



Київський національний торговельно- економічний університет

Факультет економіки, менеджменту та психології

ІНФОРМАЦІЙНИЙ ПАКЕТ

ЄВРОПЕЙСЬКА КРЕДИТНО-ТРАНСФЕРНА СИСТЕМА (ЄКТС)

Рівень вищої освіти

«магістр»

Галузь знань

*07 «Управління та
адміністрування»*

Спеціальність

073 «Менеджмент»

Спеціалізація

«Торговельний менеджмент»





МАЗАРАКІ АНАТОЛІЙ АНТОНОВИЧ

Ректор, доктор економічних наук, професор, академік Національної академії педагогічних наук України, заслужений діяч науки і техніки України, лауреат Державної премії України в галузі науки і техніки, лауреат Премії Кабінету Міністрів України за розроблення і впровадження інноваційних технологій, голова наукової секції «Економіка» МОН України, голова редколегій журналів: «Вісник КНТЕУ», «Товари та ринки», «Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право», член редколегії журналу «Економіка України»

КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ

БАЙ СЕРГІЙ ІВАНОВИЧ

*Завідувач кафедри,
доктор економічних наук, професор*

Кафедра менеджменту є випусковою для чотирьох освітніх програм рівня вищої освіти «бакалавр» та трьох освітніх програм рівня вищої освіти «магістр», однієї англomовної програми, а також освітньої програми «молодший бакалавр».

Кафедра менеджменту розпочала свою діяльність у 1989 р. як кафедра управління торгівлею, яка згодом (у 1993 р.) отримала назву кафедри менеджменту. Викладацький склад кафедри менеджменту сформований з високоосвічених фахівців, які мають наукові ступені кандидата (74%) і доктора наук (26%), значний практичний та науковий досвід роботи, що дає їм змогу ефективно керувати науковою роботою студентів, виконувати значний обсяг навчально-методичної роботи тощо. У своїй роботі з підготовки фахівців викладачі кафедри орієнтуються на світові стандарти, активно працюють над збагаченням змісту навчальних дисциплін, впровадженням інноваційних технологій, забезпечують органічне поєднання фундаментальної, загальноекономічної та фахової підготовки студентів. Більшість викладачів стажувалися за кордоном: в США, Польщі, Франції, а також в провідних вітчизняних організаціях.



У своїй роботі з підготовки фахівців викладачі кафедри орієнтуються на гармонізацію навчального процесу, що дозволяє майбутнім фахівцям сформувати широкий світогляд, отримати ґрунтовні знання з професійно-орієнтованих дисциплін і оволодіти обраною професією.

Навчання студентів відбувається за сучасними навчальними планами. Пріоритетними для кафедри є всебічний розвиток професійної та особистісної культури фахівців, високий рівень викладання менеджерських дисциплін, повне комплексне забезпечення навчального процесу науково-методичними розробками.

Випускники КНТЕУ можуть продовжити навчання в аспірантурі і докторантурі. Комплексний підхід до якості освіти забезпечує високу конкурентоспроможність наших випускників на ринку праці й належні стартові умови для професійного кар'єрного зростання.

СПЕЦІАЛЬНІСТЬ	СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ	
<i>Менеджмент</i>	<i>Менеджмент</i>	<i>мб</i>
<i>Менеджмент</i>	<i>Управління бізнесом</i>	<i>б м</i>
	Торговельний менеджмент	<i>б м á</i>
	<i>Менеджмент персоналу</i>	<i>б м</i>
	<i>Промисловий менеджмент</i>	<i>б</i>

мб – РВО «молодший бакалавр»

м – РВО «магістр»

б – РВО «бакалавр»

á – РВО «магістр»

(англомовна програма)



«Менеджмент»

Менеджмент – це особливий вид діяльності, що перетворює неорганізований натовп в ефективну, цілеспрямовану і продуктивну групу

Пітер Друкер

За умов кардинальних соціально-економічних перетворень, які нині відбуваються в суспільстві, менеджмент розглядається як процес планування, організації, приведення в дію та контролю організації з метою досягнення координації ресурсів, необхідних для ефективного виконання організаційних завдань. Сучасні менеджери повинні гармонійно поєднувати професійні знання, вміння та навички, притаманні людям найрізноманітніших професій. Метою підготовки **фахівців з менеджменту** є формування гармонійно розвинутої особистості, висококваліфікованого конкурентоспроможного фахівця, який здатен приймати обґрунтовані рішення та нести відповідальність за діяльність організації.



