

ПОЛІСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**ЕКСПЛІКАЦІЇ ВИБІРКОВОЇ КОМПОНЕНТИ ОСВІТНІХ ПРОГРАМ
ФАКУЛЬТЕТУ ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ**

ЗМІСТ

Експлікаційні форми навчальних програм дисциплін вибіркової компоненти за спеціальностями

051 «ЕКОНОМІКА»	12
2 курс освітнього ступеня бакалавр	12
Капітал підприємства: формування та використання	13
Економічна демографія	15
Інвестування	17
Економіка сільських територій	19
Основи підприємництва	21
Регіональний аналіз демографічних процесів	23
Інвестиційне забезпечення економічного розвитку сільськогосподарських підприємств	25
Інфраструктура товарного ринку	27
Виробнича діяльність та комерційна справа	29
3 курс освітнього ступеня бакалавр	31
Дослідження ринку та організація власної справи	32
Ціни та ціноутворення	34
Інтернет комунікації	36
Етика бізнесу	38
Методика і організація наукових досліджень	40
Операційні технології в бізнесі	42
Антикризова діяльність бізнесу	44
Економіка логістичних систем	46
Економічна безпека	48
Економіка і організація інноваційної діяльності	50
Електронна комерція	52
Проектний аналіз	54
Бізнес комунікації у сфері послуг	56
4 курс освітнього ступеня бакалавр	58
Якість продукції	59
Конкурентоспроможність підприємства	61
Просування в соціальних мережах	63
Оцінка об'єктів нерухомості та бізнесу	65
Внутрішній економічний механізм підприємства	67
Цифрова економіка	69
Організація та проектування фірми	71
Оцінка ризиків	73
Стартап проекти та їх оцінювання	75
Етика ділового спілкування	77

Планування бізнесу та оцінка його ефективності	79
Методи та моделі управлінських рішень в економіці	81
Персональний брендинг та бізнес-комунікації	83
Сталий розвиток бізнесу	85
1 курс освітнього ступеня магістр	87
Бізнес-консалтинг	88
Діджитал-маркетинг	90
Тимбілдинг та корпоративна етика	92
Планування і організація діяльності підприємства	93
Інноваційний розвиток підприємства	95
Контролінг	97
2 курс освітнього ступеня магістр	99
Соціальне підприємництво	100
Візуалізація та управління соціально-економічними даними	102
Управління циркулярними бізнес-процесами	104
Стратегічний маркетинг та бренд-менеджмент	106
Електронний бізнес	108
Мистецтво ведення переговорів	110
Міжнародний бізнес	112
Фандрайзинг	114
076 «ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ТОРГІВЛЯ»	116
2 курс освітнього ступеня бакалавр	116
Історія підприємництва України	117
Оцінка об'єктів нерухомості та бізнесу	118
Ціноутворення на біржових ринках	120
Ціноутворення та цінова політика підприємства	123
Економіко математичні методи і моделі	125
Інформатика	127
Економетрика	129
3 курс освітнього ступеня бакалавр	131
Лідерство та професійна успішність в бізнесі	132
Соціально-політичні студії	134
Правове регулювання біржової діяльності	136
Біржовий маркетинг	138
Фінансова звітність підприємства	140
Фінансовий ринок	142
Фондовий та валютний ринок	144
Операційні технології в бізнесі	146
Інтернет комунікації	148

Інформаційні системи торговельного підприємства	150
Управління продажами	152
Управління конфліктами	154
Лідерство та партнерство в торговельній діяльності	156
Етика бізнесу	158
Етика ділового спілкування та риторика	160
Етика ділових відносин	162
4 курс освітнього ступеня бакалавр	164
Організація та проектування фірми	165
Планування бізнесу та оцінка його ефективності	167
Планування діяльності підприємств	169
Інфраструктура товарного ринку	171
Торговельна інфраструктура та форми торгівлі	173
Інфраструктура аграрного ринку	175
Просування в соціальних мережах	177
Персональний брендинг та бізнес-комунікації	179
Бізнес комунікації в сфері послуг	181
Антикризове управління	183
Економічна безпека підприємств і організацій	185
Управління ризиками в біржовій діяльності	187
Стартап проекти та їх оцінювання	189
Технології розробки стартапів	191
Проектний аналіз	193
Аналіз і прогнозування біржового ринку	195
Брокерська діяльність	197
Організація біржової діяльності на товарних та фондових ринках	199
1 курс освітнього ступеня магістр	201
Візуалізація та управління даними	202
Діджитал-маркетинг	204
Інтелектуальні інформаційні технології	206
Інформаційні системи управління підприємством	208
Інтелектуальна власність в бізнесі	210
Електронний бізнес	212
Комерційне підприємництво	214
Маркетингові дослідження	216
Міжнародна торгівля	218
Стратегічний маркетинг та бренд-менеджмент	220
Оптово-посередницька діяльність	222
Фахова іноземна мова (рівень B2)	224

