

**Міністерство освіти і науки України
Державний торговельно-економічний університет
Факультет економіки, менеджменту та психології**

ІНФОРМАЦІЙНИЙ ПАКЕТ

Європейська кредитно-трансферна система (ЄКТС)

<i>Галузь знань</i>	D «Бізнес, адміністрування та право»
<i>Спеціальність</i>	D3 «Менеджмент»
<i>Освітня програма</i>	«Торговельний менеджмент»
<i>Освітній ступінь</i>	«Бакалавр»

3. ОСВІТНЯ ПРОГРАМА

3.1. Профіль освітньої програми «Торговельний менеджмент» зі спеціальності D3 Менеджмент

*Керівник проєктної групи (гарант освітньої програми) –
канд. екон. наук, доц. Неля МИКИТЕНКО*

1 – ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ	
Повна назва ЗВО та структурного підрозділу	Державний торговельно-економічний університет Факультет економіки, менеджменту та психології Кафедра менеджменту
Рівень вищої освіти та назва кваліфікації мовою оригіналу	Перший (бакалаврський) рівень вищої освіти Кваліфікація – Бакалавр менеджменту
Галузь знань	D Бізнес, адміністрування та право
Спеціальність	D3 Менеджмент
Назва освітньої програми	Торговельний менеджмент
Обмеження щодо форм навчання	Обмеження відсутні
Відповідність стандарту вищої освіти МОН України	Відповідає стандарту вищої освіти МОН України (наказ № 1165 від 29.10.2018 р.)
Тип диплома та обсяг освітньої програми	Диплом бакалавра, одиничний. Обсяг освітньо-професійної програми – 240 кредитів ЄКТС. Нормативний строк підготовки 3 роки 10 місяців
Наявність акредитації	Certificate of Accreditation, виданий Central Evaluation and Accreditation Agency Hannover (ZEvA) (Німеччина) терміном дії до 30 вересня 2031 р. (Hanover, 22 November 2024, IP-0978-1/4)
Цикл, рівень вищої освіти	НРК України – 6 рівень, FQ-EHEA – перший цикл, EQF-LLL – 6 рівень
Передумови вступу на освітню програму	Повна загальна середня освіта
Мова(и) викладання	Українська
Термін дії освітньої програми	До затвердження нової редакції освітньо-професійної програми
Інтернет-адреса постійного розміщення опису освітньої програми	https://knute.edu.ua

2 – МЕТА ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ
Підготовка фахівців, здатних на основі засвоєння базових управлінських понять та принципів здійснювати професійну діяльність, спрямовану на формування ефективної системи менеджменту в підприємствах торгівлі, забезпечувати прийняття ефективних управлінських рішень відповідно до нової культури споживчої поведінки та з огляду на сучасні тенденції цифровізації торгівлі.
3 – ХАРАКТЕРИСТИКА ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ
<i>Предметна область</i>
Об’єкт вивчення: управління організаціями, в т. ч. у галузі торгівлі, та їх підрозділами. Цілі навчання: підготовка фахівців, здатних вирішувати практичні проблеми та складні спеціалізовані задачі, що характеризуються комплексністю та невизначеністю умов, у сфері управління організаціями та їх підрозділами. Теоретичний зміст предметної області: парадигми, закони, закономірності, принципи, історичні передумови розвитку менеджменту; концепції системного, ситуаційного, адаптивного, антисипативного, антикризового, інноваційного, проєктного менеджменту тощо; функції, методи, технології та управлінські рішення у менеджменті. Методи, методика та технології: загальнонаукові та специфічні методи дослідження (розрахунково-аналітичні, економіко-статистичні, економіко-математичні, експертного оцінювання, фактологічні, соціологічні, документальні, балансові тощо); методи реалізації функцій менеджменту (методи маркетингових досліджень; методи економічної діагностики; методи прогнозування і планування; методи проєктування організаційних структур управління; методи мотивування; методи контролювання; методи оцінювання соціальної, організаційної та економічної ефективності в менеджменті тощо). Методи менеджменту (адміністративні, економічні, соціально-психологічні, технологічні); технології обґрунтування управлінських рішень (економічний аналіз, імітаційне моделювання, дерево рішень тощо). Інструментарій та обладнання: сучасне інформаційно-комунікаційне обладнання, інформаційні системи та програмні продукти, що застосовуються в менеджменті.
<i>Орієнтація освітньої програми</i>
Освітньо-професійна, прикладна, дослідницька
<i>Основний фокус освітньої програми</i>
Спеціальна освіта у галузі знань «Бізнес, адміністрування та право» спеціальності «Менеджмент» з поглибленим вивченням теоретико-методичних засад торговельного менеджменту; оволодінням сучасними методами розробки і реалізації управлінських рішень на підприємствах торгівлі, розв’язання складних спеціалізованих завдань і практичних проблем у сфері торгівлі із застосуванням сучасних теорій та методів менеджменту; побудови ефективної системи менеджменту підприємств торгівлі та його ресурсного забезпечення; проведення стратегічної діагностики підприємств торгівлі з метою ухвалення стратегічних рішень; організування основних і допоміжних торговельних

процесів; формування асортименту харчових продуктів і непродовольчих товарів та оцінювання їх якості для забезпечення ефективності обігу і споживання; проведення ефективного категорійного менеджменту на різних етапах процесу управління товарними категоріями на підприємствах торгівлі. Ключові слова: менеджмент, підприємство, системний підхід, торгівля, маркетинг, логістика, товарознавство, організація торгівлі, споживча поведінка, електронна торгівля, управлінські рішення, управління продажем, категорійний менеджмент.

Особливості програми

Міждисциплінарна та багатoproфільна підготовка фахівців для забезпечення ефективного функціонування та розвитку підприємств торгівлі з урахуванням змін зовнішнього середовища. Акцент на високому рівні професійної підготовки, необхідний для практичної діяльності фахівців у сфері вітчизняного торговельного бізнесу, залучення закордонних науковців та фахівців-практиків до навчального процесу, використання інноваційних технологій в торгівлі.

4 – ПРИДАТНІСТЬ ВИПУСКНИКІВ ДО ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ТА ПОДАЛЬШОГО НАВЧАННЯ

Придатність до працевлаштування

Випускник придатний до працевлаштування на такі посади згідно з класифікатором професій ДК 003:2010 із змінами, затвердженими наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 13 грудня 2024 року № 27751:

3415 Агент торговельний / Мерчендайзер / Комівояжер/ Представник торговельний /Торговець комерційний.

3416 Закупник.

3419 Інспектор торговельний / Інспектор-товарознавець / Організатор з постачання / Організатор зі збуту.

3421 Торговельний брокер (маклер)

3429 Агент з комерційних послуг / Ревізор комерційний / Торговець (обслуговування бізнесу та реклами).

3436.1 Помічник керівника підприємств, установ та організацій.

3436.3 Помічник керівника малих підприємств без апарату управління.

3449 Інспектор державний з якості товару та торгівлі.

Професії, професійні назви робіт згідно з чинною редакцією International Standard Classification of Occupations 2008 (ISCO-08) та назвами відповідно до ISCO-88: Commercial Sales Representatives; Secretaries (general); Customer Services Clerks; Production Clerks

Подальше навчання

Випускники даної освітньої програми мають право продовжити навчання на другому (магістерському) рівні вищої освіти. Набуття додаткових кваліфікацій в системі післядипломної освіти.

5 – ВИКЛАДАННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ	
<i>Викладання та навчання</i>	
Збалансоване поєднання аудиторних занять (лекції-дискусії, в тому числі за участі фахівців-практиків, семінарські заняття, практичні заняття в малих групах, самостійна робота з інформаційними джерелами, практична підготовка, консультації викладачів), дистанційного навчання та самостійної роботи на засадах проблемно-орієнтованого, інтерактивного навчання та самонавчання.	
<i>Оцінювання</i>	
Оцінювання результатів навчання студентів здійснюється відповідно до «Положення про оцінювання результатів навчання студентів та аспірантів у ДТЕУ» та передбачає проведення таких контрольних заходів: поточний та підсумковий контроль, атестація. Поточний контроль проводиться на практичному/лабораторному занятті та за результатами виконання завдань самостійної роботи. Передбачає оцінювання теоретичної підготовки студентів під час роботи на семінарських заняттях та набутих практичних навичок під час виконання завдань лабораторних/практичних робіт. Підсумковий контроль – контрольні заходи, що передбачають встановлення відповідності (вимірювання, оцінювання) здобутих особою результатів навчання вимогам освітньої програми у частині відповідного освітнього компонента, що здійснюється в університеті у формі заліку та екзамену. Результати навчання студентів у ДТЕУ оцінюються за 100-бальною шкалою, де: 60-100 балів – результати навчання, що дають студенту право здобути кредити ЄКТС; 0-59 балів – незадовільні результати навчання, що не дають студенту право здобути кредити ЄКТС.	
6 – ПРОГРАМНІ КОМПЕТЕНТНОСТІ	
<i>Інтегральна компетентність</i>	
Здатність розв’язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми, які характеризуються комплексністю і невизначеністю умов у сфері менеджменту, зокрема, <i>торговельного менеджменту</i> , або у процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів соціальних та поведінкових наук.	
<i>Загальні компетентності</i>	
1	Здатність реалізувати свої права і обов’язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.
2	Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності та примножувати досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми

	рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.
3	Здатність до абстрактного мислення, аналізу, синтезу.
4	Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.
5	Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.
6	Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.
7	Здатність спілкуватися іноземною мовою.
8	Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.
9	Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.
10	Здатність до проведення досліджень на відповідному рівні.
11	Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.
12	Здатність генерувати нові ідеї (креативність).
13	Цінування та повага різноманітності та мультикультурності.
14	Здатність працювати у міжнародному контексті.
15	Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів).
16	Здатність ухвалювати рішення та діяти, дотримуючись принципу неприпустимості корупції та будь-яких інших проявів недоброчесності.
Спеціальні компетентності	
1	Здатність визначати та описувати характеристики організації.
2	Здатність аналізувати результати діяльності організації, зіставляти їх з факторами впливу зовнішнього та внутрішнього середовища.
3	Здатність визначати перспективи розвитку організації.
4	Вміння визначати функціональні області організації та зв'язки між ними.
5	Здатність управляти організацією та її підрозділами через реалізацію функцій менеджменту.
6	Здатність діяти соціально відповідально і свідомо.
7	Здатність обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту.
8	Здатність планувати діяльність організації та управляти часом.
9	Здатність працювати в команді та налагоджувати міжособистісну взаємодію при вирішенні професійних завдань.
10	Здатність оцінювати виконувані роботи, забезпечувати їх якість та мотивувати персонал організації.
11	Здатність створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління.
12	Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, формувати обґрунтовані рішення.
13	Розуміти принципи і норми права та використовувати їх у професійній діяльності.
14	Розуміти принципи психології та використовувати їх у професійній діяльності.

15	Здатність формувати та демонструвати лідерські якості та поведінкові навички.
16 ¹	<i>Здатність організовувати основні та допоміжні процеси в торговельній діяльності.</i>
17	<i>Здатність формувати асортимент та якість харчових продуктів і непродовольчих товарів та оцінювати їх якість.</i>
18	<i>Здатність ухвалювати стратегічні рішення в організаціях торгівлі.</i>
19	<i>Здатність використовувати методичні і практичні підходи до формування товарних категорій, добирати засоби та методи категорійного менеджменту на різних етапах процесу управління товарними категоріями в організаціях торгівлі.</i>
7 – ПРОГРАМНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ	
1	Знати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського суспільства, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.
2	Зберігати моральні, культурні, наукові цінності та примножувати досягнення суспільства, використовувати різні види та форми рухової активності для ведення здорового способу життя.
3	Демонструвати знання теорій, методів і функцій менеджменту, сучасних концепцій лідерства.
4	Демонструвати навички виявлення проблем та обґрунтування управлінських рішень.
5	Описувати зміст функціональних сфер діяльності організації.
6	Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень.
7	Виявляти навички організаційного проектування.
8	Застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності організації.
9	Демонструвати навички взаємодії, лідерства, командної роботи.
10	Мати навички обґрунтування дієвих інструментів мотивування персоналу організації.
11	Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації.
12	Оцінювати правові, соціальні та економічні наслідки функціонування організації.
13	Спілкуватись в усній та письмовій формі державною та іноземною мовами.
14	Ідентифікувати причини стресу, адаптувати себе та членів команди до стресової ситуації, знаходити засоби до її нейтралізації.
15	Демонструвати здатність діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних міркувань (мотивів), повагу до різноманітності та міжкультурності.

¹Курсивом наведені спеціальні (фахові, предметні) компетентності та програмні результати навчання, які відображають фокус освітньої програми

16	Демонструвати навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.
17	Виконувати дослідження індивідуально та/або в групі під керівництвом лідера.
18 ²	<i>Організовувати основні і допоміжні процеси в організаціях торгівлі та забезпечувати їх вдосконалення.</i>
19	<i>Формувати асортимент та якість харчових продуктів і непродовольчих товарів та оцінювати якість товарів для забезпечення ефективності їх обігу та споживання.</i>
20	<i>Збирати та обробляти інформацію у процесі ухвалення стратегічних рішень в організаціях торгівлі.</i>
21	<i>Використовувати методичні і практичні підходи до формування товарних категорій, добирати засоби та методи категорійного менеджменту на різних етапах процесу управління товарними категоріями в організаціях торгівлі.</i>

8 – РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОГРАМИ

Кадрове забезпечення

Повністю відповідає Ліцензійним вимогам провадження освітньої діяльності. Реалізацію освітньо-професійної програми «Торговельний менеджмент» здійснюють науково-педагогічні працівники з науковим ступенем та/або вченим званням, які відповідають вимогам чинного законодавства України, мають достатній рівень наукової і професійної кваліфікації. До освітнього процесу також залучаються фахівці-практики і представник професійних об'єднань та іноземні партнери.

Всі науково-педагогічні працівники кожні п'ять років проходять стажування / підвищення кваліфікації.

Матеріально-технічне забезпечення

Повністю відповідає Ліцензійним вимогам провадження освітньої діяльності. Для зручності здобувачів вищої освіти функціонують корпоративна система дистанційного навчання та автоматизована система управління освітнім процесом «МІА: Освіта». В університеті обладнані сучасні комп'ютерні класи зі спеціалізованим програмним забезпеченням, функціонує Навчально-науковий центр бізнес-симуляції та працює Smart-бібліотека. Створенні всі умови для навчання осіб з інвалідністю. Наявна соціально-побутова інфраструктура ДТЕУ.

Інформаційне та навчально-методичне забезпечення

Для кожної освітньої програми в університеті розробляється Інформаційний пакет ЄКТС.

Кожен студент через особистий кабінет АСУ «МІА: Освіта» може переглянути та сформувати власний індивідуальний план, переглянути навчальний план, здобути бали за дисциплінами, розклад занять та комунікувати з учасниками освітнього процесу.

²Курсивом наведені спеціальні (фахові, предметні) компетентності та програмні результати навчання, які відображають фокус освітньої програми

Програми, робочі програми, силабуси дисциплін та критерії оцінювання за освітніми компонентами розміщені на корпоративній платформі дистанційного навчання.

В електронному репозитарії університету розміщено повнотекстовий доступ до наукової та навчальної літератури ДТЕУ, рукописи кваліфікаційних робіт та дисертацій на здобуття наукових ступенів.

Для зручності здобувачів вищої освіти в університеті розроблений Каталог навчальних дисциплін, відповідно якого студенти мають право обирати вибіркові освітні компоненти.

9 – АКАДЕМІЧНА МОБІЛЬНІСТЬ

Національна кредитна мобільність

Національна кредитна мобільність здійснюється в межах укладених меморандумів про співпрацю між ДТЕУ та іншими закладами вищої освіти (наукових установах) України відповідно до законодавства.