«Торговельний менеджмент» рівень вищої освіти «Магістр»

Торгівля без знань та розуму – прямий збиток

Навчаючись за освітньою програмою «Торговельний менеджмент», Ви здобудете навички управління поведінкою споживачів, навчитесь прогнозувати ймовірні проблеми у торговельному бізнесі та вміло їх вирішувати, отримаєте необхідні знання, щоб стати конкурентоспроможним у бізнесі та житті. Вибір програми «Торговельний менеджмент» дозволить Вам повною мірою оволодіти не тільки мистецтвом управління, але і відкриє перед Вами усі секрети торгівлі, навчить бути комерційно успішним і вміти продавати будь-що, будь-де і краще за інших.

Обираючи фах Ви повинні чітко усвідомлювати його майбутні перспективи, оцінюючи можливості реалізації своїх мрій та очікувань у тій чи іншій професії. Освітня програма «Торговельний менеджмент» орієнтована на підготовку фахівців, що, за оцінками World Economic Forum, входять до першої п'ятірки за перспективами працевлаштування завдяки зростанню кількості робіт та інноваціям, що постійно відбуваються у торгівлі.

- + 492 тисячі ● Бізнесові та фінансові операції
(Business and Financial Operations)
- + 416 тисяч ● Менеджмент
(Management)
- + 405 тисяч ● Комп'ютерні та пов'язані з ІТ
(Computer and related to IT)
- + 339 тисяч ● Архітектура та інженерія
(Architecture and Engineering)
- + 303 тисячі ● Торгівля (продажі) та пов'язані з нею
(Trade (sales) and Related)

Перспективи працевлаштування за даними
World Economic Forum, зростання кількості робіт

Сучасний менеджер торгівлі – це поєднання в одній особі менеджера, інноваційного підприємця та бізнесмена-продавця, який знається на фінансових операціях та вміє застосовувати ІТ технології як у торгівлі, так і для прийняття управлінських рішень, а також є “людиною орієнтованим” (тобто вміє чітко визначати навіть приховані потреби споживачів, ефективно працювати у команді, налагоджувати якісні комунікації з постачальниками товарів, їх споживачами та з усіма, хто працює поряд і від кого залежать результати продажів).

Кафедра менеджменту має досвід у підготовці сучасних менеджерів торгівлі та пропонує Вам зробити вибір, на якій мові Ви б хотіли опанувати секрети професії та розвивати необхідні для здійснення Ваших мрій компетенції: українській чи англійській.

Обираючи **англомовну програму**, Ви робите крок назустріч формуванню компетентностей універсального менеджера торгівлі – менеджера, який зможе налагоджувати комунікації та вести торговельний бізнес як в Україні, так й інших країнах світу, вільно використовуючи міжнародну мову спілкування.

6 ПРИЧИН, за якими опанувати спеціальність «Торговельний менеджмент» доцільно саме в КНТЕУ:

1. Престижно навчатися і здобувати потрібну спеціальність «Торговельний менеджмент» у найкращому торговельно-економічному університеті України

Спеціальність «Торговельний менеджмент» дасть можливість отримати знання та практичні навички, які дозволять зайняти менеджерські посади у вітчизняних і міжнародних торговельних компаніях; відкрити та ефективно керувати власним торговельним бізнесом; навчить не тільки управляти поведінкою споживачів і продажами товарів та / або послуг, але і вигідно презентувати себе перед будь-яким роботодавцем.

2. Перед кожним випускником відкриваються широкі можливості працевлаштування та цікавої високооплачуваної роботи

Випускники КНТЕУ обіймають керівні посади у багатьох вітчизняних та міжнародних торговельних компаніях, працюють менеджерами у торговельних мережах України, відкрили та успішно ведуть власний торговельний бізнес, працюють у консалтингових компаніях або займаються науковою діяльністю, досліджуючи проблеми торговельного менеджменту і розвитку торгівлі, беруть участь у розробці та прийнятті рішень, спрямованих на регулювання діяльності підприємств торгівлі та стимулювання їх розвитку, працюючи у Міністерстві економічного розвитку та торгівлі України.

3. Віддаю перевагу освіті на безоплатній основі

У КНТЕУ завжди велика, порівняно із іншими ЗВО, кількість держбюджетних місць, у т.ч. на спеціальність «Торговельний менеджмент».