2 курс освітнього ступеня магістр	226
Бізнес-діагностика	227
Бізнес-консалтинг	229
Венчурний бізнес	231
Економічна безпека бізнесу	233
Контролінг	235
Креативне підприємництво	237
Лідерство та командоутворення	239
Мистецтво ведення переговорів	241
Міжнародний бізнес	243
Соціальне підприємництво	245
Управління стартап проектами	247
Формування бізнес моделі підприємства	249
073 «МЕНЕДЖМЕНТ»	251
2 курс освітнього ступеня бакалавр	251
Тайм-менеджмент та цілепокладання	252
Менеджмент екологічного бізнесу	254
Фінансова політика підприємства	256
Фінанси, гроші та кредит	258
Управління емоційним інтелектом	260
Етика бізнесу	262
Управління діловою репутацією	264
3 курс освітнього ступеня бакалавр	266
Менеджмент соціальної діяльності	267
Організаційний інжиніринг	269
Бізнес-аналітика	271
Креативний менеджмент	273
Організаційний дизайн-бізнесу	275
Self-менеджмент	277
Управління кар'єрою	279
Управління соціальним партнерством	281
Програмне забезпечення менеджменту	283
Бренд-менеджмент	285
4 курс освітнього ступеня бакалавр	287
Менеджмент у сфері послуг	288
Бізнес-нетворкінг	290
Кроскультурний менеджмент	292
Поведінкова економіка	294
Організаційна поведінка	296

Контролінг	298
Лідерство та командотворення	300
Digital-менеджмент	302
Іміджологія в менеджменті	304
Електронна комерція	306
Комерційна діяльність	308
Управління емоціями	310
Управління людським капіталом	312
Технологія успіху	314
1 курс освітнього ступеня магістр	318
Діагностика в системі управління	319
Інтелектуальні інформаційні технології	321
Менеджмент у сфері послуг	323
Організаційний дизайн бізнесу	325
Менеджмент продуктивності	327
Ділові переговори	329
Репутаційний менеджмент	331
Інвестиційний та фінансовий менеджмент	333
Конфлікт-менеджмент	335
Управління власністю	337
Управлінський консалтинг	339
Міжнародний менеджмент	341
2 курс освітнього ступеня магістр	343
Управління циркулярними бізнес-процесами	344
Стратегічний маркетинг та бренд-менеджмент	346
Рекламний та GR-менеджмент	348
Антикризовий менеджмент	350
SMART-технології в управлінні	352
Бенчмаркінг	354
Інтелектуальний менеджмент	356
Мотиваційний менеджмент	358
Управління конкурентоспроможністю	360
Управління фінансовими ризиками	362
ОПП «ЛОГІСТИКА»	364
2 курс освітнього ступеня бакалавр	364
Організаційна поведінка	365
Самоменеджмент	367
Керівник адміністративної служби	369
Організація та проектування фірми	371

Техніка адміністративної роботи	373
Документознавство в логістиці	375
ОПП «МІЖНАРОДНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ»	377
1 курс освітнього ступеня магістр	377
Глобальні бізнес-стратегії	378
Адаптивний крос-культурний менеджмент ТНК	380
Міжнародний екологічний менеджмент	382
Менеджмент міжнародного туризму	384
Менеджмент міжнародних логістичних ланцюгів	386
Міжнародний інноваційний менеджмент	388
Міжнародний інвестиційний менеджмент	390
Інституціоналізація міжнародного бізнесу	392
Масштабування та інтернаціоналізація міжнародного бізнесу	394
Цифрова економіка	396
Міжнародний консалтинг	398
Блокчейн технології в міжнародному бізнесі	400
Соціальний капітал ТНК	402
Рекламний та GR-менеджмент у міжнародному бізнесі	404
Міжнародні бізнес-комунікації	406
Кризовий менеджмент міжнародних компаній	408
Фінансовий менеджмент міжнародних компаній	410
2 курс освітнього ступеня магістр	412
Сталий розвиток	413
Міжнародний інжиніринг	415
Психологія лідерства	417
Ризик-менеджмент в міжнародних компаніях	419
Паблік-рілейшнс	421
Глобальна фінансова безпека	423
Міжнародний аграрний менеджмент	425
Страховання в міжнародному бізнесі	427
Міжнародний трансфер технологій	429
Стратегія і тактика міжнародних переговорів	431
Міжнародна стандартизація та сертифікація	433
Бренд-менеджмент у міжнародному бізнесі	435
Транскордонне співробітництво	437
Методологія менеджменту міжнародних бізнес-проектів	439
Глобальна продовольча безпека	441
Методи та моделі прийняття рішень в міжнародному бізнесі	443
292 «МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ	445