Міжнародна кредитна мобільність

Університетом укладені договори про співробітництво між ДТЕУ та іноземними закладами вищої освіти, в рамках яких здійснюється партнерський обмін та навчання студентів за Міжнародними програмами і проектами в рамках програми Еразмус+.

Навчання іноземних здобувачів вищої освіти

Здійснюється відповідно до вимог чинного законодавства.

3.2. ПЕРЕЛІК КОМПОНЕНТ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ ТА ЇХ ЛОГІЧНА ПОСЛІДОВНІСТЬ

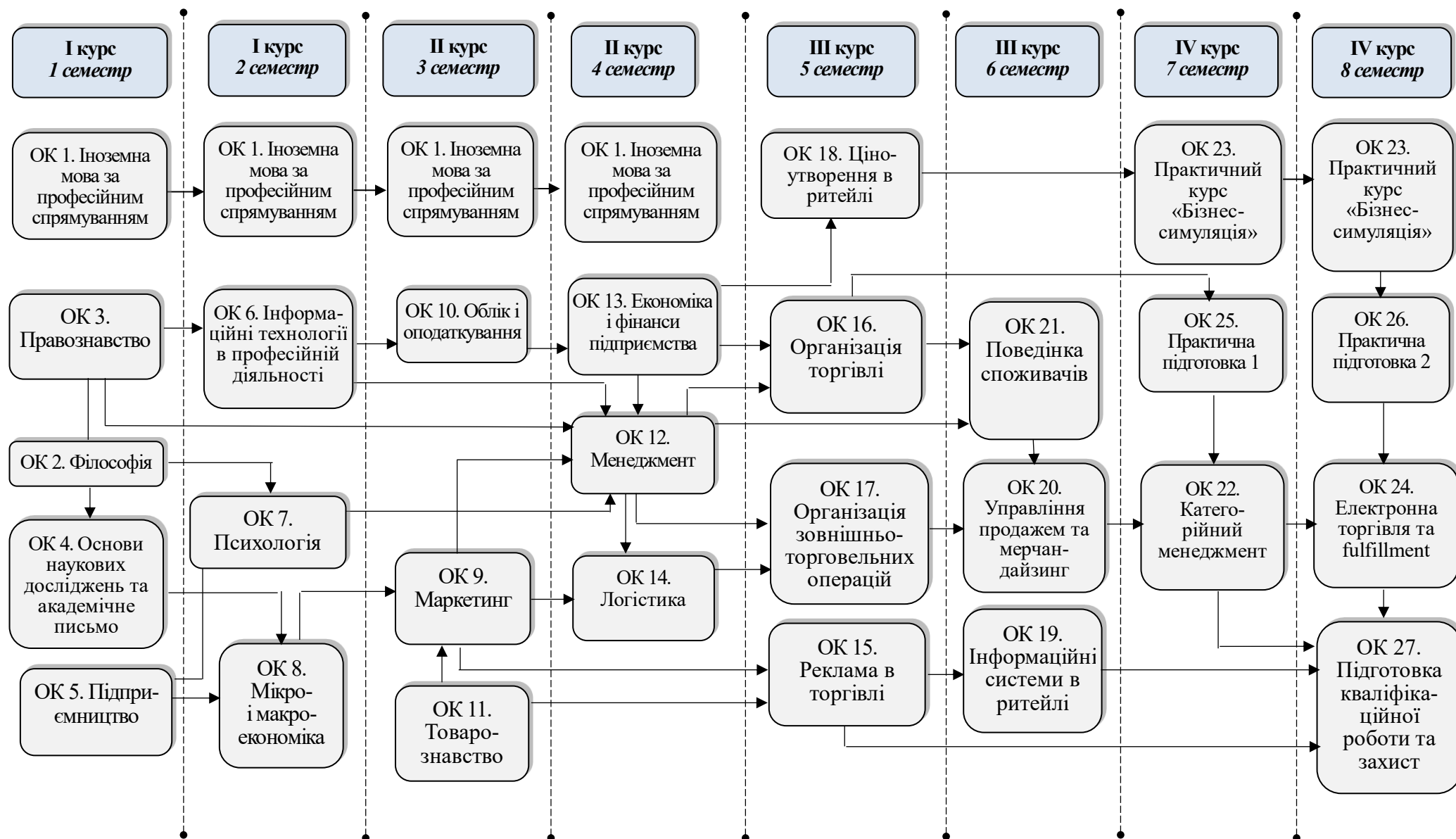
3.2.1. Перелік компонент ОП

Код	Освітні компоненти програми	Кредити ЄКТС	Форма контролю
<i>Обов'язкові компоненти</i>			
ОК 1	Іноземна мова за професійним спрямуванням	24	Екзамен
ОК 2	Філософія	6	Екзамен
ОК 3	Правознавство	6	Екзамен
ОК 4	Основи наукових досліджень та академічне письмо	6	Екзамен
ОК 5	Підприємництво	6	Екзамен
ОК 6	Інформаційні технології в професійній діяльності	6	Екзамен
ОК 7	Психологія	6	Екзамен
ОК 8	Мікро- і макроекономіка	6	Екзамен
ОК 9	Маркетинг	6	Екзамен
ОК 10	Облік і оподаткування	6	Екзамен
ОК 11	Товарознавство	6	Екзамен

ОК 12	Менеджмент	6	Екзамен
ОК 13	Економіка і фінанси підприємства	6	Екзамен
ОК 14	Логістика	6	Екзамен
ОК 15	Реклама в торгівлі	6	Екзамен
ОК 16	Організація торгівлі	6	Екзамен
ОК 17	Організація зовнішньоторговельних операцій	6	Екзамен
ОК 18	Ціноутворення в ритейлі	6	Екзамен
ОК 19	Інформаційні системи в ритейлі	4,5	Екзамен
ОК 20	Управління продажем та мерчандайзинг	4,5	Екзамен
ОК 21	Поведінка споживачів	6	Екзамен
ОК 22	Категорійний менеджмент	6	Екзамен
ОК 23	Практичний курс «Бізнес-симуляція»	9	Екзамен
ОК 24	Електронна торгівля та fulfillment	6	Екзамен
ОК 25	Практична підготовка 1	3	Залік
ОК 26	Практична підготовка 2	6	Залік
ОК 27	Підготовка кваліфікаційної роботи та захист	9	Захист
Загальний обсяг обов'язкових компонент		180	
<i>Вибіркові компоненти</i>			
ВК 1	Освітній компонент 1	6	Екзамен
ВК 2	Освітній компонент 2	6	Екзамен
ВК 3	Освітній компонент 3	6	Екзамен
ВК 4	Освітній компонент 4	6	Екзамен
ВК 5	Освітній компонент 5	6	Екзамен
ВК 6	Освітній компонент 6	6	Екзамен
ВК 7	Освітній компонент 7	6	Екзамен
ВК 8	Освітній компонент 8	6	Екзамен
ВК 9	Освітній компонент 9	6	Екзамен
ВК 10	Освітній компонент 10	6	Екзамен
Загальний обсяг вибірових компонент		60	
ЗАГАЛЬНИЙ ОБСЯГ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ		240	

Здобувачі вищої освіти обирають вибіркові навчальні дисципліни через особистий кабінет порталу «МІА: Освіта». Опис навчальних дисциплін та їх пререквізити представлені в Каталогі навчальних дисциплін ДТЕУ.

3.2.2. Структурно-логічна схема ОП



3.3. ФОРМА АТЕСТАЦІЇ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Атестація здійснюється у формі публічного захисту кваліфікаційної роботи.

Кваліфікаційна робота має передбачати розв'язання складного спеціалізованого завдання або практичної проблеми в сфері управління, що характеризується комплексністю і невизначеністю умов, із застосуванням теорій та методів економічної науки.

У кваліфікаційній роботі не може бути академічного плагіату, фальсифікації та списування.

Кваліфікаційна робота має бути оприлюднена в репозитарії ДТЕУ.

3.4. МАТРИЦЯ ВІДПОВІДНОСТІ ПРОГРАМНИХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ ОBOB'ЯЗКОВИМ КОМПОНЕНТАМ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ

Компо- ненти Компе- тентності		ОК 1	ОК 2	ОК 3	ОК 4	ОК 5	ОК 6	ОК 7	ОК 8	ОК 9	ОК 10	ОК 11	ОК 12	ОК 13	ОК 14	ОК 15	ОК 16	ОК 17	ОК 18	ОК 19	ОК 20	ОК 21	ОК 22	ОК 23	ОК 24	ОК 25	ОК 26	ОК 27
Загальні	1		+	+																						+	+	+
	2	+	+		+			+	+																	+	+	+
	3	+	+		+		+	+	+	+			+	+					+	+			+	+		+	+	+
	4				+				+	+	+		+	+	+		+		+			+	+	+		+	+	+
	5					+			+			+	+			+	+	+	+		+	+		+		+	+	+
	6		+		+								+												+		+	+
	7	+											+														+	+
	8	+			+		+						+							+				+	+	+	+	+
	9	+	+		+			+					+								+			+	+	+	+	+
	10				+	+			+	+			+	+	+				+				+	+		+	+	+
	11									+			+						+				+	+		+	+	+
	12				+			+		+			+	+		+					+						+	+
	13	+	+			+			+				+														+	+
	14	+																+						+			+	+
	15		+	+	+								+													+	+	+
	16			+	+	+																				+	+	+
Спеціальні	1					+			+				+				+					+				+	+	+
	2					+	+		+	+			+	+			+		+	+		+	+	+		+	+	+
	3					+			+	+			+	+				+	+							+	+	+
	4									+	+	+	+	+	+		+	+		+		+		+		+	+	+
	5												+											+			+	+
	6		+	+	+			+																			+	+
	7				+	+							+										+				+	+
	8												+	+													+	+
	9				+			+					+	+				+						+			+	+
	10												+	+	+				+				+			+	+	+
	11	+			+	+				+			+			+					+			+	+	+	+	+
	12								+				+	+			+		+				+	+	+		+	+
	13	+		+													+									+	+	+
	14		+					+					+			+					+					+	+	+
	15												+				+					+				+	+	+
	16												+	+		+	+			+	+	+		+		+	+	+
	17											+											+			+	+	+
	18																									+	+	+
	19															+			+		+		+				+	+

3.5. МАТРИЦЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОГРАМНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ ВІДПОВІДНИМИ ОБОВ'ЯЗКОВИМИ КОМПОНЕНТАМИ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ

Компо- ненти	ОК 1	ОК 2	ОК 3	ОК 4	ОК 5	ОК 6	ОК 7	ОК 8	ОК 9	ОК 10	ОК 11	ОК 12	ОК 13	ОК 14	ОК 15	ОК 16	ОК 17	ОК 18	ОК 19	ОК 20	ОК 21	ОК 22	ОК 23	ОК 24	ОК 25	ОК 26	ОК 27	Про- грамні резуль- тати навчання
1			+	+	+			+																	+	+	+	
2		+		+	+		+	+																	+	+	+	
3												+													+	+	+	
4					+							+											+	+		+	+	+
5									+	+	+	+	+	+	+		+		+	+	+	+	+		+	+	+	
6				+	+	+			+			+	+		+			+	+	+	+	+	+		+	+	+	
7					+			+				+		+		+					+				+	+	+	
8												+	+												+	+	+	
9				+	+		+		+			+											+		+	+	+	
10							+					+													+	+	+	
11	+			+					+			+						+					+	+	+	+	+	
12			+					+				+	+				+	+					+		+	+	+	
13	+			+								+													+	+	+	
14							+					+													+	+	+	
15	+			+								+														+	+	
16		+		+	+		+					+						+							+	+	+	
17				+								+						+					+	+	+	+	+	
18															+	+			+	+	+				+	+	+	
19											+											+			+	+	+	
20									+				+												+	+	+	
21															+			+		+		+				+	+	

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ВИБІРКОВИХ КОМПОНЕНТІВ

Код	Освітні компоненти	Кредити ЄКТС
ВК 1	Аналітика клієнтських даних	6
ВК 2	Ділові переговори	6
ВК 3	Безпечність товарів	6
ВК 4	Захист прав споживачів	6
ВК 5	Маркетингові дослідження	6
ВК 6	Основи кібербезпеки	6
ВК 7	Організація закупівель	6
ВК 8	Підприємницьке право	6
ВК 9	Психологія торгівлі	6
ВК 10	Світовий ринок товарів та послуг	6
ВК 11	Системи технологій	6
ВК 12	Соціальна відповідальність бізнесу	6
ВК 13	Технології soft skills	6
ВК 14	Товарна номенклатура зовнішньоекономічної діяльності	6
ВК 15	Торговельний маркетинг	6
ВК 16	Цільовий комунікативний курс англійської мови	6
ВК 17	Digital-менеджмент	6

4. Інформація про освітні компоненти (дисципліни).

4.1. Назва. ІНОЗЕМНА МОВА ЗА ПРОФЕСІЙНИМ СПРЯМУВАННЯМ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2026/2027, 2027/2028.

Семестр. I – IV.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада.

Англ.: Латигіна А. Г., доц., зав. каф. іноземної філології та перекладу; Ворначев А. О., доц., канд. філол. наук, доц. каф. іноземної філології та перекладу; Журкова О. Л., доц., канд. філол. наук, доц. каф. іноземної філології та перекладу; Зайцева І. В., канд. пед. наук, доц., доц. каф. іноземної філології та перекладу; Лікарчук Л. І., ст. викл. кафедри іноземної філології та перекладу.

Нім.: Малиновська І. А., ст. викл. кафедри іноземної філології та перекладу.

Франц.: Дячук Л. С., доц., канд. філол. наук, доц. каф. іноземної філології та перекладу.

Результати навчання. Набуття необхідного рівня знань та формування практичних навичок спілкування іноземною мовою за професійним спрямуванням, читання та розуміння оригінальної іншомовної літератури з фаху, написання листів, текстів, анотацій, есе, документів, пов'язаних з навчальною та професійною сферами. Програма дисципліни розрахована на досягнення РВМ В2.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Іноземна мова» (вхідний рівень володіння іноземною мовою В1).

Зміст. *Оволодіння термінологією сфери економіки та бізнесу в межах наступних тем:*

Бізнес та комерційні організації. Організація та персонал. Продукт, ринок та ринкові відносини. Фінанси. Облік і аудит. Банки і банківська діяльність. Міжнародний бізнес. Інформаційні технології в бізнесі.

Менеджмент: наука чи мистецтво. Менеджмент – майбутня спеціальність. Обов'язки менеджера. Структура компанії. Рівні керівництва. Функції менеджменту. Мотивація як функція менеджменту. Ролі менеджерів. Навички сучасного менеджера. Комунікативна компетенція. Менеджмент та лідерство. Стили лідерства. Ситуаційне лідерство. Міжнародний менеджмент. Формування команди.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Карпінська Д. Французька за 4 тижні. Рівень 2. Інтенсивний курс (+ електронний аудіододаток). Навчальна книга. Київ : Богдан, 2021. 400 с.
2. Строкань Н. О., Коваленко Л. В. Deutsch in Wirtschaft und Außenhandel: навч. посібник. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2020. 197 с.
3. Латигіна А. Г. Basic English of Economics: підручник. 4 вид., переробл. та допов. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2023. 455 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Традиційні та інноваційні методи і технології навчання: пояснювально-ілюстративний, проблемно-пошуковий, комунікативний методи; методи інтерактивного навчання (презентація, дискусія, робота в малих групах, проектна методика, кейс-метод, моделювання ситуацій, рольова гра, комп'ютерні технології).

Методи оцінювання.

- поточний контроль (опитування, тестування, перевірка підготовлених презентацій, контрольні роботи);
- підсумковий контроль (наприкінці кожного семестру – залік; після завершення вивчення дисципліни – екзамен).

Мова навчання та викладання. Англійська, французька, німецька.