4. Вважаю, що якісно навчити професії можуть лише найкращі

У КНТЕУ підготовку фахівців за спеціальністю «Торговельний менеджмент» здійснюють 24 високопрофесійних викладача, з яких: 7 докторів наук, професорів та 17 кандидатів наук, доцентів. До проведення занять активно долучають практиків-професіоналів у торговій справі.

5. Для навчання необхідне якісне інформаційно-технічне забезпечення

У КНТЕУ є чудова бібліотека з мультимедійним залом та залом іноземної літератури, постійно розробляється та оновлюється методичне забезпечення та дистанційні курси з дисциплін, передбачених навчальним планом за освітньо-професійною програмою «Торговельний менеджмент». В університеті вільний Wi-Fi доступ до освітніх ресурсів Інтернет, відкритий сучасний коворкінг-центр, є комп'ютерні класи та сучасне програмне забезпечення, що дозволяє належним чином опанувати навіть найскладніші дисципліни.

6. Університет надає можливості для участі у міжнародних програмах та набуття досвіду навчання за кордоном

Для магістрів спеціальності «Торговельний менеджмент» є можливість для участі у програмах обміну та навчання у провідних закладах вищої освіти Європи. Особливо активно цією можливістю користуються студенти, які навчаються на англомовній програмі.

ОТЖЕ, НЕ ПРОГ'АВТЕ СВІЙ ШАНС СТАТИ УСПІШНИМИ ТА ЗДІЙСНИТИ СВОЇ МРІЇ!



«Інформаційні системи і технології в управлінні організацією»

Найнадійніший спосіб виділити свою компанію серед конкурентів та відірватися від натовпу переслідувачів – це добре організувати роботу з інформацією

Білл Гейтс

Формування у майбутніх фахівців з управління бізнесом системи знань щодо призначення, структури та етапів побудови інформаційних систем (ІС) в управлінні організацією, здатностей самостійно проектувати та розробляти комп'ютерні програми; аналізувати та використовувати інформаційні системи, інформаційні засоби і технології фахового спрямування.

Зміст

Роль інформаційних і телекомунікаційних технологій в управлінні бізнесом. Національна програма інформатизації та її основні завдання. Економічна інформація та її класифікація. Сутність та види інформаційних систем управління організацією. Корпоративні інформаційні системи (KIC). Моделі управління підприємствами в інформаційних системах (MRP, MRPII, ERP та ін.). Система фінансового моделювання та бізнес-планування Project Expert. Комп'ютерна система управління проектами Microsoft Project. CASE-технології розробки моделей: бізнес-процесів (BPWin) та даних (ERWin). Комплексні та інтегровані рішення управління бізнес-процесами підприємства. Програмний комплекс «Галактика». Система управління ресурсами підприємства Oracle Application. Розподіл модулів на групи управління: фінансами, матеріальними потоками, виробництвом, проектами та їх функціональні можливості. Системи управління бізнесом і фінансами: BPCS, Baan, Scala та їх можливості.



«Інноваційний розвиток підприємства»

Щоб побачити щось нове, потрібно зробити щось нове

Георг Ліхтенберг

Формування у майбутніх фахівців системи знань та вмінь щодо забезпечення інноваційного розвитку підприємства, оцінювання його інноваційного потенціалу, обґрунтування та реалізації ефективних управлінських рішень з розвитку підприємства як соціально-економічної системи на інноваційних засадах.

Зміст

Інновації і циклічність економічного розвитку. Ключові поняття інноваційного розвитку. Сучасні організаційні форми інноваційного розвитку. Інноваційні бізнес-моделі та стратегії інноваційного розвитку підприємства. Управління інноваційним розвитком підприємства. Механізми та інструменти забезпечення інноваційного розвитку підприємства. Вимірювання рівня інноваційного розвитку та чинники підвищення його ефективності.



«Корпоративне управління»

Головною перевіркою менеджменту слід вважати економічні результати його компанії.

Конкретні досягнення, а не знання служують доказом професійної придатності керівника і одночасно його метою

Пітер Друкер

Формування у майбутніх фахівців комплексу теоретичних знань та практичних навичок щодо основ корпоративного управління, застосування інструментарію формування корпоративних стратегій та управління корпоративними утвореннями.

Зміст

Теоретичні основи корпоративного управління. Інфраструктура корпоративного середовища. Учасники корпоративних відносин та органи корпоративного управління. Моделі та міжнародні стандарти корпоративного управління. Організаційний механізм корпоративного управління. Тактичне і стратегічне управління корпораціями. Управління корпоративними витратами. Економічний механізм корпоративного управління. Звітність та контролювання в системі корпоративного управління. Управління державними корпоративними правами. Ефективність та якість корпоративного управління.