2 курс освітнього ступеня бакалавр	445
Європейська інтеграція України	446
Україна в міжнародних інтеграційних процесах	448
Інформаційно-пропагандистське забезпечення зовнішньої політики	450
Міжнародна економічна інтеграція	452
Країнознавство	454
Кроскультурний менеджмент	456
Зовнішньоекономічна діяльність підприємства	458
Міжнародні організації	460
Регулювання міжнародних економічних відносин	462
Міжнародні митні регулятори	464
Регуляторна політика ЄС	466
Державне регулювання ЗЕД	468
3 курс освітнього ступеня бакалавр	470
Друга іноземна мова (німецька)	471
Світова валютна система	473
Міжнародна міграція	475
Міжнародний рух капіталу	477
Управління контрактною діяльністю у ЗЕД	479
Економіка Європейського Союзу (ЄС)	481
Спільні політики ЄС	483
Конкурентна політика ЄС	485
Міграційна політика ЄС	487
Регіональна політика ЄС	489
Соціальна політика ЄС	491
Геоekonomіка та геополітика	493
Глобальна інфраструктура	495
Міжнародний маркетинг	497
Міжнародна логістика	499
Дипломатичний протокол та етикет	501
4 курс освітнього ступеня бакалавр	503
Геополітика	504
Практика перекладу	506
Дипломатичне листування	508
Документарне забезпечення ЗЕД	510
Міжнародний туризм	512
Міжнародний тероризм	514
Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції	516
Міжнародний фінансовий менеджмент	518

Міжнародні фінансові ринки	520
Міжнародні транспортні перевезення	522
Крос-культурні комунікації	524
Комунікативні компетенції дипломата	526
Митна справа	528
Аналіз міжнародних проєктів	530
Міжнародна ризикологія	532
Моделювання міжнародних товарних ринків	534
Управління міжнародною конкурентоспроможністю	536
Зелений курс у міжнародній політиці	538
Міжнародне співробітництво у сфері сталого розвитку	540
075 «МАРКЕТИНГ»	542
2 курс освітнього ступеня бакалавр	542
Комерційна діяльність	543
Маркетинг в підприємстві	545
Корпоративний маркетинг	547
Маркетингові інтернет-комунікації	549
Соціальні мережі у маркетингу	551
Інтернет маркетинг	553
3 курс освітнього ступеня бакалавр	555
Культура споживання	556
Дослідження споживчих мотивацій	558
Економічне прогнозування та планування	560
Інноваційний маркетинг	562
Інноваційні маркетингові технології ATL&BTL	564
Маркетингова діагностика	566
Маркетинг-консалтинг	568
Міжнародні стандарти ISO	570
Планування і організація діяльності підприємства	572
Стандартизація і сертифікація	574
Бенчмаркінг	576
Веб-дизайн в маркетингу	578
Дизайн реклами	580
Зв'язки з громадськістю	582
Івент-маркетинг	584
Рекламний менеджмент	586
Маркетингова діагностика	588
Управління лояльністю споживачів	590
Трейд-маркетинг	592

4 курс освітнього ступеня бакалавр	594
Основи наукових досліджень	595
Маркетинг в секторах національної економіки	597
Маркетинг територій	599
Кооперативний маркетинг	601
Конкурентний маркетинг	603
Некомерційний маркетинг	605
HR-маркетинг	607
Self-брендинг	609
Антикризовий маркетинг	611
Публічний маркетинг	613
Управління маркетинговими проектами	615
Ризики в маркетингу	617
CRM системи в маркетингу	619
Інфлюенс маркетинг	621
Крос-культурний маркетинг	623
Інтерактивний маркетинг	625
Фандрайзинг	627
242 «ТУРИЗМ ТА РЕКРЕАЦІЯ»	629
2 курс освітнього ступеня бакалавр	629
Б'юті-туризм	630
Електронна комерція в туристичному бізнесі	632
Курортологія	634
Рекреаційні ресурси України	636
Туристично-рекреаційне країнознавство	638
Реабілітаційний туризм	640
3 курс освітнього ступеня бакалавр	642
Активні види і форми туризму	643
Event технології в туризмі	645
Потенціал та імідж туристичних регіонів світу	647
Інноваційні технології в туризмі	649
Міжнародний туризм	651
Організація послуг гостинності та анімація	653
Проектування та планування туристичних маршрутів	655
Релігійний туризм та паломництво	657
Світова індустрія гостинності	659
Туризм на природоохоронних територіях	661
4 курс освітнього ступеня бакалавр	663
Економічний аналіз туристичного підприємства	664

