досвід та міжнародне співробітництво у сфері безпеки праці. Директиви ЄС і конвенції МОП, впровадження їх в Україні. Ризик-орієнтовне управління професійною безпекою.

Стратегія діяльності керівника підприємства. Оцінка ризику виробничих травм. Профілактика виробничого травматизму. Чинники виробничого середовища, їх вплив на працюючих, нормування та нормалізація. Виробнича безпека працюючих. Електробезпека: правила та відповідальність. Забезпечення відповідності робочого місця нормативним вимогам та його комплексна оцінка. Ризики пов'язані із пожежами. Пожежна безпека будівель та споруд. Пожежна безпека та профілактика: обов'язки та відповідальність керівника підприємства, установ та організацій.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси / засоби.

1. *Безпека життєдіяльності : навч. посіб. / О.І. Запорожець – К., Центр навчальної літератури, 2019. – 448 с.*
2. *Основи охорони праці. : навч. посіб. /П. Атаманчук. - К. : Центр навч. л-ри, 2019. — 224 с.*
3. *Цивільна безпека /В.О. Михайлюк, Б.Д. Халмурадов – 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.);
- виконання індивідуальних завдань,
- науково-дослідна робота.

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. 2023/2024, 2024/2025.

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 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. Данченко О.Б. Практичні аспекти реінжинірингу бізнес процесів: навч. посібник / О.Б. Данченко. – К.: Університет економіки та права «КРОК», 2017. – 238 с.

3. Мельниченко С.В.. *Управління бізнес-процесами в туризмі: монографія.* С.В. Мельниченко, К.А. Шеєнкова. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 264 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. БРЕНД-СТРАТЕГІЇ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2023/2024, 2024/2025.

Семестр. I-III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Ягельська К.Ю., професор, доктор економічних наук, професор кафедри маркетингу.

Результати навчання. Формування у студентів 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. Позиціонування 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. Кендюхов О.В. Бренд-менеджмент : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / О.В. Кендюхов, К.Ю. Ягельська, Д.С. Файвішенко. – Донецьк : ДВНЗ «ДонНТУ», 2013. – 459 с.

2. Kevin Lane Keller, Vanitha Swaminathan. (2019). Strategic Brand Management: Building, Measuring, and Managing Brand Equity. Publisher: Pearson, Global Edition 5th Edition. Language: English. Paperbac: 600 p. ISBN-13: 978-1292314969. [Електронний ресурс]: підручник – Режим доступу:https://www.amazon.com/Strategic-Brand-Management-Building-Measuring/dp/1292314966/ref=sr_1_1?crid=NE0E4SVFQEE2&keywords=Brand+management&qid=1675715078&s=books&sprefix=brand+management%2Cstripbooks-intl-ship%2C355&sr=1-1

3. Вілер А. Ідентичність бренду. Базові рекомендації щодо створення фірмового стилю: підручник. пер. з англ. О. Лобастова. Київ: 2020. 336 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. 2023/2024, 2024/2025.

Семестр. I-III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Гамова І. В., доц., канд. екон. наук, доц. каф. журналістики та реклами.

Результати навчання. Формування у студентів 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. 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. 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.

4.12. НАЗВА. КОНСЮМЕРСЬКЕ ПРАВО.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2023/2024, 2024/2025.

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 студенти повинні знати: основні поняття та складові системи споживчого права; загальне та спеціальне законодавство України в сфері захисту прав споживачів; історичні передумови розвитку консумерського 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. Захист прав споживачів страхових послуг : монографія / Г.О. Ільченко. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. – 184 с.
2. Л. Микитенко Парадигма забезпечення права споживача на інформацію. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. - 2016. – 300 с. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/uazt_2016_1_7
3. Повна база ЄСПЛ – Ліга:Закон! – Режим доступу: <https://ips.ligazakon.net/>

Методи навчання. 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, вправи, задачі, ситуаційного завдання тощо тощо;
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання. Українська.

4.13. НАЗВА. КОРПОРАТИВНЕ ПРАВО.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2023/2024, 2024/2025.

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. Пальчук П.М. Корпоративне право : навч. посіб. К. : Київський національний торговельно-економічний університет, 2015. 316 с.
2. Господарське право : практикум / А. Г. Бобкова (кер. авт. кол.), Ю. О. Моїсєєв, Ю. М. Павлюченко та ін. ; за заг. ред. А. Г. Бобкової. Харків : Право, 2018. – 592 с.
3. Корпоративне право: навчальний посібник / О.В. Пушкіна, С.В. Несинова, Т.М. Лежнєва, І.Б. Пробко, Т.А. Тодорошко; за заг. ред. С.В. Несинової. Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2018. 276 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. КОРПОРАТИВНІ ЗВ'ЯЗКИ З ГРОМАДСЬКІСТЮ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2023/2024, 2024/2025.

Семестр. I-III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Федоришина К.О., старш. викладач кафедри журналістики та реклами.

Результати навчання. Застосовування набутих загальнонаукових та фундаментальних знань для розв'язання практичних завдань у корпоративних зв'язків з громадкістю.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Масові комунікації», «Маркетингові комунікації», «Організація зв'язків з громадкістю», «Теорія зв'язків з громадкістю».