«Управління проектами»

*Не важливо, наскільки хороша ваша команда
або наскільки ефективна методологія,
якщо ви не вирішуєте проблему правильно,
то проєкт провалиться*

Вуді Вільямс

Формування у майбутніх фахівців з управління бізнесом комплексу теоретичних знань та практичних навичок щодо застосування методів і інструментів управління проектами в процесі планування, організування та контролювання за їх реалізацією з метою підвищення ефективності діяльності організації.

Зміст

Загальні положення щодо управління проектами в організації Обґрунтування проекту. Планування проекту. Управління часом виконання проекту. Планування ресурсного забезпечення проекту. Контролювання виконання проекту. Управління ризиками проєктів. Управління якістю проекту. Управління проектною командою.



«Договірне право»

Мережива договорів плетуться на гачках протиріч

Володимир Бірашевич

Формування сукупності теоретичних знань щодо: основних понять, категорій та джерел договірного права, правового статусу суб'єктів господарських зобов'язань, природи та видів господарсько-правових зобов'язань, основних засад регулювання господарських договірних відносин, особливостей господарсько-правової відповідальності, а також вмінь визначати: умови участі суб'єктів господарювання в договірних правовідносинах; види договорів за законодавством України; умови притягнення суб'єктів господарювання до господарсько-правової відповідальності; класифікувати за певними ознаками господарсько-правові зобов'язання, в тому числі договори.

Зміст

Основні принципи договірного права. Джерела договірного права. Суб'єкти договірного права. Зобов'язання та договір в господарському договірному праві. Види господарських договорів за законодавством України. Договори, направлені на передачу майна у власність, у тимчасове користування щодо виконання робіт та надання послуг.

**«Управління змінами»**

Якщо ви не захочете проводити зміни, я гарантую, що знайдеться хтось, хто зробить це за вас

Джек Уелч

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.

Зміст

Зміни як основа розвитку організації. Класифікація змін в організації. Моделі управління змінами в організації. Зміст та порівняльна характеристика категорій організаційних змін. Процес управління змінами в організації. Організаційна діагностика: необхідність проведення і зміст. Поведінка персоналу в управлінні організаційними змінами. Технологія профілактики опору персоналу змінам. Стратегії управління змінами в організації. Результативність та ефективність управління змінами.

**«Торговельний менеджмент»**

Продавати – це допомагати покупцеві поєднати з товаром позитивну ідею

Хельмар Нар

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.

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.



«Адміністративні послуги»

Якщо люди хочуть більше або кращих послуг, ніж в інших громадах, вони повинні за них платити, «безкоштовних обідів» не існує

Георг Мільбрэдт

Формування теоретичних знань та практичних навичок щодо надання адміністративних послуг на державному, регіональному та місцевому рівнях; набуття умінь та формування компетентностей, необхідних для виконання функцій та реалізації повноважень органів державної влади і місцевого самоврядування; знання принципів і уміння надавати й отримувати адміністративні послуги, у тому числі через Центри надання адміністративних послуг.

Зміст

Державна політика у сфері надання адміністративних послуг. Центри та порядок надання адміністративних послуг. Організаційне забезпечення надання адміністративних послуг. Адміністративні послуги у сфері господарської діяльності. Адміністративні послуги з питань громадянства, нерухомості та культурної спадщини. Адміністративні послуги соціального спрямування. Адміністративні послуги із земельних питань. Контроль за якістю надання адміністративних послуг. Зарубіжний досвід надання адміністративних послуг.



«Антикризове управління підприємством»

Найбільший банкрут в цьому світі – той, хто втратив ентузіазм

Метью Арнольд

Формування у студентів сучасного економічного мислення та спеціальних знань зі сфери антикризового управління підприємством, практичних навичок із діагностики загрози банкрутства, оцінки можливостей відновлення платоспроможності, підготовки та реалізації програми фінансового оздоровлення.

Зміст

Сутність та методологія дослідження кризових явищ діяльності підприємства. Система антикризового управління підприємством. Вихідні положення діагностики кризи розвитку підприємства. Діагностика кризового стану та загрози банкрутства підприємства. Діагностика наслідків виникнення ситуації банкрутства. Діагностика потенціалу виживання підприємства. Сутність та основи розроблення антикризової програми підприємства. Обґрунтування антикризових заходів підприємства. Організація контролю за перебігом реалізації антикризової програми підприємства.