Музеєзнавство та охорона пам'яток	666
Світові готельні ланцюги	668
Соціально-культурний туристичний сервіс	670
Сільський туризм	672
Організація туристичного бізнесу	674
Сталий туризм	676
Технологія продажів туристичних продуктів	678
Туризм міських агломерацій	680

**Експлікаційні форми навчальних програм
дисциплін вибіркової компоненти
для студентів спеціальності
051 «ЕКОНОМІКА»
2 курс освітнього ступеня бакалавр**

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Капітал підприємства: формування та використання

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Капітал підприємства: формування та використання
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 2. Здатність до аналізу та синтезу як інструментарію виявлення проблем та прийняття рішень для їх розв'язання на основі логічних аргументів та перевірених фактів.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Економіка; маркетинг; міжнародні економічні відносини; облік і оподаткування; публічне управління та адміністрування; право; підприємництво, торгівля та біржова діяльність; інформаційні системи та технології.
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Ходаківський Володимир Миколайович
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН3. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки;

РН5. Застосовувати аналітичний та методичний інструментарій для обґрунтування пропозицій та прийняття управлінських рішень різними економічними агентами (індивідуумами, домогосподарствами, підприємствами та органами державної влади).

РН12. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.

РН17. Виконувати міждисциплінарний аналіз соціально-економічних явищ і проблем в одній або декількох професійних сферах з урахуванням ризиків та можливих соціально-економічних наслідків.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Основи управління капіталом. Формування прибутку підприємства.

- Тема 2. Залучення власних коштів для формування статутного фонду підприємства.
- Тема 3. Податкова політика підприємства (Непрямі джерела збільшення власних коштів).
- Тема 4. Залучення позикових коштів за рахунок банківського кредиту. Залучення позикових коштів за рахунок комерційного (товарного) кредиту.
- Тема 5. Оренда майна (лізинг). Залучення коштів з використанням цінних паперів. Інші джерела залучення фінансових коштів.
- Тема 6. Вартість капіталу підприємства.
- Тема 7. Вкладення коштів в оборотні активи.
- Тема 8. Вкладення коштів в основні активи.
- Тема 9. Вкладення коштів у нематеріальні активи.
- Тема 10. Дивідендна політика підприємства.
- Тема 11. Інвестування коштів у зовнішні об'єкти.
- Тема 12. Оцінка ефективності використання капіталу.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Економічна демографія

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Економічна демографія
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 1. Здатність вчитися та бути готовим до засвоєння та застосування набутих знань ЗК 2. Здатність до аналізу та синтезу як інструментарію виявлення проблем та прийняття рішень для їх розв'язання на основі логічних аргументів та перевірених фактів ЗК 8. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел ЗК 12. Навички міжособистісної взаємодії
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, дискусія, круглий стіл, конференція
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	051 Економіка
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Аналітичне мислення та вміння економічного аналізу, творчість, ініціативність, мобільність, витривалість, тактовність, дипломатичність, гарна пам'ять
Викладач	к.е.н., доцент Грабчук І.Ф.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН 1. Асоціювати себе як члена громадянського суспільства, наукової спільноти, визнавати верховенство права, зокрема у професійній діяльності, розуміти і вміти користуватися власними правами і свободами, виявляти повагу до прав і свобод інших осіб, зокрема, членів

колективу.

РН2. Відтворювати моральні, культурні, наукові цінності, примножувати досягнення суспільства в соціально-економічній сфері, пропагувати ведення здорового способу життя.

РН12. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.

РН13. Ідентифікувати джерела та розуміти методологію визначення і методи отримання соціально-економічних даних, збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та соціальні показники.

РН17. Виконувати міждисциплінарний аналіз соціально-економічних явищ і проблем в одній або декількох професійних сферах з врахуванням ризиків та можливих соціально-економічних наслідків.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1 (Т1). Теоретико-методологічні основи демографії

Тема 2 (Т2). Джерела даних про демографічні процеси

Тема 3 (Т3). Чисельність населення та його склад

Тема 4 (Т4). Смертність і тривалість життя населення

Тема 5 (Т5). Шлюб як демографічна категорія

Тема 6 (Т6). Народжуваність та репродуктивна поведінка

Тема 7 (Т7). Відтворення населення

Тема 8 (Т8). Міграції населення

Тема 9 (Т9). Демографічна політика

Тема 10 (Т10). Демографічне прогнозування

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, письмові контрольні модульні роботи, тестування до кожної теми, письмові розрахункові задачі, залік.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Інвестування

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Інвестування
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК 7. Здатність до гнучкого мислення та компетентного застосування набутих знань в широкому діапазоні практичної роботи за фахом та повсякденному житті. СК4. Здатність пояснювати економічні та соціальні процеси і явища на основі теоретичних моделей, аналізувати і змістовно інтерпретувати отримані результати.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Економіка; маркетинг; міжнародні економічні відносини; облік і оподаткування; публічне управління та адміністрування; право; підприємництво, торгівля та біржова діяльність; інформаційні системи та технології.
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Ходаківський Володимир Миколайович
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН4. Розуміти принципи економічної науки, особливості функціонування економічних систем.

