

**Міністерство освіти і науки України
Державний торговельно-економічний університет
Факультет торгівлі та маркетингу**

ІНФОРМАЦІЙНИЙ ПАКЕТ

Європейська кредитно-трансферна система (ЄКТС)

**галузь знань
спеціальність
освітня програма
освітній ступінь**

**07 «Управління та адміністрування»
076 «Підприємництво та торгівля»
«Категорійний менеджмент у ритейлі»
«магістр»**

Київ 2023

3. Освітня програма.

Керівник проєктної групи (гарант освітньої програми) – Осика Віктор Анатолійович, проф., д-р техн. наук, декан факультету торгівлі та маркетингу.

1 – Загальна інформація	
Повна назва ЗВО та структурного підрозділу	Державний торговельно-економічний університет Факультет торгівлі та маркетингу Кафедра товарознавства, управління безпечністю та якістю
Ступінь вищої освіти та назва кваліфікації мовою оригіналу	Ступінь вищої освіти магістр спеціальність «Підприємництво та торгівля»
Офіційна назва освітньої програми	«Категорійний менеджмент у ритейлі»
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 Сертифікат про акредитацію УД №11010038 від 25.02.2019; термін дії до 01.07.2024 р.
Цикл/рівень	НРК України – 7 рівень, FQ-EHEA – другий цикл, EQF-LLL – 7 рівень
Передумови	Наявність освітнього ступеня бакалавра
Мова(и) викладання	Українська
Термін дії освітньої програми	До 1 липня 2024 р.
Інтернет-адреса постійного розміщення опису освітньої програми	https://knute.edu.ua
2 – Мета освітньої програми	
Підготувати висококваліфікованих фахівців у сфері категорійного менеджменту у ритейлі для цілеспрямованої діяльності у галузі підприємництва та торгівлі з метою формування оптимального асортименту товарів шляхом ведення закупівельної політики, вибору постачальників, виявлення потреб споживачів, планування поставок, розвитку товарних категорій для досягнення запланованого товарообороту та підвищення прибутку підприємства.	
3 – Характеристика освітньої програми	
Предметна область	<ul style="list-style-type: none">– Об'єкти вивчення: діяльність суб'єктів господарювання підприємницьких, торговельних та/або біржових структур з виробництва та обігу товарів і послуг, яка здійснюється з метою забезпечення їх ефективного управління і розвитку.– Цілі навчання: підготовка фахівців, здатних розв'язувати складні завдання і проблеми у галузі підприємництва, торгівлі та біржової діяльності або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій за невизначених умов і вимог.– Теоретичний зміст предметної області: теоретико-методологічні, науково-методичні і прикладні засади підприємницької, торговельної та біржової діяльності, які забезпечують прийняття обґрунтованих професійних рішень.– Методи, методики та технології: система інноваційних методів, професійних методик та технологій управління.

	– Інструменти та обладнання: інформаційно-комунікаційні системи, прилади та обладнання (комп'ютерна техніка, пакети прикладних програм, програмні продукти тощо).
Орієнтація освітньої програми	Професійна, дослідницька, прикладна
Основний фокус освітньої програми	Спеціальна освіта в галузі «Управління та адміністрування» за спеціальністю «Підприємництво та торгівля» освітньої програми «Категорійний менеджмент у ритейлі» Ключові слова: товарознавство, категорії товарів, категорійний, операційний менеджмент, якість, безпечність, конкурентоспроможність, асортиментна матриця, постачальники, товарооборот, просування товарів, прогнозування попиту
Особливості програми	Програма передбачає поглиблену теоретичну та спеціальну практичну підготовку, виконується в активному дослідницькому середовищі. Програма вимагає спеціальної практичної підготовки в структурах ритейлу, надає можливості для реалізації програми зовнішньої та внутрішньої академічної мобільності учасників освітнього процесу.
4 – Придатність випусників до працевлаштування та подальшого навчання	
Придатність до працевлаштування	Відповідно до Національного класифікатора видів економічної діяльності ДК 009:2010, а також з урахуванням вимог ринку праці видами професійної діяльності випусників є: – оптова та роздрібна торгівля – G.; – складське господарство – H. 52.10; – постачання готових страв – I. 56.2. – консультування з питань комерційної діяльності й керування – M. 70.22; – технічні випробування та дослідження – M. 71.20; – діяльність у сфері вищої освіти K.85.42; Фахівець згідно з Національним класифікатором професій ДК 003:2010 може займати наступні первинні посади: завідувач підприємства роздрібною торгівлю, завідувач відділу (у складі управління), директор з маркетингу, директор комерційний, директор з закупівель, начальник відділу збуту (маркетингу), начальник комерційного відділу, начальник відділу матеріально-технічного постачання, начальник складу, головний товарознавець, менеджер (управитель) з логістики, менеджер (управитель) з постачання, менеджер (управитель) із збуту.
Подальше навчання	Можливість продовження навчання на третьому (освітньо-науковому) рівні освіти.
5 – Викладання та оцінювання	
Викладання та навчання	Лекції, лабораторні та практичні роботи у малих групах, дистанційні курси, практична підготовка, студентоцентроване навчання, самонавчання, проблемно-орієнтоване навчання
Оцінювання	Поточний контроль, письмові экзамени, практична підготовка, комп'ютерне тестування, усне та письмове опитування. Підсумкова атестація – захист випускної кваліфікаційної роботи. Оцінювання здійснюється відповідно до «Положення про оцінювання результатів навчання студентів та аспірантів у ДТЕУ», «Положення про організацію освітнього процесу студентів і аспірантів»
6 – Програмні компетентності	
Інтегральна компетентність	Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у галузі підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій за невизначених умов і вимог.

Загальні компетентності	<p>ЗК 1. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.</p> <p>ЗК 2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.</p> <p>ЗК 3. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети.</p> <p>ЗК 4. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).</p> <p>ЗК 5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.</p>
Спеціальні (фахові, предметні) компетентності	<p>СК 1. Здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких, торговельних та/або біржових структур.</p> <p>СК 2. Здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності</p> <p>СК 3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.</p> <p>СК 4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності.</p> <p>СК 5. Здатність до ініціювання та реалізації інноваційних проектів в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності.</p> <p><i>СК 6. Здатність ідентифікувати товари, проводити їх експертизу, розробляти та впроваджувати систему управління безпекою в ритейлі.</i></p> <p><i>СК 7 Здатність до формування та управління асортиментом товарних категорій із застосуванням сучасних інформаційних систем</i></p> <p><i>СК 8. Здатність розробляти цінову, асортиментну та комунікаційну стратегію підприємств ритейлу.</i></p>
7 – Програмні результати навчання	
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Вміти адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності. 2. Визначати, аналізувати проблеми підприємництва, торгівлі і біржової діяльності та розробляти заходи щодо їх вирішення. 3. Вміти розробляти заходи матеріального і морального заохочення та застосовувати інші інструменти мотивування персоналу й партнерів для досягнення поставленої мети. 4. Застосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії з представниками різних професійних груп. 5. Вміти професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання у сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності. 6. Вміти розробляти та впроваджувати заходи для забезпечення якості виконуваних робіт і визначати їх ефективність. 7. Визначати та впроваджувати стратегічні плани розвитку суб'єктів господарювання у сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності. 8. Оцінювати продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в підприємницьких, торговельних та/або біржових структурах, і робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень. 9. Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької, торговельної та/або біржової діяльності. 10. Вміти вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких, торговельних та/або біржових структур за умов невизначеності та ризиків.