4.2. Назва. ФІЛОСОФІЯ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2026/2027.

Семестр. I.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Морозов А. Ю., проф., д-р філос. наук, проф. кафедри філософії, соціології та політології; Красільнікова О.В., доц., канд. іст. наук, доц. кафедри філософії, соціології та політології.

Результати навчання. Формування у майбутніх фахівців філософської культури мислення та пізнання навколишнього світу та самого себе, навичок застосування філософської методології.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Історія: Україна і світ».

Зміст. Філософія як світогляд і наука. Онтологія. Філософське вчення про буття. Діалектика. Філософська теорія розвитку. Філософія людини. Філософія свідомості. Гносеологія. Філософія пізнання. Філософія науки і техніки. Філософія суспільства. Філософія цивілізації. Філософія культури. Філософія історії. Філософія економіки. Філософія політики та права. Філософія моралі. Філософія майбутнього.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Данильян О. Г., Дзьобань О. П. Філософія: підручник. Київ : Право, 2023. 424 с.
2. Філософія. Хрестоматія / під ред. Морозова А. Ю., Кулагіна Ю. І. Київ : КНТЕУ, 2021. 380 с.
3. Філософія : підручник / В. С. Бліхар, М. М. Цимбалюк, Н. В. Гайворонюк, В. В. Левкулич, Б. Б. Шандра, В. Ю. Свищо. Вид. 2-ге, перероб. та доп. Ужгород : Вид-во УжНУ «Говерла», 2021. 440 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних та інноваційних методів викладання: лекції (оглядові, тематичні, проблемні, дуальні, лекції-дискусії); семінарські заняття (робота в малих групах, семінари-тренінги).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (опитування, колоквіуми, тестування, захист

- проектів);
- підсумковий контроль (екзамен).
- Мова навчання та викладання.** Українська.

4.3. Назва. ПРАВОЗНАВСТВО.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2026/2027.

Семестр. I.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Захарчук А. С., проф., д-р юр. наук, проф. каф. правового забезпечення безпеки бізнесу; Альонкін О. А., доц., канд. юр. наук, доц. каф. правового забезпечення безпеки бізнесу; Бондаренко Н. О., доц., канд. юр. наук, доц. каф. правового забезпечення безпеки бізнесу; Сонюк О. В., доц., канд. юр. наук, доц. каф. правового забезпечення безпеки бізнесу; Ситніченко О. М., доц., канд. юр. наук, доц. каф. правового забезпечення безпеки бізнесу.

Результати навчання. Формування у студентів правової культури, що включає усвідомлення закону як найвищого акту регулювання відносин між громадянами і державою.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Правознавство».

Зміст. Основи теорії держави. Загальне поняття права. Норми права. Джерела права. Система права. Реалізація права. Поняття законності і правопорядку. Правопорушення та юридична відповідальність. Конституційне право – провідна галузь національного права України. Органи державної влади і місцевого самоврядування. Поняття цивільного права. Суб'єкти цивільного права. Цивільно-правові правочини. Представництво в цивільному праві. Зобов'язальне право. Основи сімейного права України. Поняття, зміст, виникнення трудових правовідносин. Припинення трудових правовідносин. Правове регулювання робочого часу і часу відпочинку. Трудова дисципліна, дисциплінарна та матеріальна відповідальність. Правове регулювання трудових спорів. Адміністративна відповідальність та інші заходи адміністративного примусу. Загальне поняття кримінального права та кримінальної відповідальності.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Основи правознавства : навч. посібник для студентів закладів вищої освіти економічного спрямування / Авт. кол. В. М. Бесчастний, П. С. Корнієнко, В. І. Щербина, А. М. Соцький / за заг. ред. проф. В. І. Щербини. Київ: Видавництво Ліра-К, 2024. 316 с.
2. Правознавство : навч. посіб. / М. М. Пендюра, О. Я. Лапка, А. Л. Калінюк та ін. Київ : 7БЦ, 2022. 548 с.
3. Правознавство: навч. посіб.; за заг. ред. С. В. Петкова. Дніпро : Університет імені Альфреда Нобеля, 2021. 360 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних та інноваційних методів викладання: (оглядова / тематична / проблемна / лекція-консультація / лекція конференція), семінарські та практичні заняття (тренінги / презентації / дискусія / комунікативний метод / імітація) заняття, самостійна робота, консультації.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, опитування, письмові завдання, ситуаційні завдання);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.4. Назва. ОСНОВИ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА АКАДЕМІЧНЕ ПИСЬМО.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2026/2027.

Семестр. I.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Залізнюк В. П., проф., д-р держ упр., зав. каф. публічного управління та адміністрування.

Результати навчання. Формування у майбутніх фахівців загальних та фахових компетентностей у сфері академічної комунікації, здатності створювати наукові тексти відповідно до стандартів академічної доброчесності та вимог наукового стилю.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Українська мова», «Правознавство».

Зміст. Основи наукового дослідження: поняття та етапи. Формулювання наукової проблеми та вибір методології дослідження. Методи наукових досліджень у сфері менеджменту. Джерела інформації: пошук та критичний аналіз. Академічне письмо: зміст, принципи та стилі. Підготовка академічних текстів. Структура та написання вступної частини в академічному тексті. Основна частина й висновки в структурі академічного дослідження. Цитування та оформлення бібліографічних описів. Редагування академічного тексту. Академічна доброчесність та етика наукових досліджень. Наукове мовлення та комунікації. Презентація наукових результатів. Використання штучного інтелекту в наукових дослідженнях. Інноваційні підходи до наукових досліджень у сфері менеджменту.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Коблянська І. І., Харченко Т. О. Академічні дослідження та письмо: навчальний посібник для студентів економічного та управлінського напрямів підготовки денної та заочної форм навчання. Суми : СНАУ, 2023. 100 с. <https://zenodo.org/records/7700201>
2. Колоїз Ж. В. Основи академічного письма : навч. посіб. 2-ге вид., доповн. і перероб. Кривий Ріг : ФОП Маринченко С.В., 2024. 143 с. https://elibrary.kdpu.edu.ua/bitstream/123456789/10679/1/Основи%20академічного%20письма_навчальний%20посібник.pdf

3. Шавкун І.Г., Дибчинська Я.С. Методологія наукових досліджень у галузі менеджменту : навчальний посібник. Запоріжжя : ЗНУ, 2024. 151 с. <https://dspace.znu.edu.ua/jspui/bitstream/12345/24071/1/0060421.pdf>

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних та інноваційних методів викладання: лекції (оглядові, тематичні, проблемні, дуальні); семінарські та практичні заняття (презентації, дискусії, робота в малих групах, кейс-стаді, творчі задачі, модерація, тренінги).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (опитування, тестування, перевірка індивідуальних завдань, захист проєктів);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.5. Назва. ПІДПРИЄМНИЦТВО.

Тип. Обов'язкова.

Рік вивчення. 2026/2027.

Семестр. І.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Вжитинська К. Ю., доц., канд. екон. наук, доц. каф. логістики та торговельного бізнесу; Цимбаленко Н.В., доц., канд. екон. наук, доц. каф. логістики та торговельного бізнесу.

Результати навчання. Формування у здобувачів вищої освіти системи базових знань з питань сутності підприємництва, його типізації, видів та форм підприємництва, логіки та процесу здійснення підприємницької діяльності, зародження та впровадження бізнес-ідеї, регуляторних та не регуляторних обмежень підприємництва, а також набуття вмінь визначення ефективних напрямів підприємницької діяльності, обґрунтування доцільності створення власного бізнесу та розробки бізнес-плану суб'єкта підприємництва.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Правознавство».

Зміст. Сутність, роль та форми підприємницької діяльності. Умови, фактори і принципи розвитку підприємницької діяльності. Організація підприємницької діяльності. Державне регулювання підприємницької діяльності. Велике підприємництво. Мале та середнє підприємництво. Бізнес-планування у підприємстві. Оподаткування підприємницької діяльності. Інвестиції у підприємстві. Підприємницька діяльність у сфері роздрібно́ї та оптової торгівлі. Підприємницька діяльність у сфері зовнішньої торгівлі. Підприємницька діяльність у ресторанному господарстві. Підприємництво у сільському господарстві. Підприємницька діяльність у сфері торговельної нерухомості. Підприємницька діяльність у сфері послуг. Підприємницька діяльність у логістиці. Соціальне підприємництво. Етична та соціальна відповідальність суб'єктів підприємництва. Ефективність підприємницької діяльності.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Апопій В. В. Основи підприємництва : Навчальний посібник / Апопій В.В., Серета С.А., Шутовська Н.О. Львів: Новий Світ-2000, 2023. 323 с.
2. Бізнес-планування підприємницької діяльності : навчальний посібник / М. М. Ільчук, І. А. Коновал, О. Д. Барановська. Київ : НУБіП України, 2024. 246 с. URL: <https://dglb.nubip.edu.ua/handle/123456789/1320>
3. Основи підприємницької діяльності : підручник / за ред. д.е.н., проф. В. М. Марченко. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського. Вид-во «Політехніка», 2022. 515 с. URL: <https://surl.li/wcsjzbz>

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій: лекційні заняття; практичні заняття, у т.ч. з використанням інформаційних технологій та програмних продуктів; розробка та презентація проєктів; розв'язання розрахунково-аналітичних задач; вирішення ситуаційних задач; самостійна робота студентів.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (усне опитування, перевірка індивідуальних завдань, вирішення ситуаційних завдань, вирішення розрахунково-аналітичних задач, виконання комплексної контрольної роботи);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.6. Назва. ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2026/2027.

Семестр. II.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Дивак В. В., доц., канд. пед. наук, доц. каф. комп'ютерних наук та інформаційних систем.

Результати навчання. Формування у студентів умінь застосовувати інформаційно-комунікаційні технології з метою ефективного розв'язання різноманітних завдань щодо отримання, обробки, збереження, подання інформації, які пов'язані з майбутньою професійною діяльністю в умовах інформаційного суспільства.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Математика».

Зміст. Використання хмарних сервісів у навчанні та у подальшій професійній діяльності. Архітектура та програмне забезпечення персонального комп'ютера. Офісна комп'ютерна техніка та програмне забезпечення. Текстовий процесор MS Word. Технології створення, редагування та форматування презентацій. Обробка інформації у середовищі табличного процесора MS Excel. Концепції побудови комп'ютерних мереж. Інтернет-технології обробки інформації. Фінансово-

економічні розрахунки в MS Excel. Технології створення віртуальної (VR – virtual reality) та доповненої реальності (AR – augmented reality). Основи безпеки інформаційних технологій та комп'ютерних мереж.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Буйницька О. Інформаційні технології та технічні засоби навчання. підручник. Київ : Центр навчальної літератури, 2023. 240 с.
2. Інформаційні технології: навчальний посібник / О. І. Зачек, В. В. Сеник, Т. В. Магеровська та ін.; за ред. О. І. Зачека. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2022. 432 с.
3. Томашевський О. М. Інформаційні технології та моделювання бізнес-процесів : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2023. 296 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних та інноваційних методів викладання: лекції (тематичні, проблемні) з використанням мультимедійних засобів; лабораторні роботи (традиційні, тренінгові завдання, комп'ютерне тестування, з використанням засобів обчислювальної техніки); застосування елементів дистанційного навчання.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, усне та письмове опитування);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.7. Назва. ПСИХОЛОГІЯ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2026/2027.

Семестр. II.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Кушніренко К. О., доц., канд. психол. наук, доц. каф. психології; Лапченко І. А., доц., канд. психол. наук, доц. каф. психології; Євченко І. М., доц., канд. психол. наук, доц. каф. психології; Мостова І. В., доц., канд. психол. наук, доц. каф. психології, заст. декана з навч.-вих. роботи ФЕМП; Шатілова О. С., д-р філософії, доц. каф. психології, Бойко Н. С., д-р філософії, доц. кафедри психології.

Результати навчання. Формування у майбутніх фахівців комплексу знань та вмінь щодо сутності психічних пізнавальних процесів, властивостей, станів та утворень, закономірностей їх функціонування, формування і розвитку особистості, психологічних концепцій теорії діяльності та її основних компонентів, категоріального апарату психології в системі професійного навчання і практичної діяльності, пізнання рівня розвитку психічних пізнавальних процесів у особистості.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Філософія».

Зміст. Основні поняття та категорії психологічної науки і практики. Когнітивна сфера особистості – нижчі психічні пізнавальні процеси. Психічні утворення, властивості та емоційно-вольова сфера особистості.

Психологічна характеристика темпераменту та характеру. Особистість в соціальній сфері. Психологія особистості та соціально-психологічні феномени особистості в групі. Вікові особливості формування самосвідомості. Психологія професійної діяльності. Психологічні умови сімейного благополуччя. Психологічні умови психічного і фізичного здоров'я. Психологічні аспекти ментального здоров'я у воєнний і післявоєнний час.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Губенко І. Я., Карнацька О. С., Шевченко О. Т. Основи загальної і медичної психології, психічного здоров'я та міжособистісного спілкування : підручник : 3-є видання, стереотипне. Київ : ВСВ «Медицина», 2021. 312 с.
2. Долинська Л. В. Загальна психологія. Хрестоматія : навч. посіб. Рекомендовано МОНУ. Київ : Каравела, 2023. 640 с.
3. Скрипченко О. В., Долинська Л. В., Огороднійчук З. В. Загальна психологія : підручник. Київ : Каравела, 2023. 464 с.

Заплановані навчальні заходи та методи навчання.

Поєднання традиційних та інноваційних методів викладання: лекції (оглядові, тематичні, проблемні, лекції-конференції, лекції-дискусії); практичні заняття (тренінги, презентації, дискусії, робота в малих групах, моделювання ситуацій, кейс-стаді).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, перевірка есе/ дайджесту / огляду / звіту / конспекту / презентації / ситуаційних вправ / творчих задач, захист індивідуальних та групових проєктів, групові тренінги);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.8. Назва. МІКРО- І МАКРОЕКОНОМІКА.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2026/2027.

Семестр. II.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Уманців Ю. М., проф., д-р екон. наук, зав. каф. економічної теорії та конкурентної політики; Ніколаєць К. М., проф., д-р іст. наук, проф. каф. економічної теорії та конкурентної політики; Лебедева Л.В., доц., канд. екон. наук, доц. каф. економічної теорії та конкурентної політики, нач. відділу грантових проєктів ДТЕУ.

Результати навчання. Формування у майбутніх фахівців здатності обґрунтовувати господарські рішення мікроекономічних суб'єктів за умов динамічних змін ринкової кон'юнктури, навичок макроекономічного мислення та розуміння механізму функціонування національної економіки, вміння застосовувати макроекономічні моделі для розуміння наслідків

сучасної макроекономічної політики, здатності аналізувати стан, причини виникнення та шляхи подолання макроекономічних проблем.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Підприємництво».