РН7. Пояснювати моделі соціально-економічних явищ з погляду фундаментальних принципів і знань на основі розуміння основних напрямів розвитку економічної науки.

РН8. Застосовувати відповідні економіко-математичні методи та моделі для вирішення

економічних задач.

PH12. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Методологічні основи інвестування.

Тема 2. Суб'єкти та об'єкти інвестування.

Тема 3. Фінансові інвестиції.

Тема 4. Інвестиції в засоби виробництва.

Тема 5. Інноваційна форма інвестицій.

Тема 6. Залучення іноземного капіталу.

Тема 7. Обґрунтування доцільності інвестування.

Тема 8. Інвестиційні проекти.

Тема 9. Фінансове забезпечення інвестиційного процесу.

Тема 10. Менеджмент інвестицій.

Тема 11. Організаційно-правове регулювання взаємодії суб'єктів інвестиційної діяльності.

Тема 12. Використання інвестицій.

Результати оцінювання (форми, критерії):

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі іспиту.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Економіка сільських територій

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Економіка сільських територій
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК.1. Здатність самостійно розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми в економічній сфері, які характеризуються комплексністю та невизначеністю умов, що передбачає застосування теорій та методів економічної науки. ЗК4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. СК1. Здатність виявляти знання та розуміння проблем предметної області, основ функціонування сучасної економіки на мікро-, мезо-, макро- та міжнародному рівнях.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Економіка; маркетинг; міжнародні економічні відносини; облік і оподаткування; публічне управління та адміністрування; право; підприємництво, торгівля та біржова діяльність; інформаційні системи та технології.
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Ходаківський Володимир Миколайович
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН4. Розуміти принципи економічної науки, особливості функціонування економічних систем.

РН5. Застосовувати аналітичний та методичний інструментарій для обґрунтування пропозицій

та прийняття управлінських рішень різними економічними агентами (індивідуумами, домогосподарствами, підприємствами та органами державної влади).

РН7. Пояснювати моделі соціально-економічних явищ з погляду фундаментальних принципів і знань на основі розуміння основних напрямів розвитку економічної науки.

РН9. Усвідомлювати основні особливості сучасної світової та національної економіки, інституційної структури, напрямів соціальної, економічної та зовнішньоекономічної політики держави.

РН10. Проводити аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, визначати функціональні сфери, розраховувати відповідні показники які характеризують результативність їх діяльності.

РН12. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Сільські території як об'єкт розвитку та управління. Село як форма територіальної організації суспільства.

Тема 2. Поняття соціально-економічного розвитку сільських територій. Особливості формування стратегії розвитку сільських територій.

Тема 3. Сільська поселенська мережа в Україні. Демографічні процеси на сільських територіях.

Тема 4. Рівень життя сільського населення. Соціальна інфраструктура сільських територій.

Тема 5. Розвиток сільського господарства та його вплив на соціально-економічний розвиток сільських територій. Несільськогосподарські види діяльності на сільських територіях.

Тема 6. Кооперативні формування в сільській місцевості. Організаційно-економічні засади діяльності кредитних спілок у сільській місцевості.

Тема 7. Держава в системі управління сільськими територіями. Розвиток системи місцевого самоврядування.

Тема 8. Місце та роль сільських громад у розвитку сільських територій. Напрями реформування системи управління сільськими територіями.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі іспиту.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Основи підприємництва

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Основи підприємництва
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК9. Здатність до адаптації та дій в новій ситуації. ЗК11. Здатність приймати обґрунтовані рішення. СК1. Здатність виявляти знання та розуміння проблем предметної області, основ функціонування сучасної економіки на мікро-, мезо-, макро- та міжнародному рівнях. СК5. Розуміння особливостей сучасної світової та національної економіки, їх інституційної структури, обґрунтування напрямів соціальної, економічної та зовнішньоекономічної політики держави.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Загальна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	051 Економіка
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та розуміти економічні категорії, закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки, які існують між процесами та явищами на різних рівнях економічних систем.
Викладач	к.е.н., доцент Грабчук І.Ф.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РНЗ. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро-

та макроекономіки,

PH6. Використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефахівців у сфері економічної діяльності.

PH4. Розуміти принципи економічної науки, особливості функціонування економічних систем.