	<p>11. Впроваджувати інноваційні проекти з метою створення умов для ефективного функціонування та розвитку підприємницьких, торговельних та/або біржових структур.</p> <p>12. Здійснювати моніторинг та формувати асортимент товарних категорій у ритейлі із застосуванням сучасних інформаційних технологій</p> <p>13. Здійснювати ідентифікацію товарів, проводити їх експертизу, контролювати безпечність, розробляти та впроваджувати системи управління у ритейлі</p> <p>14. Комунікувати та проводити аудит постачальників</p>
8 – Ресурсне забезпечення реалізації програми	
Кадрове забезпечення	До реалізації програми залучається 100% науково-педагогічних працівників з науковими ступенями та/або вченими званнями. Науково-педагогічні працівники один раз на п'ять років проходять підвищення кваліфікації за різними формами
Матеріально-технічне забезпечення	Основу матеріально-технічного забезпечення складають навчальні, побутові, спортивні приміщення, комп'ютерні класи, лабораторії та спеціальні кабінети з сучасними програмними ресурсами, що відповідають санітарним нормам і правилам, державним будівельним нормам України та забезпечують якісну підготовку магістрів за освітньою програмою «Категорійний менеджмент у ритейлі» протягом усього циклу підготовки.
Інформаційне та навчально-методичне забезпечення	<p>Під час навчання використовуються поширені офісні програми пакету MS Office, тестові програми розроблені в ДТЕУ, платформа дистанційного навчання Moodle, фахові програми моделювання динаміки небезпечних чинників та розробки заходів керування ними відкритого доступу організацій FDA, FAO. Кожна дисципліна забезпечується навчально-методичним комплексом, що обов'язково включає програму та робочу програму дисципліни, методичні рекомендації для самостійного вивчення студентами дисципліни, опорний конспект лекцій, методичні рекомендації для виконання практичних робіт чи лабораторний практикум, програму кваліфікаційного екзамену, робочу програму підготовки до кваліфікаційного екзамену, а також опціонально збірник тестових завдань і ситуаційних вправ, методичні вказівки для виконання курсових робіт, підручники.</p> <p>Офіційний веб-сайт https://knute.edu.ua/ містить інформацію про освітні програми, навчальну, наукову і виховну діяльність, структурні підрозділи, правила прийому, контакти.</p>
9 – Академічна мобільність	
Національна кредитна мобільність	На загальних підставах в межах України. Короткострокове навчання студентів за попередньо визначеним курсом у закладах вищої освіти.
Міжнародна кредитна мобільність	<p>Договори про співробітництво між ДТЕУ та закладами вищої освіти Франції, Великобританії, Польщі, Німеччини, в рамках яких здійснюється партнерський обмін та навчання студентів.</p> <p>Навчання за напрямком КА1 за попередньо визначеними курсами з отриманням кредитів в університетах країн-членів Програми Еразмус+</p>
Навчання іноземних здобувачів вищої освіти	Умови та особливості освітньої програми в контексті навчання іноземних громадян: знання української мови на рівні не нижче B1.

Перелік компонент освітньої програми та їх логічна послідовність

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	Торговельний менеджмент	6
ОК 2	Міжнародне торгове право	6
ОК 3	Управління лояльністю споживачів	6
ОК 4	Системи бізнес-аналітики в ритейлі	6
ОК 5	Експертиза товарів	9
ОК 6	Логістичний менеджмент	6
ОК 7	GMP, НАССР та контроль безпечності товарів	6
ОК 8	Практична підготовка	9
ОК 9	Підготовка випускної кваліфікаційної роботи та захист	12
Загальний обсяг обов'язкових компонент		66
Вибіркові компоненти ОП		
ВК 1	Аналітика клієнтських даних	6
ВК 2	Безпека життя	6
ВК 3	Міжнародна логістика	6
ВК 4	Бренд-менеджмент	6
ВК 5	Ідентифікація та методи визначення фальсифікації товарів	6
ВК 6	Інформаційні війни	6
ВК 7	Інтелектуальна власність	6
ВК 8	Кваліметрія	6
ВК 9	Консьюмерське право	6
ВК 10	Основи кібербезпеки	6
ВК 11	Психологія ділового спілкування	6
ВК 12	Франчайзинг	6
ВК 13	Торговельні переговори і комерційна дипломатія	6
ВК 14	Управління продажем та мерчандайзинг	6
ВК 15	Управління проєктами	6
Загальний обсяг вибірових компонент		24
ЗАГАЛЬНИЙ ОБСЯГ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ		90

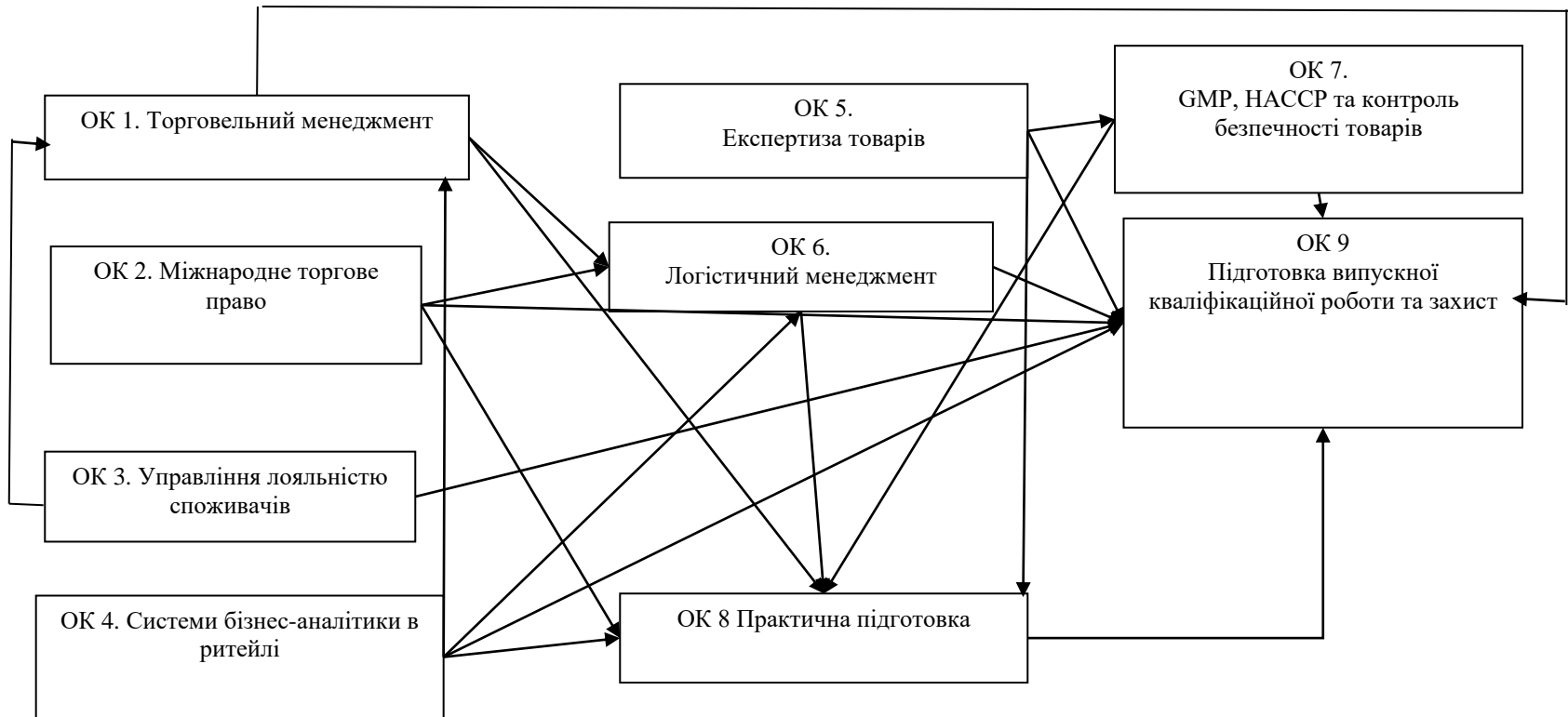
Для всіх компонент освітньої програми формою підсумкового контролю є екзамен

Структурно-логічна схема ОП

I курс
1 семестр

I курс
2 семестр

II курс
3 семестр



Форма атестації здобувачів вищої освіти

Атестація здійснюється у формі публічного захисту (демонстрації) випускної кваліфікаційної роботи.

