



# Освітня програма «ТОРГОВЕЛЬНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ»

ОС «БАКАЛАВР»

## МЕТА ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ

Підготовка нового покоління фахівців для ефективного управління процесами продажу товарів, товарозабезпечення та обслуговування покупців в умовах зміни моделей споживчої поведінки, інтенсивного розвитку offline й online-каналів продажу та цифровізації торгівлі.

## МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ (ПОСАДИ)

- ✓ Аналітик з дослідження товарного ринку
- ✓ Організатор зі збуту
- ✓ Агент з комерційних послуг / торговельний
- ✓ Помічник керівника торговельного підприємства
- ✓ Бізнес-аналітик в торгівлі
- ✓ Торговець комерційний
- ✓ Категорійний менеджер
- ✓ Фахівець з розвитку ринку
- ✓ Мерчендайзер
- ✓ Організатор з постачання

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

ТОВ «Епіцентр К», ПІІ «ТОЙОТА-УКРАЇНА», ТОВ «СІЛЬПО-ФУД», ТОВ «НОВУС УКРАЇНА», ТОВ «ФУДКОМ», ТОВ «МНС ІНВЕСТМЕНТ», ТОВ «Торговий дім «PIVA-SERVIS», ТОВ «ТВК ВЕКТОР-ВС», ТОВ «BIATEK», ТОВ «Термінал Розетка», ТОВ «НУМІС» тощо.

## ОСНОВНІ НАВЧАЛЬНІ ДИСЦИПЛІНИ (ПРЕДМЕТИ) ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ

Організація торгівлі, Товарознавство, Маркетинг, Категорійний менеджмент, Психологія торгівлі, Поведінка споживачів, Логістика, Електронна торгівля та фулфілмент, Реклама в торгівлі, Управління продажем та мерчендайзинг, Інформаційні системи в ритейлі, Ціноутворення та інші.

## КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ

- Європейська акредитація освітньої програми та лідерські позиції ДТЕУ в національних рейтингах підтверджують відповідність підготовки здобувачів міжнародним стандартам і високий рівень довіри професійної спільноти флагманів торговельної галузі.
- Головним фокусом освітньої програми є розвиток організаторських, маркетингових та аналітичних компетентностей здобувачів щодо управління товарним асортиментом, продажами і клієнтським досвідом в умовах конкурентного ринку відповідно до міжнародних стандартів торговельної освіти.
- Освітня програма передбачає унікальну синергію знань та вмінь з категорійного менеджменту, управління продажами і мерчендайзингу, електронної торгівлі та фулфілменту, що дає змогу здобувачам розуміти психологію сучасного покупця, аналізувати і прогнозувати споживчий попит, виявляти актуальні клієнтські тренди, організувати продаж товарів в офлайн й онлайн-каналах торгівлі, на основі застосування диджитал-інструментів аналітики адаптувати бізнес-рішення до сучасних глобальних викликів.
- Випускники освітньої програми здатні генерувати інноваційні ідеї, демонструвати нестандартне творче мислення, формувати та реалізувати клієнтоорієнтовані управлінські моделі в торгівлі, ефективні у воєнний період та під час післявоєнної відбудови.
- У реалізації освітньої програми беруть участь співзасновники і CEO лідерів торговельного бізнесу як стратегічні партнери університету з найвищим рівнем репутації в торговельній галузі.
- Практичні заняття проходять в формі вебінарів, майстер-класів, тренінгів, бізнес-симуляцій, що забезпечує практикоорієнтований характер підготовки здобувачів, а інтерактивні технології навчання сприяють розвитку креативного мислення, набуття цифрових і комунікаційних компетентностей, необхідних сучасному торговельному менеджеру.
- Вивчення іноземної мови професійного спрямування до рівня B2+ відкриває можливості необмеженої академічної мобільності та продовження навчання за кордоном.
- Здобувачі можуть брати участь у наукових професійних заходах, що формує дослідницькі якості, аналітичне мислення та диджитал-компетенції під час навчання.
- Університет є постійним лідером в національних освітніх рейтингах, має потужний кадровий потенціал і довіру бізнес-спільноти.
- Навчальний план передбачає можливість сфокусованої підготовки до вступу на магістерський рівень і здобуття подальшої професійної спеціалізації.



Сайт  
університету

✉ km@knote.edu.ua