PH5. Застосовувати аналітичний та методичний інструментарій для обґрунтування пропозицій та прийняття управлінських рішень різними економічними агентами

PH21. Вміти абстрактно мислити, застосовувати аналіз та синтез для виявлення ключових характеристик економічних систем різного рівня, а також особливостей поведінки їх суб'єктів.

PH24. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально та свідомо на основі етичних принципів, цінувати та поважати культурне різноманіття, індивідуальні відмінності людей.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Поняття, сутність бізнесу та підприємництва.

Тема 2. Підприємницьке середовище. Типологія підприємництва. Підприємницький ризик.

Тема 3. Організаційні форми підприємництва.

Тема 4. Форми партнерських зв'язків та договірні відносини в бізнесі.

Тема 5. Механізми утворення власної справи.

Тема 6. Лізингові відносини у сучасному підприємстві.

Тема 7. Державне регулювання підприємницької діяльності.

Результати оцінювання (форми, критерії):

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі іспиту.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Регіональний аналіз демографічних процесів

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Регіональний аналіз демографічних процесів
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК8. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел СК1. Здатність виявляти знання та розуміння проблем предметної області, основ функціонування сучасної економіки на мікро-, мезо-, макро- та міжнародному рівнях. СК4. Здатність пояснювати економічні та соціальні процеси і явища на основі теоретичних моделей, аналізувати і змістовно інтерпретувати отримані результати
Цикл дисциплін	Професійна підготовка
Методи викладання	Лекції, практичні, дискусія, круглий стіл, презентація
Освітній рівень та курс	Перший рівень (бакалавр), 2 курс
Спеціальність	051 «Економіка»
Терміни вивчення дисципліни	Один семестр (4-й)
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Аналітичне мислення, творчість, ініціативність, креативність, бажання працювати в команді
Викладач	Грабчук І.Ф.
Кафедра	Економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН13. Ідентифікувати джерела та розуміти методологію визначення і методи отримання соціально-економічних даних, збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та соціальні показники.

РН17. Виконувати міждисциплінарний аналіз соціально-економічних явищ і проблем в одній або декількох професійних сферах з урахуванням ризиків та можливих соціально-економічних наслідків.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Територіальна організація населення України

Тема 2. Регіони України, їх класифікація та особливості розвитку

Тема 3. Методика регіонального економічного аналізу

Тема 4. Джерела даних про демографічні процеси в регіонах

Тема 5. Чисельність населення та його склад

Тема 6. Смертність і тривалість життя населення

Тема 7. Шлюб як демографічна категорія. Народжуваність та репродуктивна поведінка

Тема 8. Відтворення населення

Тема 9. Міграції населення

Тема 10. Демографічна політика та демографічне прогнозування

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, письмові контрольні модульні роботи, тестування до кожної теми, письмові розрахункові задачі, залік.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Інвестиційне забезпечення економічного розвитку сільськогосподарських підприємств

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Інвестиційне забезпечення економічного розвитку сільськогосподарських підприємств
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК11. Здатність приймати обґрунтовані рішення. СК1. Здатність виявляти знання та розуміння проблем предметної області, основ функціонування сучасної економіки на мікро-, мезо-, макро- та міжнародному рівнях. СК11. Здатність обґрунтовувати економічні рішення на основі розуміння закономірностей економічних систем і процесів та із застосуванням сучасного методичного інструментарію. СК12. Здатність самостійно виявляти проблеми економічного характеру при аналізі конкретних ситуацій, пропонувати способи їх вирішення.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Економіка; маркетинг; міжнародні економічні відносини; облік і оподаткування; публічне управління та адміністрування; право; підприємництво, торгівля та біржова діяльність; інформаційні системи та технології.
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Ходаківський Володимир Миколайович
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН3. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки,

РН4. Розуміти принципи економічної науки, особливості функціонування економічних

систем.

PH5. Застосовувати аналітичний та методичний інструментарій для обґрунтування пропозицій та прийняття управлінських рішень різними економічними агентами (індивідуумами, домогосподарствами, підприємствами та органами державної влади).

PH21. Вміти абстрактно мислити, застосовувати аналіз та синтез для виявлення ключових характеристик економічних систем різного рівня, а також особливостей поведінки їх суб'єктів.

PH22. Демонструвати гнучкість та адаптивність у нових ситуаціях, у роботі із новими об'єктами, та у невизначених умовах.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Методологічні основи інвестиційного забезпечення економічного розвитку сільськогосподарського підприємства.

Тема 2. Суб'єкти та об'єкти інвестиційного забезпечення економічного розвитку сільськогосподарського підприємства.

Тема 3. Фінансові інвестиції сільськогосподарського підприємства.

Тема 4. Інвестиції в засоби виробництва сільськогосподарського підприємства.