Випускна кваліфікаційна робота передбачає розв'язання складної задачі або проблеми в сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій за невизначених умов і вимог.

У випускній кваліфікаційній роботі не повинно бути академічного плагіату, фабрикації та фальсифікації.

Випускна кваліфікаційна робота має бути розміщена у репозитарії ДТЕУ.

Матриця відповідності програмних компетентностей компонентам освітньої програми

Компоненти Компетентності	ОК 1	ОК 2	ОК 3	ОК 4	ОК 5	ОК 6	ОК 7	ОК 8	ОК 9
ЗК 1	+	+	+			+	+	+	
ЗК 2	+		+	+	+	+	+	+	+
ЗК 3	+		+					+	
ЗК 4	+	+			+	+	+	+	
ЗК 5	+					+		+	+
СК 1	+					+		+	+
СК 2		+	+		+	+	+	+	+
СК 3	+					+		+	+
СК 4	+	+		+		+		+	+
СК 5	+		+			+	+	+	+
СК 6					+		+	+	+
СК 7	+			+		+	+	+	+
СК 8	+					+		+	+

**Матриця забезпечення програмних результатів навчання
відповідними компонентами освітньої програми**

Компоненти Програмні результати навчання	ОК 1	ОК 2	ОК 3	ОК 4	ОК 5	ОК 6	ОК 7	ОК 8	ОК 9
	1	+	+	+		+	+	+	+
2	+		+			+	+	+	+
3	+		+					+	+
4	+					+		+	
5	+		+		+	+		+	+
6	+		+			+	+	+	+
7	+					+	+	+	+
8	+		+		+	+		+	+
9	+	+				+		+	+
10	+			+		+		+	+
11	+	+				+	+	+	+
12		+	+	+		+		+	+
13					+		+	+	+
14	+					+		+	+

4. Інформація про освітні компоненти (дисципліни).

4.1. Назва. ТОРГОВЕЛЬНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2023/2024.

Семестр. I.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Микитенко Н. В., доц., канд. екон. наук, доц. кафедри менеджменту.

Результати навчання. Формування у майбутніх фахівців сучасного управлінського мислення та системи спеціальних знань щодо базових принципів, основних категорій, сучасних концепцій, теоретичних положень і практичних методів управління технологічними процесами на підприємствах торгівлі.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Менеджмент», «Організація торгівлі».

Зміст. Сутність, цілі та завдання торговельного менеджменту як системи. Інфраструктура торговельного менеджменту. Правове, нормативне, ринкове і внутрішнє регулювання торговельної діяльності підприємства. Функції та механізм торговельного менеджменту. Стратегія торговельного менеджменту, її зміст та послідовність розробки. Організаційні засади торговельного менеджменту. Вибір найбільш ефективних організаційних форм функціонування підприємства торгівлі. Найбільш ефективні методи продажу товарів та організації додаткових послуг покупцям. Управління торгово-технологічними процесами. Управління товарооборотом, доходами, витратами та прибутком підприємства торгівлі. Ресурсне забезпечення діяльності торговельного менеджменту. Організація комунікаційних процесів у сфері торговельного менеджменту. Культура торговельного підприємства.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси / засоби.

1. Чурсіна, Л. А., Тіхосова Г. А., Літвінова О. М. Менеджмент в торгівлі : навч. посіб. Х. : Вишемирський В. С., 2018. 109 с.
2. Prabhu T. L., Guru M. Retail Management: An Effective Management Strategy for Retail Store Managers (Management Skills Book 3), Kindle Edition, 2019. 286 p.
3. Levy M. Retailing Management. N.-Y. : McGraw-Hill Education, 2018. 704 p.

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

- лекції (тематична, проблемна);
- лабораторні заняття (традиційні, робота в малих групах).

Методи оцінювання:

- поточний контроль – опитування, контрольна робота;
- підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання та викладання. Українська.

4.2. Назва. МІЖНАРОДНЕ ТОРГОВЕ ПРАВО.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2023/2024.

Семестр. I.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Гончарова Ю.А., канд. юрид. наук., доц. каф. міжнародного, цивільного та комерційного права, декан факультету міжнародної торгівлі та права.

Результати навчання. Знати: основні поняття, категорії та інститути міжнародного приватного права; ключові міжнародні договори стосовно регулювання приватноправових відносин з іноземним елементом; вітчизняне законодавство з міжнародного приватного права; правовий статус фізичних і юридичних осіб у міжнародному приватному праві; особливості регулювання речових прав, трудових, сімейних, спадкових правовідносин та міжнародних перевезень у міжнародному приватному праві; основні правила міжнародного цивільного і арбітражного процесу. Вміти: самостійно аналізувати і правильно тлумачити зміст відповідних міжнародних договорів, вітчизняних та іноземних нормативно-правових актів, звичаїв торгового та ділового обігу, прецедентів; користуватися спеціальною правовою термінологією міжнародного характеру для обґрунтованої оцінки наслідків здійснення міжнародних приватноправових відносин; володіти навичками правильного застосування колізійних і матеріально-правових норм у приватноправових відносинах з іноземним елементом; використовувати правові знання у практичних ситуаціях.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Правознавство».

Зміст. Поняття, предмет та система міжнародного приватного права. Джерела б9 міжнародного приватного права. Загальні засади правозастосування в міжнародному приватному праві. Фізичні, юридичні особи та держава як суб'єкти міжнародного приватного права. Право власності у міжнародному приватному праві. Правочини, договірні та недоговірні зобов'язання в міжнародному приватному праві. Договір міжнародної купівлі-продажу товарів. Міжнародні перевезення вантажів, пасажирів та їх багажу. Трудові, сімейні та спадкові правовідносини у міжнародному приватному

праві. Міжнародний цивільний процес. Міжнародний комерційний арбітраж.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Гончаренко О.М. Міжнародне приватне право: навч. посібник. К. : Київ. нац. торг.-економ. ун-т, 2019. 392 с.
2. Мироненко І.В. Міжнародне приватне право : навч. посібник. К. : Алерта, 2018. 272 с.
3. Довгерта А.С., Кисіля В.І. Міжнародне приватне право : Загальна частина : підручник. Х. :Алерта, 2018. 376 с.

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

- лекції (тематична, проблемна);
- практичні заняття (презентація/ дискусія/ комунікативний метод), вирішення ситуативних завдань.

Методи оцінювання:

- поточний контроль – усне/ письмове опитування, тестування;
- підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання та викладання. Українська.

4.3. Назва. УПРАВЛІННЯ ЛОЯЛЬНІСТЮ СПОЖИВАЧІВ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2023/2024.