Зміст. Теорія поведінки споживача. Попит та пропозиція. Теорія граничних продуктів та мікроекономічна модель фірми. Витрати виробництва. Вплив технологічних змін на витрати виробництва. Досконала конкуренція. Конкурентні переваги та цифрові інновації. Монополія. Державне антимонопольне регулювання. Виклики та перспективи антимонопольного регулювання в ЄС. Монополістична конкуренція та олігополія. Попит на ресурси. Ринок праці. Дефіцит робочої сили та демографічна криза. Моделі макроекономічної рівноваги. Ринки капіталу, землі та інформації. Вплив екологічних норм та зеленої політики на виробництво. Ринкові неспроможності. Екстерналії та екологічні проблеми. Система макроекономічних показників. Макроекономічна стійкість: ключові компоненти. Модель сукупного попиту та сукупної пропозиції. Моделі макроекономічної рівноваги. Фіскальна політика держави. Грошовий ринок та монетарна політика. Макроекономічна нестабільність: інфляція та безробіття. Макроекономічна політика у відкритій економіці.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби:

1. Економічна теорія: підручник: у 2-х ч. Ч. 1. Мікроекономіка / В.Д. Лагутін, Ю. М. Уманців, К. М. Ніколаєць, та ін.; за ред. В.Д. Лагутіна. 2-ге вид., доопр., перероб. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2021. 396 с.
2. Економічна теорія: підручник: у 2-х ч. Ч. 2. Макроекономіка / В.Д. Лагутін, К. М. Ніколаєць, Т.А.Щербакова та ін.; за ред. В.Д. Лагутіна. 2-ге вид., доопр., перероб. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2021. 328 с.
3. Мікроекономіка: Навч. посібник / Н.М.Каменева, М.В.Косич, О. Ю. Александрова та ін. Харків: УкрДУЗТ, 2022. 305 с. URL: <https://surl.li/ipqimz>

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних і нетрадиційних методів з використанням інноваційних технологій: лекції-візуалізації; практичні заняття (case-study / «мозковий штурм» / рольові ігри / презентації / есе / дискусія / модерація / робота над помилками / моделювання поведінки ринкових акторів / розв'язання аналітичних задач).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, усне / письмове опитування, розв'язання задач тощо);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.9. Назва. МАРКЕТИНГ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2027/2028.

Семестр. III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Кононенко Г. І., доц., канд. екон. наук, доц. каф. маркетингу; Самчук В. А., доц., канд. філос. наук, доц. каф. маркетингу; Придятько Е. М., доц., канд. екон. наук, доц. каф. маркетингу; Черниш Т. О., доц., канд. екон. наук, доц. каф. маркетингу.

Результати навчання. Формування у студентів сучасної системи поглядів, спеціальних знань та вмінь у галузі маркетингу, набуття практичних навичок маркетингової діяльності, які дали б можливість використовувати методологію та інструментарій маркетингу у майбутній діяльності щодо ефективного досягнення стратегічних та оперативних цілей підприємства.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Мікро- і макроекономіка», «Підприємництво».

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

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Маркетинг : навч. посіб. для студентів екон. спец. закл. вищ. освіти / Р. І. Буряк та ін.; за ред. проф. Збарського В. К.; Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України, Каф. маркетингу та міжнар. торгівлі. Вид. 2-ге, перероб. та доп. Київ : НУБіП, 2023. 637 с. URL: <https://surl.li/arddae>
2. Маркетинг для бакалаврів : навч. посібник / уклад.: І. Буднікевич, О. Бурдяк, В. Вардеванян та ін.; за ред. д. е. н., проф. І. М. Буднікевич. 2-ге видання перероблене та доповнене. Чернівці : Чернівець. нац. ун-т, 2021. 358 с. URL: <https://surl.li/fpsret>

3. Маркетинг. Світовий досвід та український вимір. Підручник. За ред. Старостіної А.О. Київ : ТОВ «Видавництво Ліра-К», 2024. 490 с. URL: <https://surl.li/inmoxi>

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних та інноваційних методів викладання: лекції (оглядові, тематичні, проблемні); практичні заняття (презентації, дискусії, робота в малих групах, кейс-стаді, рольові та ділові ігри, практичні вправи та виїзні заняття).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування; усне, письмове опитування; перевірка та обговорення підготовленого дайджесту, звіту, презентації, задачі, ситуаційні завдання, творчої олімпіади тощо);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.10. Назва. ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2027/2028.

Семестр. III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Семенова С. М., доц., канд. екон. наук, доц. каф. обліку та оподаткування.

Результати навчання. Теоретична та практична підготовка для розв'язання конкретних завдань з бухгалтерського обліку і формування інформаційної бази з управління підприємницькою діяльністю в умовах ринку, здобуття знань і формування навичок документального оформлення господарських операцій, ведення синтетичного та аналітичного обліку з узагальнення даних бухгалтерського обліку.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Мікро- і макроекономіка».

Зміст. Бухгалтерський облік у системі управління суб'єктом господарювання. Предмет, об'єкти та принципи бухгалтерського обліку. Методичні прийоми бухгалтерського обліку. Організація бухгалтерського обліку на підприємстві. Бухгалтерський облік матеріальних та нематеріальних необоротних активів. Бухгалтерський облік запасів. Бухгалтерський облік дебіторської і кредиторської заборгованості. Бухгалтерський облік фінансових інвестицій. Бухгалтерський облік грошових коштів. Бухгалтерський облік власного та позичкового капіталу. Бухгалтерський облік оплати праці і розрахунків з персоналом. Бухгалтерський облік доходів, витрат і фінансових результатів. Особливості обліку і звітності суб'єктів малого підприємництва.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Бухгалтерський облік як наука: від основ до наукової картини світу : монографія. / за заг. ред. В. Я. Плаксінка. Київ : Центр учбової літератури, 2023. 340 с.

2. Бухгалтерський облік : підручник / О. В. Фоміна, С. Я. Король, А. П. Шаповалова та ін.; за заг. ред. О. В. Фоміної. Київ : Держ. торг.-екон. ун-т, 2024. 224 с.
3. Гура Н. О. Облік видів економічної діяльності : навч. посіб. Київ : Центр навчальної літератури, 2022. 282 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних та інноваційних методів викладання: лекції (тематичні, проблемні); практичні заняття (розв'язання розрахункових задач, робота в малих групах).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, усне та письмове опитування перевірка розрахункових задач);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.11. Назва. ТОВАРОЗНАВСТВО.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2027/2028.

Семестр. III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Михайлова Г. М., доц., д-р техн. наук, проф. каф. товарознавства та митної справи.

Результати навчання. Формування системних теоретичних знань та практичних навичок, компетентностей щодо формування асортименту, властивостей, оцінки якості харчових продуктів та непродовольчих товарів для забезпечення ефективного управління процесами збуту товарів та їх споживання.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Біологія», «Хімія».

Зміст. Основні категорії товарознавства. Принципи класифікації харчових продуктів та непродовольчих товарів. Споживні властивості різних груп харчових продуктів та непродовольчих товарів, чинники, які їх формують. Асортимент харчових продуктів та непродовольчих товарів. Вимоги до якості й маркування харчових продуктів та непродовольчих товарів. Методи оцінки якості харчових продуктів та непродовольчих товарів. Умови зберігання і транспортування різних груп харчових продуктів та непродовольчих товарів. Чинники, що впливають на збереження якості харчових продуктів та непродовольчих товарів під час їх зберігання, транспортування та реалізації. Утилізація та рециклінг.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Горач О.О., Новікова Н.В. Товарознавство харчових продуктів: навч. посіб. для вузів. Херсон: ХДАЕУ, 2023. 345 с. URL: <https://surl.li/kpjrjq>
2. Зрезарцев Н. П. Товарознавство непродовольчих товарів : навч. посіб. Київ : Центр навчальної і практичної літератури, 2022. 328 с.
3. Товарознавство. Т.6. Електронні товари : підручник / В. О. Комаха, Т. Г. Глушкова, О. С. Комаха. Київ: Держ. торг.-екон. ун-т, 2024. 384 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних та інноваційних методів викладання: лекції (тематичні); практичні заняття (товарознавча характеристика різних груп товарів, семінари); самостійна робота студентів.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, усне та письмове опитування, захист індивідуальних проєктів);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.12. Назва. МЕНЕДЖМЕНТ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2027/2028.

Семестр. IV.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Хмурова В. В., доц., канд. екон. наук, доц. каф. менеджменту (пройшла стажування в Університеті Менделя в м. Брно, Празькій академії образотворчих мистецтв та Остравському технічному університеті (Чехія), 2024 р.); Силкіна Ю. О., доц., канд. екон. наук, доц. каф. менеджменту (пройшла стажування в Ягелонському університеті, м. Краків, Польща, 2024 р.); Скібіцька Л. І., канд. екон. наук, доц. каф. менеджменту.

Результати навчання. Формування у майбутніх фахівців сучасного управлінського мислення та системи спеціальних знань у сфері менеджменту, розуміння концептуальних основ системного управління організаціями; набуття умінь аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища організації та прийняття адекватних управлінських рішень.

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

Зміст. Менеджмент як специфічна сфера людської діяльності. Організація як об'єкт управління. Закони, закономірності та принципи менеджменту. Функції менеджменту та процес управління. Планування як загальна функція менеджменту. Організування як загальна функція менеджменту. Мотивування як загальна функція менеджменту. Контролювання як загальна функція менеджменту. Регулювання як загальна функція менеджменту. Методи менеджменту. Управлінські рішення. Інформація та комунікації в менеджменті. Керівництво та лідерство. Відповідальність та етика в менеджменті. Відповідальність за охорону праці на підприємстві. цивільний захист на підприємстві. Результативність та ефективність менеджменту.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Менеджмент : Підручник / С. Ю. Бірюченко, К. О. Бужимська, І. В. Бурачек та ін.; під заг. ред. Т.П. Остапчук. Житомир: Державний університет «Житомирська політехніка». Житомир: Вид-во «Рута», 2021. 856 с.

URL: <https://utek.uz.ua/wp-content/uploads/2025/05/Menedzhment-2021Biryuchenko.pdf>

2. Страпчук С. І., Миколенко О. П., Попова І. А., Пустова В. В. Менеджмент : навчальний посібник. Львів: Видавництво «Новий Світ – 2000», 2024. 356 с.
URL: http://digpub.chite.edu.ua/books/menedgment/39_Strapchuk_managemen t.pdf
3. Шкільняк М.М, Овсянюк-Бердадіна О. Ф., Крисько Ж. Л., Демків І. О. Менеджмент : підручник. Тернопіль: ЗУНУ, 2022. 258 с.
URL: <https://api.dspace.wunu.edu.ua/api/core/bitstreams/4f970bf7-3f37-4efb-98d9-cbd542d2bb39/content>

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних та інноваційних методів викладання: лекції (оглядові, тематичні, проблемні); практичні заняття (презентації, дискусії, робота в малих групах, кейс-стаді, рольові та ділові ігри, практичні вправи).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, перевірка індивідуальних завдань, ситуаційних вправ, аналітично-розрахункових та творчих задач, захист індивідуальних та групових проєктів);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.13. Назва. ЕКОНОМІКА І ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВА.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2027/2028.

Семестр. IV.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Стояненко І. В., доц., канд. екон. наук, доц. каф. економіки та фінансів підприємства; Мельник В. В., доц., канд. екон. наук, доц. каф. економіки та фінансів підприємства.

Результати навчання. Формування у студентів сучасного економічного мислення і системи спеціальних знань про базові поняття щодо господарської діяльності підприємства, змісту окремих напрямів цієї діяльності, системи показників, що характеризують економічні ресурси та результати господарсько-фінансової діяльності підприємства, теоретико-методологічні основи оцінки ефективності використання та розвитку ресурсного потенціалу, формування конкурентоспроможності, фінансової стабільності та економічної безпеки підприємства.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Облік і оподаткування», «Підприємництво», «Мікро- і макроекономіка».

Зміст. Підприємство як суб'єкт господарювання, основні напрямки його господарсько-фінансової діяльності. Методологічні та методичні засади планування діяльності підприємства. Формування програми виробництва продукції та її реалізації, визначення виробничої потужності підприємства. Складові ресурсного потенціалу підприємства та шляхи його ефективного

використання. Трудові ресурси підприємства, системи матеріального стимулювання; методичні підходи до їх аналізу та планування. Майнові ресурси (активи) підприємства, методичні підходи до аналізу та планування оборотних, необоротних активів підприємства. Сутнісні характеристики капіталу, класифікація видів капіталу підприємства. Власний та позиковий капітал підприємства, особливості формування та використання, методичні підходи до їх аналізу та планування. Економічна сутність та механізм формування витрат, доходів, прибутків. Аналіз та планування економічних результатів господарсько-фінансової діяльності підприємства. Оцінка ефективності господарської діяльності підприємства. Сутність фінансового стану підприємства, його складові, методи оцінки. Конкурентоспроможність підприємства та механізм її визначення. Сучасні моделі розвитку підприємства. Економічна безпека підприємства та шляхи її забезпечення.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Бердар М. М. Фінанси підприємств : навч. посіб. Київ : Центр навчальної і практичної літератури, 2022. 296 с.
2. Економіка підприємства : підручник : у 3 част. / А. А. Мазаракі, Н. М. Гуляєва, І. В. Стояненко та ін.; за заг. ред. А. А. Мазаракі. Київ : Держ. торг.-екон. Ун-т, 2022-2023. 432 с.; 472 с.; 356 с.
URL: <https://ur.knute.edu.ua/server/api/core/bitstreams/e75fbf3f-a11a-41f9-8202-75643b17bfb5/content>
3. Мацибора В. І. Економіка підприємства : навч. посіб. Київ : Каравела, 2023. 320 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних та інноваційних методів навчання: лекції(оглядова, тематична, проблемна, бінарна, дуальна, лекція із запланованими помилками); семінарські та практичні заняття (тренінг, презентація, дискусія, комунікативний метод, модерація, «мозкова атака», метод кейс-стаді, робота в малих групах тощо).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування; усне/письмове опитування; презентації аналітичного огляду, перевірка розрахунково-аналітичного проєкту, ситуаційного завдання, розробленого за матеріалами реального підприємства тощо);
- підсумковий контроль (екзамен);
- курсова робота з дисципліни.

Мова навчання та викладання. Українська.

4.14. Назва. ЛОГІСТИКА.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2027/2028.

Семестр. IV.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Нечипорук А. В., доц.,

канд. екон. наук, доц. каф. логістики та торговельного бізнесу, заст. декана з навч.-метод. та наукової роботи ФТМ.

Результати навчання. Набуття навичок розробки стратегії управління закупівельною та збутовою логістикою підприємства; засвоєння особливостей організації та управління перевезенням та складуванням товарів; оволодіння методичними підходами до управління товарними запасами та формування системи логістичного сервісу; вміння ефективно застосовувати інструментарій логістики та оптимізувати логістичні рішення.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Інформаційні технології в професійній діяльності», «Маркетинг», «Товарознавство».

Зміст. Поняття і сутність логістики. Передумови, фактори та етапи розвитку логістики. Цілі та завдання логістики. Засади сучасної концепції логістики. Логістика як сфера компетенцій, що пов'язує підприємство зі споживачами та постачальниками і сприяє підвищенню конкурентоспроможності. Об'єкти логістичного управління та логістична діяльність. Закупівельна логістика. Вибір постачальників товарів. Організація дистрибуції готової продукції. Логістичні канали та логістичні ланцюги. Розподільчі центри та їх розміщення. Місце, роль та види матеріальних запасів. Управління товарними запасами підприємства. Сучасні системи перевезення товарів. Вибір оптимального перевізника товарів. Основні логістичні рішення при транспортуванні різних товарів. Склад як інтегрована складова частина в логістичному ланцюгу. Логістичний процес на складі. Логістичні рішення при оптимізації складської підсистеми. Організація комерційної логістики як ефективного інструменту сучасної економіки. Формування підсистеми логістичного сервісу. Моделювання та оптимізація рівня логістичного сервісу. Особливості та оптимізація логістичних рішень у міжнародній логістиці. Логістика в умовах воєнного стану.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Біловодська О. А. Логістика : теорія та практика : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2022. 356 с.
2. Окландер М. А. Логістика : підручник. Київ : Центр навчальної і практичної літератури, 2022. 356 с.
3. Марченко В. М. Логістика : теорія та практика : підручник. Київ : НУХТ, 2022. 334 с.

Заплановані навчальні заходи на методи викладання.

Лекції, семінарські та практичні заняття з використанням інтерактивних методів навчання.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (усне та письмове опитування, тестування, кейси, контроль розв'язання творчих задач та ситуаційних вправ);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.15. Назва. РЕКЛАМА В ТОРГІВЛІ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2028/2029.