Тема 5. Інноваційна форма інвестицій сільськогосподарських підприємств.

Тема 6. Залучення іноземного капіталу в економічний розвиток сільськогосподарських підприємств.

Тема 7. Обґрунтування доцільності інвестиційного забезпечення економічного розвитку сільськогосподарського підприємства.

Тема 8. Інвестиційні проекти в структурі інвестиційного забезпечення економічного розвитку сільськогосподарського підприємства.

Тема 9. Фінансове забезпечення інвестиційного процесу сільськогосподарського підприємства.

Тема 10. Менеджмент інвестиційного забезпечення економічного розвитку сільськогосподарського підприємства.

Тема 11. Організаційно-правове регулювання взаємодії суб'єктів інвестиційного забезпечення економічного розвитку сільськогосподарського підприємства.

Тема 12. Використання інвестицій сільськогосподарськими підприємствами.

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, письмові контрольні модульні роботи, тестування до кожної теми, письмові розрахункові задачі, залік.

**ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ
ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Інфраструктура товарного ринку

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Інфраструктура товарного ринку
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК4. Здатність пояснювати економічні та соціальні процеси і явища на основі теоретичних моделей, аналізувати і змістовно інтерпретувати отримані результати. СК5. Розуміння особливостей сучасної світової та національної економіки, їх інституційної структури, обґрунтування напрямів соціальної, економічної та зовнішньоекономічної політики держави.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Загальна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	051 Економіка
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та розуміти економічну природу товарного ринку, його інфраструктурних елементів, особливості їх формування та функціонування; основні форми економічних відносин між суб'єктами товарного ринку; вплив методів ринкового та державного регулювання економічних відносин бізнесу на внутрішню макроекономічну стабільність в країні.
Викладач	к.е.н., доцент Левківська Л.М,
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН4. Розуміти принципи економічної науки, особливості функціонування економічних систем.

РН10. Проводити аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, визначати функціональні сфери, розраховувати відповідні показники які характеризують результативність їх діяльності.

РН16. Вміти використовувати дані, надавати аргументацію, критично оцінювати логіку та формувати висновки з наукових та аналітичних текстів з економіки.

РН21. Вміти абстрактно мислити, застосовувати аналіз та синтез для виявлення ключових характеристик економічних систем різного рівня, а також особливостей поведінки їх суб'єктів.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Види ринків та їх інфраструктура: сутність і основні елементи

Тема 2. Організація посередницької діяльності на товарному ринку

Тема 3. Підприємства оптової торгівлі. Види підприємств оптової торгівлі.

Тема 4. Роздрібна торгівля.

Тема 5. Біржа як елемент ринкової інфраструктури

Тема 6. Електронний трейдинг

Тема 7. Форми організації позабіржової торгівлі

Тема 8. Організація логістичної діяльності на товарному ринку

Тема 9. Інформаційна та організаційно-комерційна діяльність

Результати оцінювання (форми, критерії):

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі іспиту.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Виробнича діяльність та комерційна справа

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Виробнича діяльність та комерційна справа
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК8. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел ЗК11. Здатність приймати обґрунтовані рішення. СК8. Здатність аналізувати та розв'язувати завдання у сфері економічних та соціально-трудових відносин.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Загальна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	051 Економіка
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та розуміти економічні категорії, закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки, які існують між процесами та явищами на різних рівнях економічних систем.
Викладач	к.е.н., доцент Грабчук І.Ф.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН4. Розуміти принципи економічної науки, особливості функціонування економічних систем.

РН5. Застосовувати аналітичний та методичний інструментарій для обґрунтування пропозицій та прийняття управлінських рішень різними економічними агентами (індивідуумами,

домогосподарствами, підприємствами та органами державної влади)

РН7. Пояснювати моделі соціально-економічних явищ з погляду фундаментальних принципів і знань на основі розуміння основних напрямів розвитку економічної науки.

РН21. Вміти абстрактно мислити, застосовувати аналіз та синтез для виявлення ключових характеристик економічних систем різного рівня, а також особливостей поведінки їх суб'єктів.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1: Виробнича діяльність та виробниче підприємництво

Тема 2: Основи організації виробничої діяльності

Тема 3: Організація виробництва на сучасному підприємстві

Тема 4: Регламентація виробничого підприємництва

Тема 5: Якість продукції та її значення у виробничому підприємстві

Змістовий модуль 2. Комерційна справа

Тема 6: Комерція та комерційна справа

Тема 7: Торгівля як форма комерції

Тема 8: Організація та стимулювання збуту продукції

Тема 9: Способи впливу на споживачів як складова комерційного підприємництва

Тема 10: Комерційні угоди та договори

Результати оцінювання (форми, критерії):

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі іспиту.