Семестр. І.

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. Виноградова О.В., Писар Н.Б. Управління лояльністю споживачів : навч. посібник. К. : ДУТ, 2021. 154 с
2. Сенишин О. С., Кривешко О. В. Маркетинг : навч. посібник. Львів : Львівський національний університет імені Івана Франка, 2020. 347 с.
3. Лояльність, в основі якої нецінові фактори, – найвища цінність. URL : <https://1reklama.esy.es/8-loyalnst-v-osnov-yakoyi-nechov-faktori-nayvischa-cnnst.html>

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.

4.4. Назва. СИСТЕМИ БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ В РИТЕЙЛІ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2023/2024.

Семестр. I.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Палагута К.О., доц., канд. екон. наук, доц. кафедри інженерії програмного забезпечення та кібербезпеки.

Результати навчання. У результаті вивчення дисципліни (компетентності) студенти повинні знати:

- сутність технологічного забезпечення та його місце в інформаційній системі;
- функціональні можливості ППП для роздрібної торгівлі;
- режими оброблення інформації та їх вплив на інформаційну технологію;

- особливості та структуру інформаційного забезпечення системи;
- методику проведення торговельних операцій;
- особливості роботи з документами, правила оформлення операцій.

Вміти працювати з ППП:

- АВМ Retail;
- Sybase Mobile Sales.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Вища та прикладна математика», «Офісні комп'ютерні технології», «Торговельне підприємництво», «Організація роздрібної торгівлі», «Моделювання фінансово-господарської діяльності підприємства».

Зміст. Інформаційні системи – загальні положення.

Визначення, структура інформаційної системи. Принципи створення та функціонування інформаційних систем у сфері економіки. Життєвий цикл інформаційних систем. Сучасні підходи до створення інформаційних систем.

ПП 1С: Підприємство – Роздрібна торгівля. Характеристика, призначення. Технологія обліку руху товару, аналізу продажу та замовлень постачальникам. Контроль поставок на замовлення. Продаж у роздріб. Управління знижками. Реєстрація руху товарів у розрізі аналітик. Аналіз діяльності підприємства. Робота з торговельним устаткуванням. Система АВМ Retail. Функціонал системи. Управління товарними категоріями, формування оптимального асортименту товарів. Організація обміну даними між офісними програмами та програмою для роздрібної торгівлі. Адаптація бізнес-процесів і програми для роздрібної торгівлі.

Системи мобільної торгівлі. Призначення, характеристика. Функції CRM-систем. Системи Sybase Mobile Sales, Microsoft Dynamics CRM Mobile, Oracle CRM.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Плескач В.Л., Кустова Н.П. Інформаційні технології та системи : підруч. для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. К. : Книга. 2021. 518 с.
2. Бутова Р.К., Плеханова Г.О. Інформаційні системи в сучасному бізнесі : навч. посіб. Х. : ХНЕУ. 2020. 349 с.
3. Шило С.Г. Інформаційні системи та технології : навч. посіб. Х. : ХНЕУ, 2018. 219 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Тематичні та проблемні лекції, практичні заняття з використання ситуаційних та творчих завдань, сучасних інформаційних технологій.

Методи оцінювання:

– поточний контроль – усне та письмове опитування, обговорення проблемних питань управління продажем на семінарських заняттях, тестування, перевірка ситуаційних та творчих завдань, презентації;
– підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання та викладання. Українська.

4.5. Назва. ЕКСПЕРТИЗА ТОВАРІВ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2023/2024.

Семестр. II.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Белінська С.О., проф., д-р техн. наук, проф. кафедри товарознавства, управління безпечністю та якістю.

Результати навчання. Формування знань щодо видів, методів, засобів, критеріїв експертизи товарів, опанування порядку проведення та документального оформлення результатів експертизи кількості та якості харчових продуктів та непродовольчих товарів.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Товарознавство», «Комерційне право».

Зміст. Місце та роль експертизи товарів в умовах глобалізації торгівлі. Підстави для призначення експертизи. Права та обов'язки експерта. Вимоги до компетентності експерта. Інформаційні засоби експертизи товарів: маркування, документи. Вимоги до їх змісту та оформлення. Підтвердження автентичності документів. Методи експертизи товарів; загальні та специфічні. Види експертизи товарів: кількості, якості, документальна, комплексна. Організація та процедура їх проведення. Особливості проведення первинної, повторної, контрольної, комплексної експертизи товарів. Порядок та процедура проведення експертизи маркування транспортної та споживчої тари. Особливості проведення експертизи кількості харчових продуктів та непродовольчих товарів з урахуванням специфіки їх транспортування та особливостей зберігання. Особливості проведення експертизи окремих груп харчових продуктів та непродовольчих товарів. Особливості проведення санітарно-епідеміологічної, ветеринарно-санітарної, фітосанітарної, екологічної, наукової та науково-технічної експертизи в рамках комплексної експертизи товарів. Судово-товарознавча та митна експертиза. Підстави для їх призначення. Документальне оформлення різних видів експертизи. Перспективи розвитку експертної діяльності.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів : Закон України № 771/97-ВР URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/771/97-вр>
2. Про інформацію для споживачів щодо харчових продуктів: Закон України №2639-VIII від 06.12.2018. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2639-19>
3. Codex Alimentarius. International Food Standards. URL : www.codexalimentarius.net

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

- лекції (тематичні, проблемні);
- лабораторні заняття (лабораторні дослідження, вирішення ситуаційних завдань).

Методи оцінювання:

- поточний контроль – опитування, тестування;
- підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання та викладання. Українська.

4.6. Назва. ЛОГІСТИЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2023/2024.

Семестр. II.

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

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

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

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

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

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Смерічевська С.В. Логістичний менеджмент: навч. посібник для студентів другого (магістерського) рівня. К. : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. 160 с.
2. Михаліцька Н.Я., Верескля М.Р. Логістичний менеджмент: навч. посібник. Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2020. 440 с.
3. Делко О.Р. Управління процесами в торгівлі: навч. посіб. К. : Селті-прес, 2018. 186 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій: лекції, семінарські та практичні заняття з використанням активних методів навчання.

Методи оцінювання:

- поточний контроль – опитування, тестування, контрольна робота;
- підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання та викладання. Українська.

4.7. Назва. GMP, НАССР ТА КОНТРОЛЬ БЕЗПЕЧНОСТІ ТОВАРІВ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2024/2025.

Семестр. III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Мотузка Ю.М., проф., д-р техн. наук, професор кафедри товарознавства, управління безпечністю та якістю.

Результати навчання. Формування знань з теорії та методології застосування на практиці концепції НАССР у діяльності підприємств, що складають безперервний ланцюг виробництва та розподілу харчових продуктів, набуття ними навичок з розробки, впровадження та розвитку систем управління безпечністю продукції на підприємствах з виробництва та обігу харчових продуктів і продовольчої сировини, формування у студентів знань щодо мети, загальних підходів та організації контролю безпечністі споживних товарів на основі вітчизняних та закордонних досвіду і практики.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Мікробіологія», «Товарознавство», «Стандартизація, метрологія та управління якістю», «Безпечність товарів», «Гігієна та санітарія».