Семестр. V.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Мельніченко О. І., доц., канд. психол. наук, доц. каф. журналістики та реклами.

Результати навчання. Набуття практичних навичок зі створення плану рекламної кампанії; оцінювання існуючих рекламних звернень та написання їх; розрахунок рекламного бюджету; результативності та ефективності рекламної кампанії підприємства торгівлі та види основних засобів реклами в торгівлі, організація та контроль рекламної діяльності підприємства торгівлі; вибір конкретного рекламного агентства, послугами якого можна скористатися.

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

Зміст. Теоретичні засади рекламної діяльності. Особливості управління рекламною діяльністю в торгівлі. Основні види реклами в торгівлі. Інформаційно-аналітичне забезпечення рекламної діяльності підприємств торгівлі. Організація процесу планування торгової реклами підприємств торгівлі. Психологічні основи сприйняття реклами в торгівлі. Координація діяльності суб'єктів рекламного ринку. Розробка рекламної кампанії та її інтеграція з маркетинговими комунікаціями підприємства торгівлі. Соціально-етичні аспекти реклами в торгівлі. Контроль та оцінка результативності рекламної діяльності підприємства торгівлі.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Владимирська Г. О., Владимирський П. О. Реклама : навч. посіб. Київ : Кондор, 2025. 336 с.
2. Романюк І. А., Мандич О. В., Сєвідова І. О. та ін. Рекламний менеджмент : навч. посіб. Харків : ХНТУСГ, 2022. 163 с.
3. Телєтов О. С. Рекламний менеджмент : підручник. Суми : Університетська книга, 2025. 365 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних та інноваційних методів викладання: лекції (оглядові/тематичні/проблемні); практичні заняття (презентація, дискусія, модерація, моделювання ситуацій, метод кейс-стаді).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, письмове опитування, перевірка підготовленого звіту / презентації / ситуаційні завдання);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.16. Назва. ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2028/2029.

Семестр. V.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Пархаєва Н. В., доц., канд. екон. наук, доц. каф. логістики та торговельного бізнесу.

Результати навчання. Формування у здобувачів комплексу спеціальних теоретичних знань щодо організації і технології торгівлі та набуття навичок їх практичної реалізації на підприємствах роздрібної та оптової торгівлі в сучасних умовах господарювання.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Підприємництво», «Економіка і фінанси підприємства», «Маркетинг», «Менеджмент», «Логістика».

Зміст. Основні принципи організації в торгівлі. Функції торгівлі, економічні та соціальні завдання. Організаційні моделі торгівлі та функціональна структура. Сутність, характерні особливості та завдання роздрібної торгівлі. Класифікація об'єктів роздрібної торговельної мережі. Види об'єктів дрібнороздрібної торговельної мережі. Порядок здійснення торговельної діяльності та правила роботи магазинів, дрібнороздрібної торговельної мережі. Правила роздрібної торгівлі продовольчими та непродовольчими товарами. Правила торговельного обслуговування населення. Склад та взаємозв'язок приміщень магазину. Основні вимоги щодо технологічного планування продовольчого та непродовольчого магазину. Сутність торговельно-технологічного процесу у магазині. Сутність оптової торгівлі, її роль, функції та завдання. Види оптових підприємств, їх класифікація та роль у процесі товаропросування. Види посередників в оптовій торгівлі та їх класифікація. Роль і функції складів у процесі товароруку, їх класифікація і види. Особливості роботи складів залежно від виконуваних функцій. Види складських приміщень, їх взаємозв'язок і технологічне планування. Організація виконання операцій технологічного процесу на складі. Організація тарних операцій у торговельних підприємствах. Транспортні засоби та їх вибір для забезпечення транспортно-експедиційних операцій в торгівлі. Транспортно-експедиторське обслуговування підприємств торгівлі. Організація надання торговельних послуг підприємствами роздрібної торгівлі. Структура послуг підприємств оптової торгівлі. Організація роботи оператора оптового ринку з ключовими клієнтами. Інновації в торгівлі.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби:

1. Апопій В., Міщук І., Рудницький С., Хом'як Ю. Теорія та практика торговельного обслуговування : навч. посіб. Київ : Центр навчальної літератури, 2021. 632 с.
2. Балджи М., Однополько В. Економіка та організація торгівлі : навч. посіб. Київ : ФОП Гуляєва В. М, 2021. 344 с.
3. Бозуленко Н. О. Організація торгівлі: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.]. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2021. 240 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Проблемні лекції; семінарські заняття з підготовкою доповідей, обговоренням індивідуальних творчих завдань, проведенням дискусій та воркшопів; практичні заняття з використанням ситуаційних завдань, розв'язанням розрахунково-аналітичних задач і бізнес-батлів.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (усне опитування, тестування, перевірка виконання задач, захист індивідуальних завдань і проєктів);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.17. Назва. ОРГАНІЗАЦІЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2028/2029.

Семестр. V.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Мельник Т. М., проф., д-р екон. наук, зав. каф. міжнародного менеджменту.

Результати навчання. Формування у студентів цілісної уяви про специфіку здійснення зовнішньоторговельних операцій та засвоєння категоріального апарату, що використовується при укладанні та реалізації зовнішньоторговельних контрактів.

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

Зміст. Зовнішньоторговельні операції купівлі-продажу товарів. Встановлення цін у зовнішньоторговельних контрактах як фактор підвищення економічної ефективності зовнішньоторговельних операцій. Валютно-фінансові умови зовнішньоторговельних операцій. Організація і проведення зовнішньоторговельних переговорів. Зустрічна торгівля як особливий вид зовнішньоторговельних операцій. Посередницька ланка у зовнішньоторговельних операціях. Зміст та особливості підготовки і реалізації договору консигнації. Організація і техніка операцій на міжнародних товарних біржах. Міжнародні торги як особливий вид зовнішньоторговельних операцій. Організація міжнародних товарних аукціонів. Укладання експортно-імпортних контрактів на поставку машин і устаткування. Особливості організації зовнішньоторговельних операцій з сировиною. Операції з торгівлі ліцензіями й інші комерційні форми передачі технологій. Інжинірингові послуги як об'єкт зовнішньоторговельних операцій. Організація операцій з міжнародного співробітництва щодо будівництва промислових об'єктів. Організація міжнародної торгівлі товарами подвійного використання. Лізинг у зовнішньоторговельних операціях. Операції з міжнародного туризму. Транспортне забезпечення зовнішньоторговельних операцій. Класифікація супровідних документів по зовнішньоторговельних операціях.

Документарне оформлення експорту товарів до країн Європи.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Григорова-Беренда Л. І., Шуба М. В. Теорія і практика зовнішньої торгівлі : навчальний посібник. 2-ге вид., випр., перероб. і доп. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2023. 136 с.
2. Міжнародна економічна діяльність України : підручник / за ред. А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2021. 704 с.
3. Зовнішньоекономічна діяльність : навчальний посібник / А. П. Рум'янцев, Н. С. Рум'янцева. Київ : Центр учбової літератури, 2023. 296 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Лекції, семінарські заняття, робота в малих групах, захист індивідуальних проєктів.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (опитування, колоквіуми, тестування);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.18. Назва. ЦІНОУТВОРЕННЯ В РИТЕЙЛІ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2028/2029.

Семестр. V.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Стояненко І. В., доц., канд. екон. наук, доц. каф. економіки та фінансів підприємства.

Результати навчання. Формування сучасного економічного мислення та спеціальних знань у сфері ціноутворення в ритейлі, аналізу динаміки цін і чинників, які впливають на них; вміння обґрунтовувати ціни на різні види товарів та послуг; здатність до обґрунтованого вибору цінової політики, стратегії та методів ціноутворення в ритейлі; знання основних законодавчих та нормативних документів, які регламентують процеси формування, встановлення, зміни цін в ритейлі.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Мікро- і макроекономіка», «Економіка і фінанси підприємства», «Облік і оподаткування».

Зміст. Ціна як соціально-економічна категорія. Роль ціни та особливості процесів ціноутворення в ритейлі. Склад та структура роздрібної ціни товару, особливості її формування. Система цін в ритейлі. Фактори ціноутворення в ритейлі. Методи ціноутворення в ритейлі. Сутність та особливості формування цінової політики підприємств ритейлу. Цінова стратегія та цінова тактика підприємств ритейлу. Особливості ціноутворення в онлайн та офлайн торгівлі. Особливості ціноутворення на окремі категорії товарів в ритейлі. Формування цін на імпорту продукцію в ритейлі. Стратегічні перспективи формування торговельної політики

країн ЄС та України. Трансфертне ціноутворення в ритейлі. Ризики ціноутворення в ритейлі.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/заходи.

1. Колесников О. В. Ціноутворення : навч. посіб. Київ : Центр навчальної літератури, 2022. 156 с.
2. Ціноутворення в умовах ринку : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Ю. Літвінов, Т. Літвінова, Л. Останкова, О. Підгорна. Київ : Центр учбової літератури, 2022. 400 с.
3. Ціни і ціноутворення : підручник / Харків. нац. авт.-дор. ун-т ; за ред. А. В. Непрана, І. Ю. Шевченко. Харків : ПП Іванченка, 2024. 446 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних і нетрадиційних методів навчання з використанням сучасного програмного забезпечення та інноваційних технологій: лекції (тематична / проблемна / лекція-консультація); практичні заняття (моделювання ситуацій / робота в малих групах / виконання індивідуального завдання тощо).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування; усне / письмове опитування/ вправи / завдання / ситуаційного завдання та ін.);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.19. Назва. ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ В РИТЕЙЛІ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2028/2029.

Семестр. VI.

Лектор, науковий ступінь, вчене звання, посада. Дивак В. В., доц., канд. пед. наук, доц. каф. комп'ютерних наук та інформаційних систем.

Результати навчання. Формування у студентів умінь застосовувати інформаційні системи в галузі торгівлі та дистрибуції в умовах сучасного інформаційного суспільства.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Інформаційні технології в професійній діяльності», «Логістика», «Організація торгівлі».

Зміст. Поняття та опис використання інформаційних систем в галузі торгівлі. Концепція використання інформаційних систем в галузі торгівлі. Характеристика сучасних інформаційних систем обліку. Інформаційні системи в роздрібній торгівлі та дистрибуції. Автоматизація обліку торгових операцій на прикладі інформаційної системи «МІА. Облік та звітність». Автоматизація обліку торгових операцій на прикладі інформаційної системи «BAS Роздрібна торгівля». Автоматизація адміністрування користувачів на прикладі інформаційної системи «BAS Роздрібна торгівля». Автоматизація адміністрування користувачів на прикладі інформаційної системи «МІА. Облік та звітність». Автоматизація обліку завершення періоду та формування регламентованої звітності в

інформаційних системах. Автоматизація сучасного торговельного обладнання в ритейлі.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби:

1. Бутенко Т. А., Сирий В. М. Інформаційні системи та технології: навч. посіб. Харків : ХНАУ ім. В. В. Докучаєва, 2020. 207 с.
2. Інформаційні системи і технології. Частина 2: навчальний посібник [Електронний ресурс] / Азарова А.О., Юрчук Н.П., Нікіфорова Л.О., Шиян А.А. Вінниця : ВНТУ, 2024. 160 с.
URL: https://pdf.lib.vntu.edu.ua/books/2025/Azarova_P2_2024_160.pdf
3. Evans V., Dooley J., Wright S. Career paths: information technology: student's book. Express Publishing. 2022. 40 p.

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 презентації);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.20. Назва. УПРАВЛІННЯ ПРОДАЖЕМ ТА МЕРЧАНДАЙЗИНГ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2028/2029.

Семестр. VI.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Приймук О. Р., доц., канд. екон. наук, доц. каф. логістики та торговельного бізнесу.

Результати навчання. Формування у студентів комплексу знань та вмінь щодо концепцій управління продажем на підприємствах оптової та роздрібної торгівлі, способів організації управління взаємовідносинами з клієнтами, організації бізнес-процесів через CRM-рішення, оволодіння методичним інструментарієм реалізації основних принципів мерчандайзингу.

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

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. Божкова В. В., Башук Т. О. Мерчандайзинг : навч. посіб. Суми : ВТД «Університетська книга», 2023. 124 с.
2. Маркетинг в підприємницькій діяльності та управління продажем логістичних послуг : підручник / за ред. С. Л. Литвиненко. Київ : Кондор, 2021. 280 с.
3. Соколов О. Активні продажі : книга-тренінг. Київ : Міжнародний Університет продажів Олександра Соколова, 2024. 470 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних та інноваційних методів викладання: тематичні та проблемні лекції, практичні заняття з використання ситуаційних та творчих завдань, сучасних інформаційних технологій.

Методи оцінювання.

- поточний контроль (усне та письмове опитування, тестування, перевірка ситуаційних та творчих завдань, презентацій, контрольних робіт, захист індивідуального проєкту);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.21. Назва. ПОВЕДІНКА СПОЖИВАЧІВ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2028/2029.

Семестр. VI.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Василишина Л. М., доц., канд. екон. наук, доц. каф. маркетингу; Зайцева О. І., проф., канд. екон. наук, проф. каф. маркетингу; Коровіна О. В., доц., канд. екон. наук, доц. кафедри маркетингу.

Результати навчання. Формування у здобувачів вищої освіти системи поглядів і спеціальних знань про поведінку споживачів, набуття практичних навичок з використання дієвого інструментарію ціннісно-орієнтованого релевантного впливу на поведінку споживачів на насиченому споживчому ринку.

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

Зміст. Генеза науки про поведінку споживачів. Поняття споживання в економіці, маркетингу, культурі та персональному житті. Принципи формування споживчої цінності. Вплив зміни споживчих уподобань на види і функції споживання. Споживацтво, консюмеризм, нові тенденції у розвитку сфери споживання (екологічність, етичність, відповідальність) і у поведінці усвідомлених покупців. Детермінанти споживчої поведінки у процесі ухвалення рішення про купівлю. Споживча поведінкова реакція, класифікація споживчих потреб. Фактори зовнішнього і внутрішнього впливу на поведінку споживачів. Споживання в родині та домашньому господарстві. Ситуаційний вплив на поведінку споживачів, типи

ситуативів. Формування системи взаємовідносин зі споживачами. Сутність та значення програм лояльності. Споживчі реакції на спонукальні чинники маркетингу. Споживач як основний конкурентний ресурс сучасного періоду розвитку світової економіки. Споживчі ком'юніті. Інформаційно-аналітичне забезпечення і результативність залучення споживачів. Трансформація купівельної поведінки споживачів, культура цифрового споживання.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Іваненко Л.М., Смерічевська С.В., Смерічевський С.Ф. Поведінка споживачів : навчальний посібник. Суми : Університетська книга, 2024. 306 с. URL: <https://er.nau.edu.ua/handle/NAU/65491>
2. Райко Д.В. Практикум з дисципліни «Поведінка споживачів»: навч. посібник / Д. В. Райко ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". Суми : Триторія, 2023. 182 с. URL: <https://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/66833>
3. Del I. Hawkins, David L. Mothersbaugh. Consumer Behavior: Building Marketing Strategy. 14th Edition. McGraw-Hill Education. 2021. 778 p.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних і нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій: лекції (оглядова/тематична/проблемна/ лекція-консультація); практичні заняття (презентація, експрес-дослідження, індивідуальні завдання, індивідуальне проектування/дискусія/моделювання ситуацій/«мозкова атака»/ кейс-стаді/робота в малих групах).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, усне/письмове опитування, перевірка та обговорення підготовлених презентацій, індивідуального творчого завдання, захист проєктів);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.22. Назва. КАТЕГОРІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2029/2030.

Семестр. VII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Микитенко Н. В., доц., канд. екон. наук, доц. каф. менеджменту; Білявська Ю. В., доц., канд. екон. наук, доц. каф. менеджменту.