«Бренд-менеджмент»

Назви брендів повинні гармоніювати з образом мислення потенційного клієнта

Джеқ Траут

Формування системи прикладних знань у сфері управління формуванням і розвитком торговельних марок, розуміння концептуальних засад системного управління діяльністю у сфері брендингу, набуття вмінь розробки і прийняття управлінських рішень у цьому напрямі діяльності. Здобуття навичок щодо формування, планування, розвитку бренду, побудови архітектури та контролю рівня його розвитку.

Зміст

Поняття та сутність бренд-менеджменту. Суб'єкти бренд-менеджменту. Керівник компанії як бренд-менеджер. Бренд як об'єкт управління. Функції бренда. Моделі бренда. Система управління розвитком бренда. Планування бренда. Формування архітектури бренда. Інформаційне забезпечення бренд-менеджменту. Організація бренд-менеджменту. Контроль ефективності бренд-менеджменту. Комунікаційне забезпечення формування бренда.

**«Інвестиційний менеджмент»**

Ніколи не потрапляйте в залежність від єдиного джерела доходу. Інвестуйте, щоб створити друге джерело

Уорен Баффет

Формування 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.

Зміст

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.

**«Консалтинг»**

Коли ринок падає, потрібно зробити сто рухів – і один з них буде успішним

Олена Шевченко

Формування у майбутніх фахівців комплексу теоретичних знань та практичних навичок щодо управлінського консультування, здатності документально оформляти його результати, застосовувати методи творчого пошуку альтернативних варіантів рішень в діяльності консультаційних організацій.

Зміст

Інститут консультування та ринок консалтингових послуг. Становлення та розвиток бізнесу консультування в Україні. Технологія консультаційного процесу. Документальне оформлення управлінського консультування. Зміст та структура підсумкового звіту про консультування. Поведінка консультанта в системі «клієнт-консультант». Інструменти процесу консультування. Методи творчого пошуку альтернативних варіантів рішень. Політика організацій, що надають консультаційні послуги. Організація маркетингової діяльності консультаційних фірм. Якість та результативність консультаційного процесу.



«Комерційна логістика»

Правильно налагоджена логістика – це кровоносна система бізнесу

Формування у студентів системи знань та вмінь щодо сутності комерційної логістики; ефективного управління матеріальними, інформаційними, фінансовими та іншими потоками; механізму створення та функціонування логістичних систем; методів оптимального управління логістичними процесами, визначення загальних витрат у логістичному ланцюгу; моделювання оптимальної логістичної системи та оптимального рівня логістичного сервісу.

Зміст

Комерційна логістика як фактор підвищення конкурентоспроможності. Організація логістики на підприємстві. Види логістичних стратегій. Логістичні рішення в обслуговуванні споживачів. Витрати логістичного обслуговування споживача. Аутсорсинг у комерційній логістиці. Сучасні провайдери логістичних послуг. Оптимізація закупівельних рішень в логістичній системі. Логістичні системи управління запасами. 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. Організація складування товарів.

Логістика дистрибуції товарів. Координація та інтеграція дій логістичних посередників. Об'єкти логістичних рішень у дистрибуції товарів. Логістичні інформаційні системи.



«Консьюмерське право»

Споживання – ось релігія сучасної людини

Жан-Крістоф Гранже

Формування сукупності теоретичних знань щодо розуміння: основних понять та складових системи споживчого права; загального та спеціального законодавства України в сфері захисту прав споживачів; основоположних принципів діяльності державних органів з питань захисту прав споживачів та їх повноваження; прав та обов'язків споживачів; способів їх захисту; особливостей застосування відповідальності за порушення прав споживачів, а також вміння орієнтуватися у чинному споживчому законодавстві, правильно тлумачити чинне законодавство і застосовувати його на практиці.

Зміст

Поняття споживчого права як правового інституту. Консьюмеризм 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.



«Корпоративне право»

Право вище за владу

Марк Тулій Цицерон

Формування знань щодо основних джерел корпоративного права; основних інститутів корпоративного права; порядку створення корпорацій та їх припинення; правового регулювання корпоративного управління корпораціями уповноваженими суб'єктами; майнових прав та обов'язків учасників корпоративних відносин та засад їх правового регулювання; визначення особливостей функціонування корпорацій із спеціальним статусом, в тому числі створених за участі суб'єктів публічного права.

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.