Зміст. Термінологія та категоріальний апарат у сфері управління безпечністю харчових продуктів. Передумови розроблення та застосування НАССР. Інтегрований підхід до безпечності харчових продуктів в рамках життєвого циклу товару. Класифікація небезпечних чинників харчових продуктів і продовольчої сировини. Застосування загальних санітарно-гігієнічних вимог та обов'язкових програм-передумов при запровадженні систем управління безпечністю харчових продуктів. Роль і місце систем управління безпечністю у практиці підприємств виробничої і торговельної галузі в Україні. Порядок аудиту систем управління безпечністю харчових продуктів на відповідність сучасним критеріям. Порядок сертифікації систем управління безпечністю харчових продуктів на відповідність сучасним критеріям. Засади організації обов'язкового контролю безпечності споживних товарів в Україні та світі.

Вивчення процедури проведення державних перевірок в Україні, зокрема санітарно-епідеміологічної експертизи. Вивчення критеріїв безпечності споживних товарів; фізіолого-гігієнічна характеристика різних груп харчових продуктів; характеристика показників безпеки різних груп непродовольчих товарів.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів : Закон України. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/771/97-%D0%B2%D1%80>
2. International Standard Organization. URL : <https://www.iso.org/>
3. Codex Alimentarius Commission. URL : www.fao.org/fao-who-codexalimentarius/

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

- лекції (тематичні);
- практичні заняття (лабораторні дослідження показників якості продуктів, структури та властивостей матеріалів, презентація, семінари).

Методи оцінювання:

- поточний контроль – опитування, контрольна робота;
- підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання та викладання. Українська.

4.8. Назва. АНАЛІТИКА КЛІЄНТСЬКИХ ДАНИХ.

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, завідувач кафедри маркетингу.

Результати навчання. Формування теоретичних знань і практичних навичок організації роботи маркетолога в умовах цифровізації. Розуміння механізму використання аналітики даних для оцінки потреби клієнта та покращення орієнтації на окремих споживачів. Розуміння процесу формування, вивантаження даних маркетингових метрик клієнтів та розробки аналітичної звітності. Володіння методами аналізу даних:

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Маркетинг», «Програмне забезпечення маркетингу», «Маркетингові комунікації», «Електронна торгівля», «Поведінка споживачів».

Зміст. Складові системи аналіз даних (Data Analysis, Data Science): Економічна бізнес-аналітика (Business Intelligence), аналітика даних (Data Science), інтелектуальний аналіз даних (Data Mining), машинне навчання (Machine Learning), видобування знань (Knowledge Discovery in databases), обробка та аналіз текстів (Text Mining), аналіз інформації в Інтернеті (Web Mining), аналіз «великих даних» (Big Data Analytics). Система маркетингових метрик: коефіцієнт конверсії (CR), показник клікабельності(CTR), ціна за клік (CPC), ціна за дію (CPA), вартість ліда (CPL), вартість залучення клієнта (CAC), коефіцієнт кинутих кошиків (Cart Abandonment Rate), окупність витрат на рекламу (ROAS), частка гаманця (SOW) та інші. Моніторинг маркетингових метрик клієнтського досвіду. Формування аналітичної звітності за різними сегментами клієнтів.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Сергеев-Горчинський О.О., Іщенко Г.В. Інтелектуальний аналіз даних: Комп'ютерний практикум : навч. посіб. для студ. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021. 98 с.:
2. Олещенко Л.М. Технології оброблення великих даних:: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закладів. К. : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021. 227 с.
3. Демиденко М.А. Введення в сучасні бази даних : навч. посіб. Дніпро : НТУ «Дніпровська політехніка», 2020. 38 с.

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

- лекції (тематична, проблемна);
- лабораторні заняття (традиційні, робота в малих групах).

Методи оцінювання:

- поточний контроль – опитування, контрольна робота;
- підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання та викладання. Українська.

4.9. Назва. БЕЗПЕКА ЖИТТЯ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2023/2024, 2024/2025.

Семестр. I-III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада.

Криворучко М.Ю., канд. техн. наук, доцент кафедри дизайну та інжинірингу.

Результати навчання. Знання: заходів і засобів формування безпеки життя людини; порядку оцінки ризиків; шкідливих та небезпечних факторів господарської діяльності об'єктів ІТ-сфери; змісту і вимог нормативно-правових документів з питань охорони праці; способів і засобів захисту працівників, споживачів і майна підприємств від небезпечних чинників аварій, катастроф, стихійних лих, великих пожеж і сучасної зброї масового ураження. 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. «Правознавство», «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. 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. Рамкові директиви ЄС і конвенції МОП. Навчання та перевірка знань з питань охорони праці. Гігієнічні нормативи. Принципи гігієнічного нормування. Забезпечення електробезпеки. Захист від статичної та атмосферної електрики. Профілактика електротравматизму. Аналіз умов праці за показниками трудового процесу. 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. Желібо Є.П., Зацарний В.В. Безпека життєдіяльності: Підручник. К.: Каравела, 2013. 344с.
2. Атаманчук П.С. Основи охорони праці. : навч. посіб. К. : Центр навч. л-ри, 2019. 224 с.
3. Михайлюк В.О. Цивільна безпека : навч. посіб. К. : Центр навч. л-ри, 2019. 158 с.

Заплановані навчальні заходи та методи навчання. Лекції: оглядові, тематичні, проблемні. Практичні заняття: презентації, моделювання ситуацій, дискусії, технічні розрахунки.

Методи оцінювання:

- поточний контроль – тести, опитування, звіт, вирішення практичних задач та ситуаційних завдань;
- підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання та викладання. Українська.

4.10. Назва. МІЖНАРОДНА ЛОГІСТИКА.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2023/2024, 2024/2025.

Семестр. II-III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Харсун Л.Г., доцент, канд. екон. наук, доцент кафедри торговельного підприємництва та логістики.

Результати навчання. Отримання теоретичних знань щодо: загальних принципів комерційної логістики; закономірностей інтегрованого управління матеріальними, інформаційними, фінансовими та іншими потоками урахуванням специфіки логістичної діяльності торговельних підприємств; механізму створення та функціонування логістичних систем; методів оптимального управління логістичними процесами. Володіння практичними навичками щодо: використання логістичних концепцій; ефективного управління матеріальними, інформаційними, фінансовими потоками; визначення загальних витрат у логістичному ланцюгу; моделювання

оптимальної логістичної системи; визначення оптимального рівня логістичного сервісу.

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

Зміст. Комерційна логістика як фактор підвищення конкурентоспроможності. Організація логістики на підприємстві. Види логістичних стратегій. Досвід зарубіжних країн у застосуванні комерційної логістики. Логістичні рішення в обслуговуванні споживачів. Характеристика витрат логістичного обслуговування споживача. Елементи та критерії обслуговування споживача. Аутсорсинг у комерційній логістиці. Сучасні провайдери логістичних послуг. Оптимізація закупівельних рішень в логістичній системі. Основні логістичні системи управління запасами. Основні показники стану запасів на підприємстві. Сучасна комп'ютерна технологія управління товарними запасами в логістичних системах. Організація транспортування в комерційній логістиці. Документальне супроводження вантажоперевезень торговельних підприємств. Планування маршрутів перевезення вантажів. Маршрутизація перевезень та розробка графіка доставки товарів. Логістичні рішення щодо зберігання товарів на складах. Основні показники роботи складу торговельного підприємства. Принципи та технології організації складування товарів. Логістика дистрибуції товарів. Координація та інтеграція дій логістичних посередників. Об'єкти логістичних рішень. Логістичні інформаційні системи.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси та засоби.

1. Льовкін Г.Г. Комерційна логістика: навч. посібник. Київ : «Директ-Медіа», 2018. 205 с.