Результати навчання. Формування у майбутніх фахівців компетентності щодо базових принципів, основних понять, сучасної концепції, теоретичних положень і практичних методів управління асортиментом товарів підприємств торгівлі на засадах виділення в ньому товарних категорій.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Маркетинг»,

«Товарознавство», «Економіка і фінанси підприємства», «Логістика», «Організація торгівлі».

Зміст. Категорійний менеджмент як сучасний підхід до управління товарним асортиментом. Світові парадигми категорійного менеджменту. Сутність товарної категорії як об'єкту управління. Відмінності традиційної системи закупівель від управління асортиментом за товарними категоріями. Процес виділення товарних категорій в асортименті підприємства. Формування асортиментного портфелю товарної категорії. Аналітично-методичний інструментарій категорійного менеджменту. Сегментування споживчого ринку як базовий інструмент категорійного менеджменту. Дослідження конкурентного середовища товарної категорії. Генерування стратегії категорійного менеджменту. Розробка програми розвитку товарної категорії. Інформаційне забезпечення та ефективність категорійного менеджменту.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси / засоби.

1. Ляліна Н. П., Дименко Р. А., Самойленко А. А., Кулік А. В. Категорійний менеджмент : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури. 2025. 154 с.
2. Райко Д. В., Шипуліна Ю. С. Маркетингова товарна політика : навч. посібник. Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". Суми : Триторія, 2022. 158 с. URL: <https://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/61119>
3. Stavrand E., Hanagan J. Global Category Manager's. Handbook : Building a category strategy that delivers sustainable value, Seak LLC, 2022. 342 p.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних і нетрадиційних методів навчання з використанням інноваційних технологій: проблемні лекції, презентації, розв'язання розрахунково-аналітичних задач, кейс-стаді, бізнес-гра, бізнес-батл, початковий тренінг, самостійна робота студентів.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, перевірка індивідуальних завдань, розрахунково-аналітичних задач, ситуаційних вправ, захист індивідуальних та групових проєктів);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.23. Назва. ПРАКТИЧНИЙ КУРС «БІЗНЕС-СИМУЛЯЦІЯ».

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2029/2030.

Семестр. VII – VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Андросенко О. О., доц., канд. екон. наук, доц. каф. обліку та оподаткування; Ануфрієва Т. Г., асист. каф. логістики та торговельного бізнесу; Вежлівцева С. П., доц., канд. техн. наук, доц. каф. товарознавства і фармації; Ганечко І. Г., доц., канд. екон. наук, доц. каф. економіки і фінансів підприємства; Лісун Я. В., доц., д-р екон. наук,

доц. каф. журналістики та реклами; Силкіна Ю. О., доц., канд. екон. наук, доц. каф. менеджменту; Суслowa Т. О., доц., канд. екон. наук, доц. каф. маркетингу; Трубей О. М., доц., канд. екон. наук, доц. каф. економіки і фінансів підприємства, директор Навчально-наукового центру бізнес-симуляції ДТЕУ; Туницька Ю. М., доц., канд. екон. наук, доц. каф. міжнародного менеджменту.

Результати навчання. Формування у студентів професійних компетентностей щодо організації та управління бізнесом в сфері ритейлу на засадах бізнес-симуляції (інтерактивної моделі віртуального підприємства, яка за своїми внутрішніми умовами максимально наближена до реального підприємства торгівлі). Оволодіння навичками виконання завдань та обов'язків фахівців окремих функціональних підрозділів підприємства. Розвиток комплексу практичних навичок здійснення окремих бізнес-процесів та бізнес-операцій з використанням сучасних програмних продуктів та вебсервісів, набуття досвіду роботи в команді.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Підприємництво», «Інформаційні технології в професійній діяльності», «Мікро- і макроекономіка», «Маркетинг», «Облік і оподаткування», «Товарознавство», «Менеджмент», «Економіка і фінанси підприємства», «Логістика», «Реклама в торгівлі», «Організація торгівлі», «Організація зовнішньоторговельних операцій», «Ціноутворення», «Інформаційні системи в ритейлі», «Управління продажем та мерчандайзинг».

Зміст. Бліц-аудит діяльності підприємства торгівлі, формування аналітичних висновків за основними показниками розвитку бізнесу. Визначення сильних та слабких аспектів діяльності, розробка програми стратегічного розвитку. Уточнення концепту торговельної діяльності. Забезпечення функціонування системи маркетингу на підприємстві торгівлі. Розробка маркетингової товарної політики та комунікаційної політики підприємства. Моделювання процесу закупівлі товарів. Управління закупівельним процесом та процесом товарозабезпечення. Категорійний менеджмент підприємства торгівлі. Контроль за умовами постачання та продажу товарів, дотриманням технічних регламентів та гігієнічних нормативів. Управління бізнес-процесом транспортування товарів підприємства: організація доставки товарів. Управління персоналом у системі менеджменту підприємства, розробка кадрової політики. Організація та моделювання обліку господарських операцій підприємства з використанням сучасних програмних продуктів. Симуляція здійснення зовнішньоторговельних операцій та оцінювання їх ефективності. Аналіз та планування фінансово-економічних результатів діяльності підприємства. Бюджетування та фінансовий контролінг на підприємстві. Оцінка ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Балджи М. Д., Однолько В. О. Економіка та організація торгівлі : навч. посіб. Київ : ФОП Гуляєва В.М., 2021. 344 с.

URL: <https://files.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi83/0063377.pdf>

2. Армстронг Г. Котлер Ф. Основи маркетингу. Підручник. Київ : Науковий світ, 2022. 880 с. URL: <https://kniga.biz.ua/pdf/32147-osnovy-marketingu.pdf>
3. Управління персоналом: підручник. 2-ге вид., перероб. і доп. / О.М. Шубалий, Н. Т Рудь, А. І. Гордійчук та ін.; за заг. ред. О. М. Шубалого. Луцьк : ЛНТУ, 2023. 414 с. URL : <https://surl.li/puxfxb>

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Процес вивчення дисципліни здійснюється на базі Навчально-наукового центру бізнес-симуляції ДТЕУ на основі віртуальної торговельної мережі «Гермес», що функціонує в режимі реального часу. Вивчення дисципліни передбачає проведення практичних занять у малих групах (командах) в підрозділах імітаційного підприємства, а саме у департаментах: Розвитку та інновацій, HR-департаменту, Комерційному, Асортименту та якості, Маркетингу та комунікацій, Фінансово-економічному, ЗЕД, Логістики, Бухгалтерії. По завершенню вивчення курсу відбувається захист концептів віртуальних магазинів торговельної мережі ТОВ «Гермес».

Методи оцінювання.

- поточний контроль (ситуаційні завдання/кейси);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.24. Назва. ЕЛЕКТРОННА ТОРГІВЛЯ ТА ФУЛФІЛМЕНТ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2029/2030.

Семестр. VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Кавун О. О., доц., канд. екон. наук, доц. каф. логістики та торговельного бізнесу; Котова М. В., доц., канд. екон. наук, доц. каф. логістики та торговельного бізнесу, заст. декана з навч.-виховної роботи ФТМ.

Результати навчання. Формування спеціальних теоретичних знань з питань організації і технології роздрібної та оптової електронної торгівлі, застосування технології fullfilment, набуття практичних навичок з прийняття ефективних управлінських рішень суб'єктами підприємницької діяльності.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Маркетинг», «Економіка і фінанси підприємства», «Організація торгівлі», «Управління продажем та мерчандайзинг».

Зміст. Електронна комерція в системі інформаційно-мережевої економіки. Електронна торгівля як складова електронної комерції. Сутність, ключові переваги, недоліки електронної торгівлі. Система суб'єктів та умови здійснення електронної торгівлі. Інфраструктура системи електронної торгівлі. Класифікація електронних платіжних систем, що функціонують в Інтернет, їх переваги і недоліки, процедура вибору. Сутність та функції

електронних платіжних систем. Основні бізнес-моделі роздрібно-електронної торгівлі. Характеристика основних бізнес-процесів електронної торгівлі. Класифікація систем електронної торгівлі. Інтернет-вітрини. Поняття Інтернет-магазину і особливості його функціонування. Основні підходи до створення сайту Інтернет-магазину, їх переваги та недоліки. Особливості організації логістичної діяльності Інтернет-магазину. Fullfilment для підприємства електронної торгівлі. Організація продажу товарів і обслуговування покупців в Інтернет-магазинах. Оцінка економічної ефективності функціонування Інтернет-магазину. Пошукова оптимізація сайту Інтернет-магазину. Просування сайту Інтернет-магазину в соціальних мережах. Організація оптової електронної торгівлі. Організація оптового продажу товарів і послуг через електронні торговельні майданчики. Бізнес-моделі B2B електронних торговельних майданчиків. Електронний аукціон, його сутність, характерні особливості, механізм і технологія проведення. Електронні біржі. Процедури участі в електронних торгах. Віртуальні торговельні представництва товаровиробників та організація їх функціонування.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Дrajниця С. А. Електронна комерція : навч. посіб. Львів : Новий світ-2000, 2021. 184 с.
2. Краус К. М., Краус Н. М., Манжура О. В. Електронна комерція та Інтернет-торгівля : навч.-метод. посіб. Київ : Аграр Медіа Груп, 2021. 454 с.
3. Шалева О. І. Електронна комерція : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2022. 216 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних та інноваційних методів викладання: лекції (тематичні, проблемні) з використанням мультимедійних засобів; практичні заняття (традиційні, тренінгові завдання, комп'ютерне тестування); застосування елементів дистанційного навчання.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (письмове опитування, тестування, обговорення наукових доповідей та есе студентів, перевірка виконання творчих завдань і ситуаційних вправ);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.25. Назва. ФІЗИЧНЕ ВИХОВАННЯ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2026/2027, 2027/2028.

Семестр. I – IV.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Гамов В. Г., зав. каф. фізичної культури, спорту та реабілітації; Бойко О. Г., доц., канд. пед. наук, доц. каф. фізичної культури, спорту та реабілітації; Короп М. Ю., доц.,

канд. пед. наук, доц. каф. фізичної культури, спорту та реабілітації.

Результати навчання. Дисципліна сприяє задоволенню освітніх інтересів особистості й розвитку таких компетенцій: надання необхідного обсягу знань, умінь та навичок використання засобів фізичної культури і спорту для підтримки та зміцнення здоров'я у даний час і в майбутній трудовій діяльності.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Фізична культура».

Зміст. Історія організації фізичної культури. Наукове обґрунтування фізичного виховання та спортивного тренування. Основи професійно-фізичної підготовки. Основи здорового способу життя студентів. Організація лікарського контролю та самоконтролю в процесі фізичного виховання. Гігієнічні основи фізичної культури та спорту. Атлетична гімнастика. Баскетбол. Волейбол. Плавання. Настільний теніс. Бадмінтон. Футбол. Аеробіка. Боді-фітнес. Загальна фізична підготовка. Групи фізичної реабілітації.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Колумбет О. М. Теорія і методика фізичної культури. Опорні схеми : навч. посіб. / 3-тє вид., допов. та перероб. Київ : Держ. торг.-екон. ун-т, 2025. 180 с.
2. Олешко В. Г. Моделювання, відбір та орієнтація підготовки спортсменів у силових видах спорту : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2023. 252 с.
3. Фізичне виховання. Спортивні ігри : навч. посіб. / В. Г. Гамов, О. О. Дембіцька, М. Ю. Короп. Київ : Держ. торг.-екон. Ун-т, 2025. 252 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Практичні заняття та методи викладання, згідно теорії та методики фізичного виховання.

Методи оцінювання.

- поточний контроль (нормативи виконання фізичних вправ, державні тести з фізичного виховання);
- підсумковий контроль (залік).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.26. Назва. АНАЛІТИКА КЛІЄНТСЬКИХ ДАНИХ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2028/2029, 2029/2030.

Семестр. V – VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Чуніхіна Т. С., доц., канд. екон. наук, доц., доцент 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.** «Інформаційні технології в професійній діяльності», «Маркетинг».

Зміст. Інформаційний простір та інформаційні процеси в маркетингу. Аналітика клієнтських даних як різновид інформаційно–аналітичної діяльності. Складові системи аналіз даних (Data Analysis, Data Science) Організація інформаційно-аналітичної діяльності в маркетингу. Технології збору інформації про клієнтів. Технології штучного інтелекту в аналітиці клієнтських даних. Маркетингові дослідження даних про клієнтів. Економічна бізнес-аналітика (Business Intelligence), аналітика даних (Data Science), інтелектуальний аналіз даних (Data Mining), машинне навчання (Machine Learning), видобування знань (Knowledge Discovery in databases). Інструменти клієнтської аналітики. Текстова аналітика даних про клієнтів. Обробка та аналіз текстів (Text Mining). Клієнтська аналітика у цифровому середовищі. 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. Реляційна модель формування клієнтської бази даних. Архітектура клієнтської бази. Проектування клієнтської бази даних. Технології створення клієнтських баз даних. Використання в маркетинговій діяльності клієнтської бази даних. Аналіз взаємовідносин з клієнтами. Управління взаємовідносин з клієнтами. Особливості функціонування CRM-системи на українському ринку. Технології та засоби створення візуалізації аналізу клієнтських даних. Перспективи розвитку аналітики клієнтських даних в Україні.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Villagran, M., Bean, R. Data Insights Delivered: 7 Proven Steps to Understand Stakeholders, Manage Expectations, and Deliver Actual Value, English, ASIN: B0BYWMXV2W. Publisher: Data Concierge LLC, 2023. 141 p. URL: https://www.amazon.com/Data-Insights-Delivered-StakeholdersExpectations-ebook/dp/B0BYWMXV2W/ref=sr_1_2_sspa
2. Tanimura Cathy. SQL for Data Analysis: Advanced Techniques for Transforming Data into Insights. O'Reilly Media, Inc., 2021. 360 p. . URL: https://books.google.com.ua/books/about/SQL_for_Data_Analysis.html?id=pjhCEAAAQBAJ&redir_esc=y
3. Wayne L. Winston. (2021) Marketing Analytics. Publisher: WILTY. Language: English. Paperbac. 722 p. [Електронний ресурс]. URL: <https://surl.li/vjupbm>

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних і нетрадиційних методів викладання з використанням інноваційних технологій:

– лекції (тематична, проблемна);

– практичні заняття (традиційні, робота в малих групах).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (перевірка індивідуальних завдань, тестування);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.27. Назва. ДІЛОВІ ПЕРЕГОВОРИ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2027/2028, 2028/2029, 2029/2030.

Семестр. III – VIII.

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

Результати навчання. Формування теоретичних основ організації та проведення ділових переговорів, оволодіння прийомами та умовами їх використання для отримання переваг у реалізації стратегій та вирішення спірних проблем у переговорному процесі.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Іноземна мова за професійним спрямуванням», «Маркетинг», «Менеджмент».

Зміст. Сутність та значення ділових переговорів у діяльності підприємств. Порядок організації ділових переговорів. Етапи розробки програми переговорів. Процес проведення ділових переговорів. Подолання розбіжностей в переговорному процесі. Вербальні комунікації під час переговорів. Невербальні комунікації під час переговорів. Технологічні досягнення в методах роботи з партнерами, покупцями і споживачами послуг підприємства. Етичні аспекти ділових переговорів. Особливості здійснення переговорів з партнерами (клієнтами) із зарубіжних країн.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Кухарська, Н. О., Смирнова Н. В. Стратегія ділових переговорів : навч. посіб. Держ. ун-т інтелект. технологій і зв'язку. Київ : Гуляєва В.М., 2024. 259 с.
2. Мельникович О. М. Організація роботи рекламного та PR-агентства: підручник. Київ : ДТЕУ. 2023. 460 с.
3. Мистецтво ведення переговорів: навчальний посібник/ А. Є. Адамович, О. М. Максимець. Мелітополь: ФОП «Однорог Т.В.», 2021. 264 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних і нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій: лекції з використанням мультимедійних засобів; практичні заняття з використанням сучасних інтерактивних технологій, круглі столи, конкурси, олімпіади.