«Кроскультурний менеджмент»

Культура – це здатність сприймати високі цінності

Рамзі Нугманов

Формування у майбутніх фахівців управління бізнесом системи теоретичних знань та набуття практичних вмінь і навичок щодо побудови ефективної системи кроскультурного менеджменту на підприємствах в умовах глобалізаційних процесів їх функціонування та розвитку.

Зміст

Культура у міжнародних ділових відносинах. Поняття культури. Класифікація моделей культур. Визначення та предмет кроскультурного менеджменту. Історія виникнення кроскультурного менеджменту. Методи дослідження. Симптоми та причини кроскультурного шоку. Фази та подолання кроскультурного шоку. Цінності, поведінка, ставлення: міжкультурна розмаїтість. Проблеми міжкультурного спілкування. Розуміння повідомлень у різних культурах. Культурні розбіжності в стилі управління. Культурні параметри виробничих відносин. Вплив національної культури на організаційні відносини. Культурні параметри організаційної поведінки. Культурні архетипи організацій. Стратегії розпізнавання культури організації. Стратегії управління культурним різноманіттям. Теорії мотивації та їх кроскультурний аспект. Ставлення до роботи в різних культурах. Теорія мотивації в багатокультурному середовищі.



«Логістичний менеджмент»

Логістика – це мистецтво переміщення матерії в часі і просторі

Формування теоретичних знань і практичних навичок щодо розробки оптимальних організаційних структур служби логістики; організації логістики на різних за видами діяльності підприємствах; використання мотивації логістичного персоналу для зменшення загальних витрат; розробки логістичних стратегій для різних за видами діяльності підприємств; складання планів поточної та оперативної логістичної діяльності підприємства; проведення логістичного аудиту підприємства.

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.



«Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»

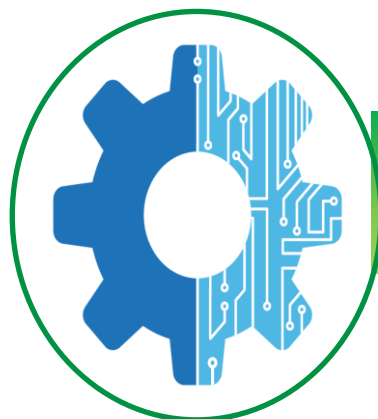
Створити світове співтовариство можна тільки за допомогою вільної торгівлі

Френк Ходорів

Формування умінь і навичок щодо аналізу зовнішнього середовища підприємства та перспектив розвитку ЗЕД на зовнішньому ринку; засвоєння методичних підходів щодо аналізу та оцінки поточного стану ЗЕД, вироблення навичок розробки та реалізації оперативних та стратегічних планів у сфері ЗЕД; здійснення оцінки та управління ризиками ЗЕД; проведення заходів щодо контролю за реалізацією планів зовнішньоекономічного розвитку підприємства.

Зміст

Теоретико-методологічні засади управління ЗЕД. Функції та методи управління. Організаційно-правові основи менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Організаційна структура управління зовнішньоекономічним підрозділом підприємства. Система менеджменту ЗЕД. Стратегічний менеджмент. Операційний менеджмент. Міжнародний менеджмент. Процес управління ЗЕД. Механізм аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Особливість планування у процесі управління зовнішньоекономічною діяльністю. Технології обґрунтування управлінських рішень при здійсненні ЗЕД. Система контролю та управління ризиками у менеджменті зовнішньоекономічної діяльності.



«Міжнародне технічне регулювання»

Якщо Ви розумієте «стандарт» як найкраще з досягнутого на сьогоднішній день, Ви на правильному шляху. Але якщо Ви розумієте стандарт як обмеження, прогрес зупиниться

Джефрі Лайкер

Формування системи знань щодо ролі системи технічного регулювання в умовах глобалізації економічних процесів, характеристики міжнародних угод, законодавчого і нормативно-правового забезпечення міжнародного технічного регулювання.

Зміст

Система міжнародного технічного регулювання в умовах глобалізації економічних процесів. Складові міжнародного технічного регулювання: стандартизація, метрологія, оцінка відповідності та акредитація, ринковий нагляд. Концепція розвитку системи технічного регулювання. Зовнішні та внутрішні чинники впливу на систему технічного регулювання. Законодавчо-нормативне забезпечення системи технічного регулювання. Міжнародні організації та угоди у сфері міжнародного технічного регулювання. Європейська модель розвитку системи технічного регулювання – правила, принцип створення єдиного ринку. Вимоги ЄС до експортерів та імпортерів товарів. Основні регуляторні аспекти функціонування спільного ринку Європейського Союзу. Системи ЄС щодо оповіщення про небезпечні товари RAPEX, RASSF. Міжнародні глобальні стандарти щодо безпеки та якості товарів. Стандарти BRC, IFS, GlobalGap, стандарти комісії Codex Alimentarius.