2. What Is International Logistics? Components, Process, Channels and Examples. URL : <https://www.netsuite.com/portal/resource/articles/inventory-management/international-logistics.shtml>

3. Крикавський Є., Похильченко О., Фертч М. Логістика та управління ланцюгами поставок: підручник. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2020. 848 с.

Заплановані навчальні заходи та методи навчання. Лекції: оглядові, тематичні, проблемні. Практичні заняття: презентації, моделювання ситуацій, дискусії, технічні розрахунки.

Методи оцінювання:

– поточний контроль – тести, опитування, звіт, вирішення практичних задач та ситуаційних завдань;

– підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання та викладання. Українська.

4.11. Назва. БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2023/2024, 2024/2025.

Семестр. I-III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Клібанська О.М., канд.техн.наук., доц. 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», «Поведінка споживачів».

Зміст. Сутність та зміст маркетингу. Види маркетингу. Маркетингове середовище, його структура, фактори формування. Підсистема інформаційного забезпечення маркетингової діяльності. Маркетингова 60 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 та засоби.

1. Смерічевський С. Ф., Петропавловська С. Є., Радченко О. А. Бренд-менеджмент: навч. посібник . К .: НАУ, 2019. 156 с
2. Юдіна Н. В. Бренд-менеджмент : навч. посіб. К. : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2020. 114 с.
3. Brand Management: Build Successful Long Lasting Brands. URL : https://www.udemy.com/course/build-successfull-brands/?gclid=CjwKCAjwov6hBhBsEiwAvrvN6PcoNnhzWAv5A4Y743CXqiZeYZr3B6jy5cFoJztspASD2aZWWhNv4LRoCU1IQAvD_BwE&matc htype=e&utm_campaign=LongTail_la.EN_cc.ROW&utm_content=deal4584&utm_medium=udemyads&utm_source=adwords&utm_term=.ag_78754152653_.ad_535632666852_.kw_brand+management+guide_.de_c_.dm_.pl_.ti_kwd-531102081976_.li_9061015_.pd_.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. 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 – тести, опитування, звіт, вирішення практичних задач та ситуаційних завдань;
- підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання та викладання. Українська.

4.12. Назва. ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТА МЕТОДИ ВИЗНАЧЕННЯ ФАЛЬСИФІКАЦІЇ ТОВАРІВ

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2023/2024, 2024/2025.

Семестр. I-III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Мотузка Ю.М., проф., д-р техн. наук, професор кафедри товарознавства, управління безпечністю та якістю.

Результати навчання. Формування у студентів системи теоретичних знань, практичних вмінь та навичок з ідентифікації, виявлення фальсифікації, необхідних для професійної діяльності.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Товарознавство», «Сенсорний аналіз», «Стандартизація, метрологія та управління якістю», «Комерційне право».

Зміст. Теоретичні засади ідентифікації товарів. Роль та значення ідентифікації у сфері товарного обігу. Мета, завдання та функції ідентифікації. Термінологія у сфері ідентифікації товарів. Об'єкти та суб'єкти ідентифікації. Законодавчо-нормативне регулювання, алгоритм ідентифікації. Міжнародні нормативно-правові акти у сфері ідентифікації товарів. Вимоги нормативних актів ЄС та України та шляхи їх гармонізації. Створення єдиної інформаційної бази, бібліотеки еталонів, як засобів вирішення проблем ідентифікації товарів. Координація зусиль виробничих, дослідницьких, експертних, конsumerських організацій, митних, сертифікаційних органів для забезпечення ефективності ідентифікаційної діяльності. Наукові дослідження як складова розвитку ідентифікації. Види ідентифікації товарів. Особливості проведення ідентифікації при процедурі оцінки відповідності, товарознавчій експертизі, аудиті систем управління якістю, безпечністю, інших видах оціночної діяльності. Показники, критерії, засоби та методи ідентифікації товарів. Особливості ідентифікації харчових продуктів і непродовольчих товарів.

Теоретичні засади виявлення фальсифікації товарів. Види, способи, ознаки та різновиди фальсифікації. Взаємозв'язок ідентифікації та фальсифікації товарів. Критерії, методи, засоби виявлення фальсифікації товарів та вимоги до них. Використання добавок та замінників з метою фальсифікації товарів. Методи виявлення та засоби запобігання фальсифікації харчових продуктів. Методи виявлення та засоби запобігання фальсифікації непродовольчих товарів.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів: Закон України від 20.09.2015 № 771/97-ВР. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/771>.

2. Палієнко В.М., Омельченко Н.О. Ідентифікація товарів. Х. : Центр поліграфії, 2020. 327 с.

3. Codex Alimentarius Commission. URL : www.codexalimentarius.net

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій: лекції (тематичні, проблемні); лабораторні заняття (лабораторні дослідження, вирішення ситуаційних завдань).

Методи оцінювання:

– поточний контроль – опитування, тестування, контрольна робота;

– підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання та викладання. Українська.

4.13. 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. кафедри 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. Гороховський О. М. Фактчек як тренд розслідувань: можливості та перспективи: практичний посібник. Дніпро: ЛІРА, 2017. 133 с.
2. Золотухін Д. Ю. Біла книга спеціальних інформаційних операцій проти України 2014 – 2018: навч. посібник. К., 2018. 384 с.
3. Гамова І.В. Інформаційні війни: підручник. Київ: Держ. торг.-екон. ун-т, 2022. 184 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій: лекції (оглядова / тематична); практичні заняття (презентація / метод кейс-стаді).

Методи оцінювання:

- поточний контроль – тестування, усне / письмове опитування, перевірка підготовленого есе / презентації / розрахунково-графічні роботи / задачі / ситуаційні завдання;
- підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання та викладання. Українська.

4.14. Назва. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2023/2024, 2024/2025.

Семестр. I-III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Гуржій А.В., доц., канд. юрид. наук, доц. каф. адміністративного, фінансового та інформаційного права.

Результати навчання. Ознайомлення з нормами міжнародного та національного законодавства в сфері інтелектуальної власності; опанування правових механізмів реєстрації, реалізації та захисту права інтелектуальної власності. Формування навичок здійснювати професійну діяльність, також практично застосовувати нормативні та правові акти. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (демократичного) суспільства, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні. Здатність асоціювати себе як члена громадянського суспільства, розуміти і вміти користуватися власними правами і свободами, виявляти повагу до прав і свобод інших осіб.

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

Зміст. Поняття інтелектуальної власності, об'єкти та суб'єкти інтелектуальної власності. Поняття, принципи та джерела авторського права; об'єкти та суб'єкти авторського права; особисті немайнові та майнові права на твори літератури, мистецтва і науки; колективне управління авторськими правами; відповідальність за порушення авторських прав. Правова охорона суміжних прав. Поняття та умови правової охорони винаходів, корисних моделей, промислових зразків. Правова охорона нетрадиційних результатів інтелектуальної власності. Правова охорона засобів індивідуалізації суб'єктів господарського обороту, товарів, робіт і послуг. Поняття та правовий захист комерційних (фірмових) найменувань; торговельної марки та географічних значень. Захист від недобросовісної конкуренції. Відповідальність за порушення прав інтелектуальної власності.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Білоусова Н.О., Гаврушкевич Н.В., Данильченко М.А., Дубняк М.В., Когут Н.Д., Литвин О.В., Ромашко А.С., Цибульов П.М., Юрчишин О.Я. Інтелектуальна власність та патентознавство : підручник. К. : Вид-во «Політехніка», 2021. 374 с.
2. Нестерцова-Собакарь О.В. Інтелектуальна власність: навч. посібник. К. : Дніпро, 2018. 140 с.