Методи оцінювання.

- поточний контроль (проекти, опитування);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.28. Назва. БЕЗПЕЧНІСТЬ ТОВАРІВ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2027/2028, 2028/2029, 2029/2030.

Семестр. IV – VIII.

Лектор, науковий ступінь, вчене звання, посада. Гончарова І. В., доц., канд. хім. наук, доц. каф. товарознавства і фармації.

Результати навчання. Формування знань щодо хімічних та біологічних процесів і закономірностей розробки, оцінювання, прогнозування критеріїв безпечності споживних товарів; знань щодо виникнення та динаміки небезпечних чинників у сировині та готовій продукції; знань щодо джерел та фізіології впливу харчових алергенів на організм людини; знань щодо механізму застосування, розповсюдження та небезпеки для людини генетично модифікованих організмів; знань щодо засад харчової токсикології; набуття навичок оцінювання ризиків та прогнозування безпечності споживних товарів впродовж виробництва та проходження каналами розповсюдження.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Товарознавство».

Зміст. Роль безпечності у задоволенні потреб організму людини. Методологія управління безпечністю споживних товарів. Міжнародна тавітчизняна практика нормативного регулювання безпечності товарів. Загальні закономірності формування та динаміки критеріїв біологічного, хімічного, фізичного походження безпечності харчових продуктів. Природа та особливості контролювання небезпек пов'язаних з харчовими алергенами та генетично модифікованими організмами. Роль харчових добавок у формуванні безпечності харчових продуктів. Види та характеристика безпечності непродовольчих товарів.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси / засоби.

1. Міжнародні стандарти якості та безпеки харчових продуктів Комісії ФАО / ВООЗ «Кодекс Аліментаріус»: <http://www.codex-alimentarius.net>
2. Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів: Закон України в редакції від 04.04.2018 № 771/97-ВР. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/771/97>.
3. Салухіна Н. Г. Стандартизація та сертифікація товарів і послуг. 2-ге видання. Підручник затверджений МОН України. Київ : ЦУЛ, 2022. 426 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних і нетрадиційних методів навчання з використанням інноваційних технологій: тематичні і проблемні лекції, лабораторні заняття (проведення досліджень).

Методи оцінювання:

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

Мова навчання та викладання. Українська.

4.29. Назва. ЗАХИСТ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2028/2029, 2029/2030.

Семестр. VI – VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Притульська Н. В., проф., д-р техн. наук, проф. каф. товарознавства і фармації, перший проректор з науково-педагогічної роботи.

Результати навчання. Формування системи знань та вмінь щодо організації діяльності із захисту прав споживачів, реалізації прав споживачів та механізму їх захисту при вирішенні конкретних практичних ситуацій.

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

Зміст. Формування стратегії захисту прав споживачів та етапів формування консумеризму в Україні та світі. Аналіз діяльності державних та недержавних організацій у справах захисту прав споживачів. Вивчення основних засад захисту прав споживачів на вибір, безпеку та якість товарів та послуг, здорове навколишнє середовище, компенсацію збитків від придбання неякісних, небезпечних товарів, послуг, судового та позасудового захисту споживачів. Визначення сучасних проблем та перспектив розвитку консумеризму в Україні в умовах глобалізації.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Іваненко Л. М., Язвінська О. М. Захист прав споживачів : підручник. / Київ : «Юрінком Інтер», 2021. 496 с.
2. Про захист прав споживачів: Закон України № 1023-XII від 12.05.1991 (в редакції від 24.12.2024 № 3484-IX). URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12#Text>
3. Про звернення громадян: Закон України № 393-96-ВР від 02.10.96 р. (в редакції від 31.12.2023 № 2801-IX). URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/393/96-%D0%B2%D1%80#Text>

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Лекції (оглядова / тематична); практичні заняття (презентація / виконання ситуаційних вправ, творчі індивідуальні завдання, індивідуальні / колективні творчі завдання, задачі, кейси, ділові ігри).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, письмове опитування, перевірка та обговорення підготовленої презентації / захист проєктів, творча олімпіада);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.30. Назва. МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2027/2028, 2028/2029, 2029/2030.

Семестр. V – VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Василюшина Л. М., доц., канд. екон. наук, доц. кафедри маркетингу; Конопляникова М. А., доц., канд. екон. наук, доц. кафедри маркетингу.

Результати навчання. Формування у здобувачів сучасної цілісної системи теоретичних знань та практичних навичок з питань планування, організації та проведення маркетингових досліджень з метою отримання інформації щодо вирішення управлінської проблеми, а також зменшення рівня невизначеності маркетингового середовища при ухваленні управлінських рішень.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Мікро- і макроекономіка», «Маркетинг».

Зміст. Система маркетингових досліджень. Маркетингова інформація. Структура і процес маркетингових досліджень. Методи збирання первинної інформації. Розробка опитувальних листів. Кабінетні дослідження. Кількісні і якісні маркетингові дослідження. Неперервні маркетингові дослідження. Маркетингові дослідження товарів і ринків. Прогнозні дослідження збуту. Маркетингові дослідження ціни. Маркетингові дослідження конкурентного середовища. Дослідження маркетингових комунікацій. Інтерпретація та оформлення результатів маркетингових досліджень.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Захарченко П. В., Самойленко А. А., Кулік А. В., Кутліна І. Ю. Маркетингові дослідження: навч. посібник. Київ : ЦУЛ, 2025. 234 с.
2. Мартинович Н.О., Горник В.Г., Бойченко Е.Б. Маркетингові дослідження: навч. посібник. Київ: «Видавництво Людмила», 2021. 323 с.
3. Полторак В. А., Тараненко І. В., Красовська О. Ю. Маркетингові дослідження: навчальний посібник. Київ : ЦУЛ, 2022. 356 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних і нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій:

- лекції (проблемні, тематичні, лекції-консультації);
- практичні заняття (кейс-стаді, дискусія, «мозкова атака», моделювання ситуацій, модерація, робота в малих групах, презентація).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (перевірка та обговорення підготовлених проєктів, захист проєктів, індивідуальних творчих завдань);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.31. Назва. ОСНОВИ КІБЕРБЕЗПЕКИ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2027/2028, 2028/2029, 2029/2030.

Семестр. III – VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Горохова О. М., доц., канд. фіз.-мат. наук, доц. каф. 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. Кібербезпека : монографія / В. І. Чубаєвський, Л. О. Власенко, Ю. В. Костюк та ін. Київ : Держ.тогр.-екон.ун-т, 2024. 320 с.
2. Пашорін В. І., Костюк Ю. В. Безпека інформаційних систем : навч. посіб. Київ : Держ. торг.-екон. ун-т, 2023. 376 с.
3. Кібербезпека: сучасні технології захисту. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. / С. У. Остапов, С. П. Євсєєв, О. Г. Король. Львів: «Новий Світ-2000», 2024. 678 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних та інноваційних 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 (опитування, комп'ютерне тестування, захист проєктів);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.32. Назва. **ОРГАНІЗАЦІЯ ЗАКУПІВЕЛЬ.**

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2028/2029, 2029/2030.

Семестр. V – VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Пархаєва Н. В., доц.,

канд. техн. наук, доц. каф. логістики та торговельного бізнесу.

Результати навчання. Формування системних знань щодо закупівель та вироблення у студентів практичних навичок щодо формування асортименту, оцінки якості товарів для забезпечення ефективності їх обігу та просування.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Правознавство», «Облік і оподаткування», «Товарознавство».

Зміст. Сутність, мета та завдання організації закупівельної діяльності підприємств торгівлі. Організація закупівельної діяльності та її комерційне забезпечення. Організація взаємодії суб'єктів торгівлі з постачальниками товарів. Товарне забезпечення товарообороту підприємств торгівлі. Організація оптових закупівель та їх документальне оформлення. Організація товаропостачання і доставки товарів підприємствам торгівлі. Організація публічних закупівель. Організація оптових закупівель у іноземних контрагентів. Організація перевезення товарів і транспортно-експедиторського обслуговування. Методичні підходи щодо оцінювання ефективності закупівлі товарів

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби:

1. Балджи М. Допира И., Однополько В. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. Київ : Кондор-видавництво, 2021. 368 с.
2. Живець А. М., Комліченко О. О., Наконечна В. І. Комерційна діяльність: навч. посібник. Херсон : Олді+, 2021. 308 с.
3. Кушал І. Публічні закупівлі : навч. посіб. / Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля, Ф-т екон. та упр. Київ : [Вид-во Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля], 2023. 100 с.

Методи оцінювання.

- поточний контроль (тестування, опитування, контрольна робота, захист індивідуального завдання);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.33. Назва. ПІДПРИЄМНИЦЬКЕ ПРАВО.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2026/2027, 2027/2028, 2028/2029, 2029/2030.

Семестр. II – VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Коломієць К. В., д-р філософії, доц. каф. міжнародного, цивільного та комерційного права; Коренюк О. О., доц., канд. юр. наук, декан ФЕМП.

Результати навчання. Формування у студентів знань з питань підприємницького права та вміння правильно тлумачити зміст правових норм національного та міжнародного законодавства з цих питань. Опанування навичками щодо пошуку, опрацювання та аналізу нормативно-правових актів у сфері підприємництва, вмінні їх застосовувати у конкретних практичних

ситуаціях, розробки документів правового характеру, які використовуються у підприємницькій діяльності.

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

Зміст. Правові основи здійснення підприємницької діяльності. Поняття і види підприємницької діяльності. Суб'єкти підприємництва. Легалізація підприємництва. Корпоративні права та обов'язки. Корпоративні правовідносини. Правовий режим майна суб'єктів підприємництва. Припинення суб'єктів підприємництва. Відновлення платоспроможності і банкрутство суб'єктів підприємницької діяльності. Правове регулювання ціноутворення. Захист прав та інтересів підприємців в Україні. Захист економічної конкуренції. Зовнішньоекономічна діяльність. Господарські зобов'язання і договори у підприємстві. Відповідальність у сфері підприємництва.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Господарське право (загальна частина): підручник. / за ред. В. С. Щербини, В. В. Рєзнікової. Київ : Ліра-К, 2023. 588 с.
2. Швидка Т. І. Господарське право в схемах і таблицях : навч. посіб. Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого. 6-те вид., перероб. і допов. Харків : Право, 2023. 208 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних та інноваційних методів викладання: лекції (в т.ч. оглядові, тематичні, проблемні, лекції-конференції, лекції-дискусії), практичні заняття (тренінги, презентації, дискусії, робота в малих групах, моделювання ситуацій).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, усне / письмове опитування, перевірка підготовленого дайджесту / презентації, виконання ситуаційного завдання, контрольна робота тощо);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.34. Назва. ПСИХОЛОГІЯ ТОРГІВЛІ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2028/2029, 2029/2030.

Семестр. V–VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Юник І. Д., проф., д-р пед. наук, проф. каф. психології.

Результати навчання. Вміння майбутніх працівників торгівлі визначати власний психологічний потенціал і використовувати ефективні методи та засоби його реалізації.

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

Зміст. Концептуально-теоретичні основи психології торгівлі.

Екстринсивна та інтринсивна мотивація в торгівлі. Сенсорні механізми у психології торгівлі. Ціннісні орієнтири в уявному проектуванні техніко-тактичної програми торговельної діяльності. Психологічні детермінанти прийняття рішень у виборі технологій торгівлі. Психологічні основи неймінгу. Характеристика психологічних якостей фахівця торговельної сфери. Комунікативний простір торговельної діяльності. Візуальна психодіагностика покупців. Професійна етика в торговельній діяльності.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби:

1. Калениченко Р. А. Психологія бізнесу : навч. посіб.; Держ. податк. ун-т, Київ. нац. ун-т буд-ва і архіт. Ірпінь : ДПУ, 2023. 269 с.
2. Психологія управління : навч. посіб. у схемах, таблицях, коментарях / З. Р. Кісіль, Д. В. Швець. Одеса : Видавництво ОДУВС, 2023. 208 с.
3. Пачковський Ю. Ф. Психологія підприємництва : навч. посіб. Київ : «Каравела», 2023. 416 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних і нетрадиційних методів викладання з використанням інноваційних технологій: лекції (проблемні, тематичні, оглядові, лекції-дискусії, лекції-конференції); практичні заняття (моделювання ситуацій, тренінги, презентації, дискусії, робота в малих групах, кейс-стаді).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, усне/письмове опитування, комплексна контрольна робота тощо);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.35. Назва. СВІТОВИЙ РИНОК ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2028/2029, 2029/2030.

Семестр. V – VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Слоква М. Г., доц., канд. екон. наук, доц. каф. міжнародного менеджменту.

Результати навчання. Формування комплексу знань щодо теоретичних і практичних засад функціонування світового ринку товарів і послуг в умовах інтенсифікації глобалізаційних процесів, розвиток вмінь та навичок дослідження та прогнозування тенденцій його розвитку.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Мікро- і макроекономіка», «Товарознавство».

Зміст. Теоретичні основи формування світового ринку товарів та послуг. Конкуренція на світовому ринку товарів та послуг. Кон'юнктура та ціноутворення на світовому ринку товарів та послуг. Структура світового ринку товарів та послуг. Міжнародні товарні номенклатури. Інфраструктура світового ринку товарів та послуг. Світовий ринок паливно-енергетичних товарів. Світовий ринок руд і металів. Світовий

ринок хімічних товарів. Світовий ринок лісових товарів. Світовий ринок машин і обладнання. Світовий ринок продовольчих товарів. Світовий ринок товарів легкої промисловості. Світовий ринок послуг. Світовий ринок транспортно-логістичних послуг. Світовий ринок туристично-рекреаційних послуг. Світовий ринок інформаційно-комунікаційних послуг.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Горбач Л. М., Плотніков О. В. Міжнародні економічні відносини : підручник. Київ : Кондор, 2025. 432 с.
2. Міжнародна економічна діяльність України : підручник / А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник, О. В. Гончаренко та ін.; за ред. А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2021. 704 с.
3. Шкарлет С. М. Міжнародні економічні відносини та менеджмент в умовах посилення глобалізаційних процесів: навч. посібник. Київ : ЦУЛ, 2022. 528 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних та інноваційних методів викладання: лекції (оглядові, тематичні, проблемні); практичні заняття (презентацій та дискусії, ділові ігри, розв'язання аналітичних завдань, задач, розв'язування кросвордів).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (опитування, тестування у СДН, перевірка проєктів, оцінка участі у ділових іграх);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.36. Назва. СИСТЕМИ ТЕХНОЛОГІЙ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2026/2027, 2027/2028.

Семестр. II – IV.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Білявська Ю. В., доц., канд. екон. наук, доц. каф. менеджменту.

Результати навчання. Набуття студентами комплексу теоретичних знань і практичних навичок з економічних основ технологічного розвитку, особливостей протікання і аналізу технологічних процесів різних галузей народного господарства України та пріоритетних напрямків їх розвитку.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Основи наукових досліджень та академічне письмо», «Підприємництво».

