



# Освітня програма «ТОРГОВЕЛЬНИЙ БІЗНЕС»

ОС «МАГІСТР»

## МЕТА ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ

Підготовка фахівців, здатних ефективно управляти розвитком сучасного торговельного бізнесу, приймати обґрунтовані управлінські рішення в умовах цифрової економіки, впроваджувати інноваційні підходи до організації бізнес-процесів та забезпечувати конкурентоспроможність підприємств торгівлі на національному та міжнародному рівнях.

## МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ (ПОСАДИ)

- ✓ Провідні посади в державних та приватних бізнес-структурах з високим рівнем оплати праці
- ✓ Керівник торговельної мережі / філії
- ✓ Президент компанії / комерційний директор
- ✓ Продакт-менеджер (у сфері ритейлу / e-commerce)
- ✓ B2B Sales Manager
- ✓ Бізнес-аналітик у торгівлі / аналітик споживчого ринку (Consumer Insights Analyst)
- ✓ Керівник відділу продажу / закупівлі / збуту / логістики / фулфілмент-центру
- ✓ Менеджер / регіональний менеджер / Key Account Manager
- ✓ D-commerce менеджер
- ✓ Трейд-маркетинг менеджер
- ✓ Менеджер з міжнародної торгівлі / логістики

## РОБОТОДАВЦІ – ПАРТНЕРИ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ, УЧАСНИКИ ФОРМУВАННЯ ЗМІСТУ НАВЧАННЯ І ПРАКТИЧНОЇ ПІДГОТОВКИ

Підприємства оптової, роздрібної торгівлі, e-commerce та логістики, зокрема: ТОВ «Епіцентр Маркетплейс», ТОВ «Розетка.УА» (Rozetka), ТОВ «Сільпо-фуд», група компаній «Фокстрот», «INTERTOP» (маркетплейс), ТОВ «НОВУС УКРАЇНА», ТОВ «ЗАММЛЕР Україна», ТОВ «АЦЕ ЛОГІСТИКС УКРАЇНА», ТОВ «УАПРОМ» (Prom.ua), ТОВ «BITA ФЕШН».

## ОСНОВНІ НАВЧАЛЬНІ ДИСЦИПЛІНИ (ПРЕДМЕТИ) ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ

Управління бізнес-процесами в торгівлі. Торговельні мережі. Управління ланцюгами постачання. Технології цифрового маркетингу. Системи бізнес-аналітики в торгівлі. Стратегічний маркетинг. Цифрова торгівля та інші.

## КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ

- навчання у взаємодії з лідерами ринку через бізнес-тренінги, гостьові лекції та практичні кейси від провідних компаній, що формують сучасний торговельний бізнес;
- проєктне навчання на основі реальних бізнес-задач, що дає можливість здобути досвід прийняття управлінських рішень у складному та конкурентному середовищі;
- формування прикладних компетентностей роботи з даними, аналітикою та цифровими інструментами для створення і розвитку ефективних торговельних рішень.
- набуття практичних навичок роботи в пакетах прикладних програм: BPMN (моделювання бізнес-процесів); TMS Ant-logistics (управління транспортуванням) та UIS WMS (управління складуванням); R та RStudio, Power BI (аналіз та візуалізація даних); RapidMiner, Tableau, Weka, Orange, NodeXL, Qlik (аналітичні платформи)

*Випускники освітньої програми підготовлені до професійної діяльності у сфері торгівлі з урахуванням розвитку цифрових каналів продажів: здатні розробляти та реалізовувати інноваційні проєкти, ефективно управляти бізнес-процесами торговельних підприємств і мереж, приймати управлінські рішення на основі даних із використанням цифрових технологій та аналітики; управляти ланцюгами постачання, оптимізувати логістичні витрати та розвивати багатоканальні продажі; оцінювати результати діяльності та забезпечувати зростання ефективності й конкурентоспроможності бізнесу в умовах цифрової економіки.*

✉ [torg\\_log@knu.edu.ua](mailto:torg_log@knu.edu.ua)



Сайт  
університету