Зміст. Системний підхід у корпоративних зв'язках з громадкістю. Система «організація-громадскість». Система корпоративних комунікаційних зв'язкі. Корпоративний гудвіл. Стратегія довіри та корпоративна репутація. Технологія створення та управління корпоративним іміджем та репутацією. Корпоративна культура в системі корпоративних зв'язків з громадкістю. Управління корпоративною культурою в системі корпоративних зв'язків з громадкістю. Технології та інструменти внутрішньої корпоративної комунікації. Технології та інструменти зовнішньої корпоративної комунікації. Технології створення основних корпоративних PR документів. Корпоративні зв'язки з громадкістю в умовах кризи. Організація та управління корпоративними зв'язками з громадкістю.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Піпченко Н.О. Цифрова дипломатія : підруч. / Н.О. Піпченко; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. – Київ : ВАДЕКС, 2019. – 317 с.
2. Соловійов С.Г. Стратегічні комунікації в публічному управлінні: монографія / С.Г. Соловійов; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. – Харків : Точка, 2019. – 373 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 проєктів);

– підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.15. НАЗВА. МАРКЕТИНГОВИЙ АНАЛІЗ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2023/2024, 2024/2025.

Семестр. I-III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Конопляникова М.А., доц., канд. екон. наук, доцент 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. Маркетингова аналітика. Як підкріпити інтуїцію даними / А. Світвуд ; пер. з англ. О. Асташова. – Київ : Наш формат, 2019. – 150 с.
2. Макаренко Т.І. *Моделювання та прогнозування у маркетингу* : навч. посіб. [для студ. вищ. закл. освіти]. Київ : Центр навч. л-ри, 2015. 154 с.
3. Палеха Ю. І. Маркетинг інформаційних продуктів і послуг : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Ю. І. Палеха, О. Ю. Палеха. – Київ : Ліра, 2019. – 480 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. 2023/2024, 2024/2025.

Семестр. I-III.

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

Результати навчання. Формування у студентів 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. Освоєння студентами цієї дисципліни сприятиме формуванню інтеграційного механізму відтворення їх професійних знань і вмінь під час організації та веденні бізнесу, тобто буде визначати рівень підготовленості фахівців самостійно приймати рішення при використанні сучасних інформаційних технологій.

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.

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. Рогоза М. Є. Інформаційні системи і технології в маркетингу : навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни студентами спеціальності 075 «Маркетинг» ступеня бакалавра ПУЕТ / М. Є. Рогоза, О. К. Кузьменко. – Полтава : ПУЕТ, 2018. – 329 с.

3. Сайт Менеджмент.юа. Розділ: Інформаційні системи та технології // Режим доступу:<http://www.management.com.ua/>

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. 2023/2024, 2024/2025.

Семестр. I-III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Костюк Ю. В., ст. викл. 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. 2023/2024, 2024/2025.

Семестр. I-III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Скрипкін О.Г., 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. Ходаківський Є.І. Психологія управління: Підручник / 5-те вид. перероб. та доп. Х-69 [текст] / Є. І. Ходаківський, Ю. В. Богоявленська, Т. П. Грабар. – К.: Центр учбової літератури, 2016. – 492 с.
2. Карамушка Л.М., Москальов М.В. Психологія підготовки майбутніх менеджерів до управління змінами в організації: монографія / Л.М. Карамушка, М.В. Москальов. – К. – Львів: Сполом, 2014. – 216 с.
3. Орбан-Лембрик Л.Е. Психологія управління : посібник / Л.Е. Орбан-Лембрик. – К. : Академ. вид., 2013. – 568 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. 2023/2024, 2024/2025.

Семестр. I-III.

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

Результати навчання. Формування у студентів 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», «Економіка підприємства», «Статистика», «Соціологія», «Маркетингові дослідження».

Зміст. Сутність та класифікація ризиків в маркетингу. Управління ризиками в маркетингу. Методи оцінювання ризиків в маркетингу. Прийняття маркетингових рішень в умовах неповної інформації. Особливості нейтралізації окремих видів ризиків в маркетингу. Ефективність маркетингу з урахуванням ризику.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Kotler P., Kartajaya H., Setiawan I. Marketing 5.0.: Technology for Humanity. Amazon Book club, 2021. – 758 p.

2. Лабурцева О. І. Ризики в маркетингу: підручник / О. І. Лабурцева. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2019. – 476 с.

3. Світвуд А. Маркетингова аналітика. Як підкріпити інтуїцію даними / Світвуд А. - К.:Наш формат, 2019. – 152с.

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. 2023/2024, 2024/2025.

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 студентів 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 роздрібної 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 роздрібної торгівлі. Передові ідеї та стратегії від найуспішніших торгових компаній світу / Р. Геммонд. - К.: КМ-БУКС, 2019. — 416 с.
2. Підприємницькі мережі в торгівлі: монографія / Н.О. Голошубова, О.О. Кавун, В.М. Торопков, О.П. Бегларашвілі, Т.М. Григоренко; за заг. ред.. Н.О. Голошубової. – К. : Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2014. – 344 с.
3. Внутрішня торгівля України : проблеми і перспективи розвитку : [монографія] / І.М. Копич [та ін.] ; за заг. ред. В.В. Апопія, П.Ю. Балабана. – Львів : Новий світ–2000, 2014. – 565 с.

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 вирішенням ситуаційних завдань, розв'язанням задач, підготовкою доповідей, обговоренням проектів, презентацій, проведенням дискусій.

Методи оцінювання:

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

Мова навчання та викладання. Українська.