«Податковий менеджмент»

Податки – це ціна, яку ми платимо за можливість жити в цивілізованому суспільстві

Олівер Уенделл Холмс-старший

Формування знань щодо сутності та підходів до управління справами з податків, зборів та обов'язкових платежів, а також заповненням податкової звітності.

Зміст

Концептуальні основи податкового менеджменту. Податкова система і податкова політика держави. Механізм справляння податків, зборів та обов'язкових платежів в Україні. Податок на доходи фізичних осіб. Податок на прибуток підприємств. Податок на додану вартість. Акцизний податок. Мито. Рентна плата. Екологічний податок. Податок на майно. Єдиний податок. Місцеві збори. Правила заповнення податкової звітності в Україні.



«Репутаційний менеджмент»

*Потрібно 20 років, щоб створити репутацію,
і достатньо 5 хвилин, щоб її зруйнувати...*

Уорен Баффет

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

Зміст

Кроскультурні особливості складових репутації. Складові репутаційного менеджменту. Репутаційний менеджмент у контексті життєвих циклів компанії. Зв'язок влади, капіталу і феномена репутації. Вплив репутації органів управління компанією (топ-менеджменту, ради директорів) на загальну оцінку її репутації. Вплив корпоративної культури на репутацію організації. Роль корпоративної соціальної відповідальності у формуванні репутації. IPO (Initial Public Offering) як індикатор репутації компанії. Репутація як компонент гудвілу ("goodwill") і стратегічний актив організації. Проведення аудиту репутації. Визначення комплексу кількісних та якісних показників оцінки репутації. Основні етапи оцінки корпоративного іміджу і репутації. Стратегічний аналіз змін корпоративної репутації. Розробка і реалізація репутаційної безпеки. Технології створення і зміцнення корпоративної репутації. Прогнозування репутаційних втрат. Оцінка репутаційних ризиків організації. Оцінка репутаційного капіталу організації.



«Ринок фінансових послуг»

*Неможливих справ немає,
є недостатнє фінансування*

Михайло Гуськов

Формування теоретичних знань та набуття практичних навичок щодо комплексного розуміння функціонування ринку фінансових послуг у відповідності до законодавства України.

Зміст

Роль та місце ринку фінансових послуг в екосистемі країни. Класифікація сегментів ринку фінансових послуг (ринок платіжних послуг, ринок послуг переказу коштів, ринок депозитних послуг, ринок віртуальних активів, ринок кредитних послуг для домогосподарств, ринок послуг іпотечного кредитування, ринок послуг споживчого кредитування, ринок послуг ломбардного кредитування, ринок кредитних послуг для бізнесу, ринок послуг фінансового лізингу, ринок послуг факторингу) та напрямки їх інтеграції у світовий фінансовий простір. Відповідальна взаємодія суб'єктів ринку фінансових послуг щодо підвищення доступності користування фінансовими послугами, посилення захисту учасників фінансових послуг, сприяння розвитку сегменту небанківських фінансових установ для підтримки зростання добробуту громадян та економіки країни в цілому.



«Торговельні мережі»

*Велика торгівля розвиває розум,
дріб'язкова робить його обмеженим*

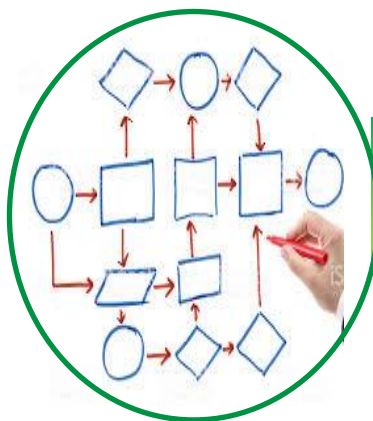
П'єр Буаст

Формування систематичних знань і розуміння аспектів теорії і практики діяльності різних видів підприємницьких мереж; сутності та класифікації торговельних мереж і передумов їх розвитку у сучасних умовах; типів стратегій розвитку корпоративних торговельних мереж; сутності, класифікації франчайзингових торговельних мереж та добровільних об'єднань у торгівлі, особливостей їх формування та забезпечення ефективного функціонування в умовах конкуренції.