3. Харитонова О.І. Право інтелектуальної власності: підручник. К. : Юрінком Інтер, 2019. 540 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій: лекції (оглядова / тематична); практичні заняття (презентація / метод кейс-стаді).

Методи оцінювання:

– поточний контроль – тестування, усне / письмове опитування, перевірка підготовленого есе / презентації / розрахунково-графічні роботи / задачі / ситуаційні завдання;

– підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання та викладання. Українська.

4.15. Назва. КВАЛІМЕТРІЯ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2023/2024, 2024/2025.

Семестр. II-III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Сидоренко О.В., проф., д-р техн. наук, т. в. о. завідувача кафедри товарознавства, управління безпечністю та якістю.

Результати навчання. Набуття навичок щодо визначення конкурентних переваг, обґрунтування методології кваліметричних досліджень новітніх товарів на основі кількісної оцінки їх споживних властивостей та якості. Прогнозування та кваліметрична оцінка рівня якості та конкурентоспроможності новітніх товарів, динаміки якості споживчих товарів під час товароруку. Оптимізація процесу товароруку та просування новітніх товарів на ринку.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Товарознавство», «Маркетинг», «Комерційна діяльність», «Торговельне підприємництво», «Логістика».

Зміст. Сутність та значення кваліметрії, її роль у забезпеченні якості діяльності торговельної організації. Вивчення концептуальних положень сучасної кваліметрії, методології кваліметричних досліджень та прогнозування якості товарів. Прикладне застосування кваліметричних підходів.

Визначення конкурентних переваг новітніх товарів на основі кількісної оцінки їх споживних властивостей та якості. Експертна кваліметрія. Специфікації (типології) показників якості. Систематика показників, шкал, принципів і методів кваліметричних вимірювань. Системний підхід до кваліметрії конкурентоспроможних новітніх споживчих товарів і послуг.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Білоусова С.В., Ковальчук Т.В. Економіко-математичне моделювання: компендіум і практикум. К. : КНТЕУ. 2018. 523 с.
2. Електронний посібник «StatSoft». URL : <http://www.statsoft.com/Textbook>.
3. Інформаційно-правовий портал «Закони України». URL : <http://uazakon.com/>

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

- лекції (тематичні, проблемні);
- практичні заняття (тренінг, комунікативний метод, робота у малих групах).

Методи оцінювання:

- поточний контроль – комп'ютерне тестування, опитування, практичні завдання;
- підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання та викладання. Українська.

4.16. 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. кафедри міжнародного, цивільного та комерційного права.

Результати навчання. Студенти повинні знати: основні поняття та складові системи консюмерського (споживчого) права; загальне та спеціальне законодавство України та ЄС в сфері захисту прав споживачів; права та обов'язки споживачів; способи захисту прав споживачів; основоположні принципи діяльності державних органів з питань захисту прав споживачів та їх повноваження; особливості застосування відповідальності за порушення прав споживачів. Студенти повинні вміти: аналізувати, критично осмислювати та правильно застосовувати норми законодавства; вирішувати спірні ситуації (кейси) у споживчій сфері; надавати кваліфіковані консультації та роз'яснення на предмет вчинення неправомірних дій суб'єктів господарювання, а також очікуваних наслідків їх вчинення; складати звернення (претензії, скарги) до суб'єктів господарювання, органів влади 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. «Цивільне право».

Зміст. Становлення та розвиток консюмеризму. Базові права споживачів. Правові механізми реалізації прав споживачів у разі придбання товарів (надані послуг, виконанні робіт) неналежної якості, з істотним недоліком, фальсифікованих товарів; виконанні гарантійних зобов'язань (гарантійного ремонту) та правил торговельного обслуговування населення. Права споживачів у разі придбання товарів (послуг) шляхом дистанційних засобів зв'язку (Internet, Facebook, Instagram). Реалізація прав споживачів на фото/відео фіксацію в торговельній мережі, випадкового знищення (пошкодження) товару; вимоги до достовірної та своєчасної інформації про товари (роботи, послуги); проведення розрахунків із застосуванням різних платіжних систем; вимоги до маркування продукції, а також інші прикладні ситуації. Права споживачів туристичних послуг. Правові проблеми екоспоживання. Способи захисту прав споживачів органами влади, судами та громадськими об'єднаннями споживачів. Претензійне врегулювання спорів (оформлення звернень, претензій, скарг) у разі порушення прав споживачів. Розгляд реальних кейсів для оптимального/позитивного вирішення спорів. Підстави та порядок притягнення до відповідальності винних осіб за порушення законодавства про захист прав споживачів.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Хацкевич Ю.М. Захист прав споживачів: навч. посібник у структурно-логічних схемах. Харків: ХДУХТ, 2019. 145 с.
2. Мазаракі Н. А. Медіація в Україні: теорія та практика : монографія Інститут законодавства Верховної Ради України. К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. 276 с.
3. Теньков С. О. Помилки в юридичних документах: попередження та уникнення. Коментар. Роз'яснення. Судова практика. К.: Юрінком Інтер, 2020. 240с.

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

– лекції (тематичні, проблемні);

– практичні заняття (тренінг, комунікативний метод, робота у малих групах).

Методи оцінювання:

– поточний контроль – комп’ютерне тестування, опитування, практичні завдання;

– 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., старший викладач кафедри інженерії програмного забезпечення та кібербезпеки.

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

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

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

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси / засоби.

1. Даник Ю.Г. Основи кібербезпеки та кібероборони: підручник. [Видання друге, перероб. та доп.]. Одеса.: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2019. 320 с.

2. Бурячок В.Л. Інформаційна та кібербезпека: соціотехнічний аспект: підручник. К.: ДУТ, 2015. 288 с.

3. Азаров О.Д., Захарченко С.М., Кадук О.В., Орлова М.М., Тарасенко В.П. Комп'ютерні мережі: підручник. Вінниця ВНТУ, 2020. 378 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій: лекції (тематична, проблемна); 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 ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2023/2024, 2024/2025.

Семестр. I-III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Ванюшина О.Ф., доц., канд. філософ. наук, доц. кафедри психології.

Результати навчання. Знати види психологічних впливів та способи протидії ним, тактики і техніки аргументації у діловому спілкуванні; зміст невербальної комунікації; організаційні аспекти проведення дискусії; етапи, стратегії і тактики переговорного процесу; сутність та мету проведення тренінгів спілкування; основні принципи та норми групової роботи; технологічні й методичні прийоми та вправи, доцільність їх застосування.

Вміти: застосовувати технології стратегій і тактик у переговорному процесі; проводити дискусії; аргументувати позиції, розуміти зміст засобів невербальної комунікації; проводити тренінг ділового спілкування; оволодіти методиками проведення вправ тренінгу; добирати тренінговий інструментарій; створювати програми тренінгів.

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

Зміст. Спілкування як психологічний чинник розвитку людства. Методи психологічного впливу та протидії під час спілкування. Встановлення психологічного контакту в індивідуальній бесіді. Психологія переговорного процесу. Забезпечення оптимальних умов психологічного механізму переговорного процесу. Конструктивна

взаємодія з опонентами під час переговорів. Психологія ділового спілкування. Теорія та техніка аргументації. Невербальна комунікація у діловому спілкуванні. Психологія дискусії. Практичні технології проведення дискусій. Правила і техніки спілкування.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Кайдалова Л.Г., Пляка Л.В., Альохіна Н.В., Шаповалова С.В. Психологія спілкування: навчальний посібник, 2-ге вид., перероб. і допов. Х.: НФаУ, 2018. 140 с.
2. Пентиліук М.І., Маруніч І.І., Гайдаєнко І.В. Ділове спілкування та культура мовлення. К.: Центр навчальної літератури, 2019. 224с.
3. Яхно Т.П., Куревіна І.О. Конфліктологія та теорія переговорів : навч. посібн. К.: ЦУЛ, 2020. 168 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 – опитування, контрольна робота;
- підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання та викладання. Українська.