Зміст. Концептуальні основи систем технологій. Генезис та сучасні парадигми систем технологій. Техніка і технологія як об'єкт управління в організації. Організація технологічного процесу. Агрегування технологічної системи. Галузеві особливості технологічного розвитку. Імплементация систем технологій в діяльність підприємства. Автоматизація виробництва, як етап технологічного розвитку підприємства. Безпека праці

у технологічному процесі. Ресурсне забезпечення систем технологій. Екологічна політика як інструмент систем технологій. Cross-cutting technology: перспективні технології, що трансформують ринок. Результативність реалізації систем технологій. Управління якістю технологічного процесу. Аудитопроєкт систем технологій на підприємстві.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Городецький О. С. Системи сучасних інтенсивних технологій: Підручник. Київ : Центр навчальної і практичної літератури, 2022. 64 с.
2. Остапчук М. В., Сердюк Л. В., Овсянникова Л. К. Система технологій: Підручник. Київ : ЦУЛ, 2024. 365 с.
3. Howard C. Hargiss K. Strategic information systems and technologies in modern organizations. Caroline Howard and Kathleen Hargiss – HC Consulting, USA, 2020. 366 p.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних і нетрадиційних методів навчання з використанням інноваційних технологій: проблемні лекції, метод кейс-стаді, практичні завдання з використанням інформаційних технологій, презентацій, розв'язання розрахунково-аналітичних задач та ситуаційних вправ, самостійна робота студентів.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, перевірка індивідуальних завдань, ситуаційних вправ, аналітично-розрахункових задач та ситуаційних вправ, захист індивідуальних та групових проєктів);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.37. Назва. СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2028/2029, 2029/2030.

Семестр. VI – VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Силкіна Ю. О., доц., канд. екон. наук, доц. каф. менеджменту (пройшла стажування в Ягелонському університеті, м. Краків, Польща, 2024 р.).

Результати навчання. Формування у майбутніх фахівців системи знань щодо сутності та ролі соціальної відповідальності як суспільного явища, нормативно-правових засад розвитку соціально відповідальних підприємств, а також набуття практичних навичок щодо реалізації принципів та напрямів реалізації соціальної відповідальності на різних рівнях управління.

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

Зміст. Сутність та характеристика соціальної відповідальності бізнесу. Соціальна відповідальність держави, бізнесу та суспільства. Організаційно-економічне забезпечення управління соціальною відповідальністю бізнесу.

Формування відносин роботодавців із працівниками на засадах соціальної відповідальності. Формування відносин бізнесу із зовнішніми організаціями на засадах соціальної відповідальності. Екологічна компонента соціальної відповідальності бізнесу. Соціальне партнерство як інструмент формування соціальної відповідальності бізнесу. Моніторинг соціальної відповідальності бізнесу. Оцінювання ефективності соціальної відповідальності бізнесу. Стратегічні напрями розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Соціальна відповідальність : навч. посіб. / Н. М. Сіренко, Т.І. Лункіна, А. В. Бурковська. Миколаїв : МНАУ, 2021. 216 с.
URL : <https://surl.li/osovqt>
2. Соціальна відповідальність українського бізнесу / уклад. Д. В. Ткаченко; за ред. О. Г. Пустова, О. О. Цокало. Миколаїв : МНАУ, 2022. 80 с.
URL: https://lib.mnau.edu.ua/info5/2022/sots_vid_2022-web.pdf
3. Татаринцева Ю. Л., Юр'єва І. А. Соціальна відповідальність бізнесу та бізнес соціальний аналіз [Електронний ресурс] : навч. посібник. Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". Електрон. текст. дані. Харків, 2024. 206 с. URI: <https://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/83549>

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних і нетрадиційних методів навчання з використанням інноваційних технологій: проблемні лекції, метод кейс-стаді, практичні завдання з використанням інформаційних технологій, презентацій науково-дослідних соціальних проєктів, розв'язання розрахунково-аналітичних задач, самостійна робота студентів.

Методи оцінювання.

- поточний контроль (тестування, перевірка індивідуальних завдань, ситуаційних вправ, аналітично-розрахункових та творчих задач, захист науково-дослідних соціальних проєктів);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.38. Назва. ТЕХНОЛОГІЇ SOFT SKILLS.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2026/2027, 2027/2028, 2028/2029, 2029/2030.

Семестр. II – VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Красільнікова О. В., доц., канд. іст. наук, доц. каф. філософії, соціології та політології.

Результати навчання. Формування системи знань і вмінь щодо розвитку гнучких, міжпрофесійних навичок («soft skills»), які необхідні для успішної самореалізації та досягнень успіхів у майбутній кар'єрі.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Філософія», «Іноземна мова за професійним спрямуванням».

Зміст. Soft skills: формування соціальних навичок. Типи і класифікації soft skills. Soft skills в професійній діяльності. Самомотивація особистісного та професійного розвитку. Мотивація та демотивація. Навички особистісної саморегуляції. Навички ефективної комунікації. Нетворкінг. Творчість та креативне мислення. Емоційний інтелект як основа нового типу лідерства. Розвиток емоційного інтелекту. Лідерські якості в професійній діяльності. Team building: формування й розвиток навичок. Навички вирішення проблем та прийняття рішень. Презентаційні навички та самопрезентація. Сторітелінг. Адаптивність та адаптаційні можливості. Стресостійкість. Інклюзивність, доступність, безбар'єрність (IDE). Гендерна компетентність. Багатокультурність як суспільна цінність. Work-life balance.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Гамалія В. М. Технології Soft Skills : навч. посібник. Київ : ДУІТ, 2023. 112 с.
2. Мрихіна О. Креативне мислення: електронний підручник, 2023. [Електронний ресурс. URL: https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/845/Підручник_Креативне_мислення.pdf
3. Технології формування Soft Skills в системі професійної підготовки педагога: навч. посібник / уклад. Т. Й. Бабюк, Н. Г. Каньоса, С. М. Бабюк. Кам'янець-Подільський : Видавець Ковальчук О. В., 2023. 222 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних та інноваційних методів викладання: лекції (оглядові, тематичні); практичні заняття (дискусії, робота в малих групах, кейс-стаді, модерація, тренінги).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (комп'ютерне тестування, опитування, письмові контрольні роботи, перевірка індивідуальних завдань, захист проєктів);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.39. Назва. ТОВАРНА НОМЕНКЛАТУРА ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2028/2029, 2029/2030.

Семестр. V – VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Золотарьова О. Г., доц., канд. техн. наук, доц. каф. товарознавства та митної справи; Михайлова Г. М., доц., д-р техн. наук, проф. каф. товарознавства та митної справи.

Результати навчання. Формування системи теоретичних знань і практичних вмінь щодо визначення згідно з Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД) коду товарів, які є об'єктами зовнішньоекономічних операцій.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Маркетинг», «Товарознавство».

Зміст. Історія розвитку міжнародних товарних класифікацій. Гармонізована система опису і кодування товарів як основа митно-тарифного регулювання. Структура Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності. Основні класифікаційні ознаки, рівні та критерії деталізації товарів в УКТЗЕД. Правила інтерпретації УКТЗЕД. Принципи класифікації окремих груп товарів (продовольчі товари, мінеральні продукти, товари хімічної, деревообробної, текстильної промисловості, дорогоцінне каміння, метали та вироби з них, машини та механізми, електричне обладнання, транспортні засоби, зброя, іграшки). Повноваження митних органів щодо класифікації та кодування товарів. Порядок прийняття попередніх класифікаційних рішень.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Про Митний тариф України: Закон України від 19.10.2022 № 2697-IX. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2697-20#Text>.
2. Про затвердження Пояснень до Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності : Наказ Держмитслужби від 14.12.2022 № 543. URL : <https://surl.li/nnfoeh>
3. Мережко Н. В., Калуга Н. В. , Караваєв Т. А. Товарна номенклатура зовнішньоекономічної діяльності : підручник. Київ : КНТЕУ, 2019. 312 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних та інноваційних методів викладання: лекції (оглядові, тематичні, проблемні, лекції-конференції, лекції-дискусії); практичні заняття (інтерактивні форми проведення занять «Кейс-метод», «Робота в малих групах», «Брейн-ринг»; використання програмного забезпечення QD Professional, MDOFFICE).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, письмове опитування, перевірка ситуаційних задач, індивідуального завдання);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.40. Назва. ТОРГОВЕЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2028/2029, 2029/2030.

Семестр. V – VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Суслова Т. О., доц., канд. екон. наук, доц. каф. маркетингу.

Результати навчання. Формування у здобувачів вищої освіти сучасної цілісної системи теоретичних знань та практичних навичок щодо особливостей здійснення маркетингової діяльності підприємствами торгівлі.

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

Зміст. Сутність торговельного маркетингу. Маркетингове середовище підприємства торгівлі. Сегментування ринку та позиціонування торговельних послуг. Маркетингова асортиментна політика підприємства торгівлі. Маркетингове ціноутворення в торгівлі. Маркетингові комунікації підприємства торгівлі. Маркетинг взаємовідносин в торгівлі. Соціально-етичний маркетинг в торгівлі. Інформаційні технології в торговельному маркетингу. Управління торговельним маркетингом.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Анатомія ритейлу : як стати лідером роздріб. ринку: поради від менедж. «Наш край» / SPAR+ 77 відеолекцій / за ред. В. Корсака, Р. Корсака. Дрогобич : Коло, 2023. 816 с.
2. Маркетинг у підприємстві, біржовій діяльності та торгівлі в smart-суспільстві: управлінський, інноваційний та методичний виміри : колективна монографія / За наук. ред. І.В.Перевозової. Львів: Видавець Кошовий Б.-П.О., 2023. 869 с.
URL: https://duikt.edu.ua/uploads/l_2330_21163336.pdf
3. Dan S. Kennedy. No B.S. Direct Marketing: The Ultimate No Holds Barred Kick Butt Take No Prisoners Direct Marketing for Non-Direct Marketing Businesses. Publisher: Entrepreneur Press; 1st edition. Language: English. Paperbac: 2021. 24 p. URL: <https://surl.li/spwcou>

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій: лекції (тематична / проблемна); практичні заняття (презентація/ дискусія / моделювання ситуацій / метод кейс-стаді / робота в малих групах).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, письмове опитування, перевірка та обговорення підготовленої презентації, індивідуального творчого завдання, захист проєктів);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.41. ЦІЛЬОВИЙ КОМУНІКАТИВНИЙ КУРС АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2026/2027, 2027/2028, 2028/2029, 2029/2030.

Семестр. II – VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Шевелько К. О., доц., канд. пед. наук, доц. каф. іноземної філології та перекладу.

Результати навчання. Формування англомовних мовленнєвих компетентностей на рівні комунікативної достатності, які відповідають володінню іноземною мовою на рівні B2 згідно із Загальноєвропейськими рекомендаціями з мовної освіти та Програмою єдиного вступного іспиту з іноземних мов для вступу на навчання з метою здобуття ступеня магістра,

застосовувати мовленнєві навички читання, письма, говоріння та аудіювання у межах різних ситуацій, відповідно до сфер спілкування і тематики, визначених програмою єдиного вступного іспиту з іноземних мов.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Іноземна мова за професійним спрямуванням».

Зміст. Оволодіння лексичними та граматичними засобами з наступних тем: Особистісна сфера. Навколишнє середовище. Освіта. Працевлаштування. Культура. Покупки. Подорожі. Спорт. Здоров'я. Наука і технології. Держава та суспільство. Дозвілля. Дім.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Сімонок В. П. Посібник для підготовки до ЄВІ з англійської мови. Харків : Право, 2021. 235 с.
2. Крисанова, Т.А. Communicative English C1 in Action: практичний посібник / Волинський національний університету імені Лесі Українки. Луцьк, 2025. 52 с. URL: <https://evnuir.vnu.edu.ua/handle/123456789/28913>
3. Foley M., Hall D. Advanced Learners' Grammar. A self-study reference and practice book. Longman, 2021. 387 p.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Аудиторні практичні заняття, самостійна робота студентів. Традиційні та інноваційні методи і технології навчання: пояснювально-ілюстративний, проблемно-пошуковий, комунікативний методи; методи інтерактивного навчання (презентація, дискусія, парна робота, робота в малих групах, проєктна методика, кейс-метод, моделювання ситуацій, рольова гра, застосування інформаційно-комунікаційних технологій).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (фронтальне опитування, тестування, оцінювання презентацій, самостійних робіт);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.42. Назва. DIGITAL-МЕНЕДЖМЕНТ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2028/2029, 2029/2030.

Семестр. VI – VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Калініченко О. М., доктор філософії, старший викладач кафедри менеджменту.

Результати навчання. Формування у майбутніх фахівців системних теоретичних знань та практичних навичок у сфері digital-менеджменту як сучасної концепції управління організацією в умовах цифровізації економіки, розвитку цифрових бізнес-моделей, платформ, штучного інтелекту, аналітики даних та автоматизації управлінських процесів.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Інформаційні технології в професійній діяльності», «Менеджмент».

Зміст. Digital-менеджмент як сучасна концепція управління організацією. Цифрове середовище організації та чинники digital-трансформації. Цифрові бізнес-моделі, платформи та екосистеми. Організаційна гнучкість та адаптивність в умовах цифровізації. Діджиталізація бізнес-процесів і операційного управління. Управління знаннями в цифровому середовищі організації. Big Data, штучний інтелект і автоматизація управлінських рішень. Цифровий HR-менеджмент і управління персоналом у цифровому середовищі. E-commerce та цифровий торговельний менеджмент. Цифрові комунікації та управління командною взаємодією. Цифровий контроль і моніторинг діяльності організації. Цифрове лідерство та управління цифровою культурою організації. Цифрове врядування та управління даними в організації. Цифрові ризики, етика та правові аспекти digital-менеджменту. Управління цифровими змінами та оцінювання ефективності діджиталізації.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Чукурна, О. П., Тардаскіна, Т.М. Менеджмент в цифровій економіці: навчальний посібник. Одеса: «Астропринт» 2024. 376 с.
2. Digital-менеджмент: Теорії та практика : підручник / Чаркіна Т.Ю., Задоя В.О., Гребенюк Г.М., Літвінов О.В., Корольов Д. С.; Укр. держ. ун-т науки і технологій. Дніпро: УДУНТ, 2025. 178 с.
3. Cöster, M., Danielson, M., Ekenberg, L., Gullberg, C., Titlestad, G., Westelius, A., & Wettergren, G. (2023). Digital transformation: Understanding business goals, risks, processes, and decisions. Open Book Publishers. <https://doi.org/10.11647/OBP.0350>

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних та інноваційних методів викладання: лекції (оглядові, тематичні, проблемні); практичні заняття (презентації, дискусії, робота в малих групах, кейс-стаді, рольові та ділові ігри, практичні вправи, творчі задачі, тренінги), виїзні заняття.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, перевірка індивідуальних завдань, ситуаційних вправ, розрахункових та творчих задач, захист проєктів);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

ЗМІСТ

Вступ

1. Загальна інформація про університет

- 1.1. Назва та адреса
- 1.2. Опис закладу (тип і статус)
- 1.3. Адміністрація університету
- 1.4. Академічний календар
- 1.5. Перелік освітніх програм
- 1.6. Вимоги щодо умов прийому, у тому числі мовна політика та процедури реєстрації
- 1.7. Кредитна мобільність та попереднє навчання (неформальне та інформальне)
- 1.8. Політика розподілу кредитів ЄКТС (інституційна кредитна рамка)
- 1.9. Механізми академічного управління

2. Загальна інформація для студентів

- 2.1. Відділ обліку студентів
- 2.2. Умови проживання
- 2.3. Харчування
- 2.4. Вартість проживання
- 2.5. Фінансова підтримка для студентів
 - 2.5.1. Стипендіальне забезпечення студентів
 - 2.5.2. Пільгова оплата за проживання у гуртожитках
 - 2.5.3. Фінансове забезпечення студентів з числа дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування
- 2.6. Медичні послуги
- 2.7. Умови для студентів з обмеженими можливостями та особливими потребами
- 2.8. Навчальне обладнання
- 2.9. Бібліотека
- 2.10. Організація мобільності студентів за освітніми програмами
- 2.11. Заклади вищої освіти-партнери університету
- 2.12. Програми англійською мовою викладання
- 2.13. Мовні курси
- 2.14. Можливості для практичної підготовки
- 2.15. Дуальна форма освіти
- 2.16. Умови для творчого розвитку, занять спортом і відпочинку
- 2.17. Студентські організації

3. Освітня програма

4. Інформація про освітні компоненти (дисципліни)