Зміст

Глобалізація світової економіки: сучасні тенденції і перспективи. Передумови розвитку підприємницьких мереж в Україні. Сутність та класифікація підприємницьких мереж у торгівлі. Сутність та види стратегій формування корпоративних торговельних мереж. Методичні засади розробки стратегії формування корпоративних торговельних мереж. Організація функціонування корпоративних торговельних мереж. Управління товаропостачанням у корпоративних торговельних мережах. Сутність та класифікація франчайзингових торговельних мереж. Основні етапи формування франчайзингової мережі у торгівлі. Управління взаємовідносинами між суб'єктами у франчайзинговій

торговельній мережі. Види добровільних об'єднань у роздрібній торгівлі та принципи їх формування.



«Управління бізнес-процесами в торгівлі»

Ідея, що час від часу необхідно переосмислювати бізнес-процеси, щоб робити їх більш ефективними і виключати нераціональні елементи, актуальна сьогодні, як ніколи раніше

Білл Гейтс

Формування розуміння сутності бізнес-процесів в торгівлі, методологічних принципів їх аналізу; вміння аналізувати інформаційне забезпечення дослідження бізнес-процесів в торгівлі, закупівельної діяльності, формування та оптимізації товарного асортименту підприємства торгівлі, ціноутворення і продажу товарів; оволодіння методологією дослідження ефективності бізнес-процесів в торгівлі.

Зміст

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



«Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства»

*Економічна глобалізація – величезна сила.
Вона, окрім іншого, ще й надзвичайно вигідна*

Маргарет Тетчер

Формування цілісної уяви про систему управління міжнародної конкурентоспроможності підприємства; опанування методологічних підходів щодо оцінки та аналізу рівня міжнародної конкурентоспроможності товару, підприємства, регіону, країни; уміння застосовувати емпіричні та статистичні дані, інформаційні бази даних для аналізу кон'юнктури міжнародних ринків, її моніторингу та прогнозування; організація системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства.

Зміст

Міжнародна конкурентоспроможність підприємства. ТНК як суб'єкт міжнародної конкурентоспроможності в умовах конвергенції галузей світового господарства. Конкурентоспроможність товару (послуги) як пріоритетний компонент у системі формування міжнародної конкурентоспроможності підприємств. Методологія оцінки міжнародної конкурентоспроможності підприємства. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства. Стратегія як інструмент управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства. Інноваційні процеси в системі формування міжнародної конкурентоспроможності підприємства. Галузеві та секторальні детермінанти формування конкурентоспроможності суб'єктів міжнародних економічних відносин. Регіональні та локальні виміри міжнародної конкурентоспроможності. Кластери у системі формування міжнародної конкурентоспроможності підприємств. Національні моделі управління міжнародною конкурентоспроможністю. Глобалізація як імператив розвитку міжнародної конкурентоспроможності.



«Управління якістю»

*Якість – це робити що-небудь правильно,
навіть коли ніхто не дивиться*

Генрі Форд

Формування теоретичних знань і практичних навичок щодо теорії та методології управління якістю, принципів побудови та функціонування систем управління якістю, опанування нормативно-правових, організаційних та економічних питань щодо управління якістю.

Зміст

Основні поняття і категорії у сфері управління якістю. Питання щодо вирішення проблем якості на сучасному етапі. Взаємозв'язок якості з успіхом та ефективністю розвитку національної економіки, конкурентоспроможності продукції, національним престижем країни. Значення та сутність управління якістю, управління якістю на рівні підприємства. Вітчизняний та міжнародний досвід з управління якістю. Методологічні засади управління якістю: загальні підходи та методи роботи щодо управління якістю, планування та контроль якості продукції, статистичні методи управління якістю. Практичні навички щодо організації робіт із забезпечення якості продукції шляхом розробки та впровадження систем якості у відповідності з рекомендаціями міжнародних стандартів ISO серії 9000. Витрати на якість їх класифікація.



«Фінансовий менеджмент»

*Не треба боятися великих витрат,
треба боятися маленьких доходів*

Джон Девісон Рокфеллер

Формування у майбутніх фахівців з управління бізнесом системи знань та практичних навичок з управління фінансами підприємств.

Зміст

Сутність, мета та завдання фінансового менеджменту. Методичні засади побудови систем забезпечення фінансового менеджменту. Управління активами підприємства. Управління капіталом підприємства. Основи управління інвестиціями підприємства. Управління грошовими потоками підприємства. Управління фінансовими ризиками. Основи антикризового фінансового управління.