4.19. Назва. ФРАНЧАЙЗИНГ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2023/2024, 2024/2025.

Семестр. I-III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Мельник В. В., доц., канд. екон. наук, доц. кафедри економіки та фінансів підприємства.

Результати навчання. Формування спеціальних теоретичних знань з питань функціонування та фінансування франчайзингу, специфікою використання франчайзингу в різних галузях підприємницької діяльності.

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

Зміст. Концепція франчайзингу як особливої форми організації бізнесу. Договірні відносини у сфері франчайзингу. Особливості використання франчайзингу в різних галузях підприємницької діяльності. Механізм створення бізнесу на основі франчайзингу.

Франчайзингова стратегія та бізнес-план. Безпека франчайзингу та оцінка пов'язаних з ним ризиків. Оцінка економічної ефективності придбання та використання франшизи.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Гонтарева І.В. Підприємництво : підручник. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2021. 392 с.
2. Рокоча В.В., Одягайло Б.М., Терехов В.І. Геоекономіка та глобальні стратегії українського бізнесу (антикризовий аспект): навч. посіб. К. : Ун-т економіки та права «КРОК», 2017. 350 с.
3. Кузьмін О.Є., Мирончук Т.В., Салата І.З., Марчук Л.В. Франчайзинг : навч. посіб. К. : Знання, 2013. 268 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Лекції (оглядові / тематичні / проблемні); семінарські, практичні заняття (презентація, дискусія, «мозкова атака», вирішення ситуаційних і розрахунковоаналітичних задач), тематичні конференції та виставки.

Методи оцінювання:

- поточний контроль – опитування, контрольна робота;
- підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання та викладання. Українська.

4.20. Назва. ТОРГОВЕЛЬНІ ПЕРЕГОВОРИ І КОМЕРЦІЙНА ДИПЛОМАТІЯ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2023/2024, 2024/2025.

Семестр. I-III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Ільченко Г.О., канд. юрид. наук, доц. кафедри міжнародного, цивільного та комерційного права.

Результати навчання. Підготовка студентів, в результаті якої вони повинні *знати і вміти* застосовувати чинне законодавство у сфері ведення ділових переговорів, а також сукупність специфічних норм, правил і умовностей здійснення ділових взаємодій між офіційними представниками організацій.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Правознавство».

Зміст. Теоретичні основи ведення ділових переговорів. Поняття та предмет ведення ділових переговорів. Проблеми вдосконалення чинного, розробки перспективного законодавства у сфері ведення ділових переговорів. Правове становище суб'єктів господарювання. Правовий режим ведення ділових переговорів. Правові засоби ведення ділових переговорів. Відповідальність в господарському праві. Господарські зобов'язання. Особливості правового регулювання

господарсько-торговельної діяльності. Правовий режим спеціальних (вільних) ділових переговорів.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Цивільний кодекс України. URL : zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15

2. Галушко Б.П. Ділові переговори та етикет : підручник. В. : Б.в., 2020. 227 с.

3. Господарський кодекс України. URL : zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання з використанням інноваційних технологій: лекції (у тому числі оглядова, проблемна), семінарські заняття (презентації / дискусії / комунікативний метод / моделювання ситуацій тощо).

Методи оцінювання:

– поточний контроль – тестування, усне/письмове опитування, контрольна робота тощо;

– підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання та викладання. Українська.

4.21. Назва. УПРАВЛІННЯ ПРОДАЖЕМ ТА МЕРЧАНДАЙЗИНГ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2023/2024, 2024/2025.

Семестр. II-III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Приймук О.Р., доцент, канд. екон. наук, доцент кафедри торговельного підприємництва та логістики.

Результати навчання. Способи організації управління взаємовідносинами з клієнтами (CustomerRelationshipManagement); вивчення системи збалансованих показників планування продажу товарів вітчизняними підприємствами; особливості формування системи мотивації персоналу відділу продажу; основні показники для розрахунку КРІ діяльності персоналу відділу продажу; організація бізнес-процесів через CRM рішення; моделі управління продажем товарів на вітчизняних підприємствах; методичний інструментарій реалізації основних принципів мерчандайзингу; мерчандайзингові підходи щодо розміщення та викладки товарів на торговельно-технологічному обладнанні; особливості формування та регулювання потоку покупців у торговій залі магазину; методичні підходи

оцінювання ефективності управління роздрібним продажем із застосуванням інструментів мерчандайзингу.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Маркетинг», «Електронна торгівля».

Зміст. Сутність, цілі, завдання та функції управління продажем. Основні підходи до системи управління продажем. Управління взаємодією із клієнтами в системі продажу. Вибір стратегії продажу вітчизняними підприємствами. Моделі управління продажем. Оцінювання результатів продажу. Сутність, завдання та основні функції мерчандайзингу. Розміщення торговельно-технологічного обладнання та формування типу руху покупців в торговій залі магазину. Принципи та правила викладки товарів на торговельно-технологічному обладнанні. Візуальний мерчандайзинг. Управління роздрібним продажем товарів із застосуванням інструментів мерчандайзингу.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Мазаракі А.А., Ільченко Н.Б. Мерчандайзинг : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т. 2018. 292 с.
2. Делко О.Р. Управління процесами в торгівлі: навч. посіб. К. : Селті-прес, 2018. 186 с.
3. Вітаєв К.М. Забезпечення логістичного постачання : навч. посіб. Х. : Етні-прес. 2019. 328 с.

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

Методи оцінювання:

- поточний контроль – опитування, контрольна робота;
- підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання та викладання. Українська.

4.22. Назва. УПРАВЛІННЯ ПРОЄКТАМИ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2023/2024, 2024/2025.

Семестр. II-III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Миколайчук І.П., доц., канд. екон. наук, доц. кафедри менеджменту.

Результати навчання. Формування у майбутніх фахівців комплексу теоретичних знань та практичних навичок щодо застосування методів та інструментів управління проєктами у процесі планування, організування та контролювання за їх реалізацією з метою

підвищення ефективності діяльності організації.

Обов’язкові попередні навчальні дисципліни. «Менеджмент».

Зміст. Загальні положення щодо управління проєктами в організації
Обґрунтування проєкту. Планування проєкту. Управління часом виконання проєкту. Планування ресурсного забезпечення проєкту. Контролювання виконання проєкту. Управління ризиками проєктів. Управління якістю проєкту. Управління проєктною командою.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Довгань Л.Є., Мохонько Г.А. Досвід управління проєктами : навч. посіб. К. :Видавничий центр. 2019. 420 с.
2. A Guide to the Project Management Knowledge. N.-Y. : Project Management Institute, 2020. 382 p.
3. Richardson Gary L. Project Management Theory and Practice. Richardson : Auerbach Pubn. 2018. 670 p.

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

- лекції (тематична, проблемна);
- лабораторні заняття (традиційні, робота в малих групах).

Методи оцінювання:

- поточний контроль – опитування, контрольна робота;
- підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання та викладання. Українська.