**Експлікаційні форми навчальних програм
дисциплін вибіркової компоненти
для студентів спеціальності
051 «ЕКОНОМІКА»
3 курс освітнього ступеня бакалавр**

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Дослідження ринку та організація власної справи

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Дослідження ринку та організація власної справи
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	<p>ЗК2. Здатність зберігати 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.</p> <p>СК2. Здатність здійснювати професійну діяльність у відповідності з чинними нормативними та правовими актами.</p> <p>СК5. Розуміння особливостей сучасної світової та національної економіки, їх інституційної структури, обґрунтування напрямів соціальної, економічної та зовнішньоекономічної політики держави.</p>
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, семінар, роблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	051 «Економіка»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	5 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні вміти збирати, обробляти, систематизувати і узагальнювати інформацію; застосовувати уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях; вміти генерувати нові ідеї та втілювати їх у життя.
Викладач	к.е.н., Ходаківський В.М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН1. Асоціювати себе як члена громадянського суспільства, наукової спільноти, визнавати верховенство права, зокрема у професійній діяльності, розуміти і вміти користуватися власними правами і свободами, виявляти повагу до прав і свобод інших осіб, зокрема, членів колективу.

РН2. Відтворювати моральні, культурні, наукові цінності, примножувати досягнення суспільства в соціально-економічній сфері, пропагувати ведення здорового способу життя.

РН4. Розуміти принципи економічної науки, особливості функціонування економічних систем.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Види ринків та їх інфраструктура: сутність і основні елементи

Тема 2. Біржа як елемент ринкової інфраструктури

Тема 3. Електронний трейдинг

Тема 4. Форми організації позабіржової торгівлі

Тема 5. Організація логістичної діяльності на товарному ринку

Тема 1. Створення власного підприємства як спосіб входження в бізнес

Тема 2. Система франчайзингу

Тема 3. Організація посередницької діяльності на товарному ринку

Тема 4. Підприємства оптової торгівлі. Види підприємств оптової торгівлі.

Тема 5. Роздрібна торгівля.

Тема 6. Інформаційна та організаційно-комерційна діяльність

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Ціни та ціноутворення

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Ціни та ціноутворення
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК8. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. СК12. Здатність самостійно виявляти проблеми економічного характеру при аналізі конкретних ситуацій, пропонувати способи їх вирішення. СК13. Здатність проводити економічний аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, оцінку їх конкурентоспроможності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні заняття, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття; індивідуальне завдання (презентація та доповідь у групі інформаційно-аналітичного огляду певної галузі або ринку з результатами дослідження: пропозиції, попиту, цінової ситуації, прогнозу кон'юнктури ринку та цін).
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Економіка Облік і оподаткування Підприємництво та торгівля Менеджмент Маркетинг Міжнародні економічні відносини Фінанси, банківська справа та страхування Публічне управління та адміністрування Туризм та рекреація
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	5 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Мати здатність досліджувати тенденції розвитку економіки; обробляти інформаційно-аналітичні дані; застосування знань господарського законодавства; здійснення аналізу ефективності діяльності підприємства із застосуванням спеціалізованих інформаційних систем і комп'ютерних технологій з метою прийняття управлінських рішень; опанування економіко-прикладних.

Викладач	Кільницька Олена Сергіївна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН9. Усвідомлювати основні особливості сучасної світової та національної економіки, інституційної структури, напрямів соціальної, економічної та зовнішньоекономічної політики держави.

РН10. Проводити аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, визначати функціональні сфери, розраховувати відповідні показники які характеризують результативність їх діяльності.

РН12. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.

РН11. Вміти аналізувати процеси державного та ринкового регулювання соціально-економічних і трудових відносин.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Роль та система цін у ринковій економіці.

Тема 2. Склад та структура ціни.

Тема 3. Цінова політика та стратегія підприємства.

Тема 4. Структура ринку та ціни.

Тема 5. Методи дослідження економічної кон'юнктури ринку та цінової динаміки.

Тема 6. Державне регулювання ринку та цін.

Тема 7. Методи ціноутворення.

Тема 8. Економічна кон'юнктура, ціни та ціноутворення на ринках товарів та послуг.

Тема 9. Ціни та ціноутворення в аграрному секторі економіки.

Тема 10. Ціни та ціноутворення на ринку капітальних активів.

Тема 11. Ціни та ціноутворення у зовнішній торгівлі.

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Інтернет комунікації

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Інтернет комунікації
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК7. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. ЗК8. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. СК7. Здатність застосовувати комп'ютерні технології та програмне забезпечення з обробки даних для вирішення економічних завдань, аналізу інформації та підготовки аналітичних звітів. СК10. Здатність використовувати сучасні джерела економічної, соціальної, управлінської, облікової інформації для складання службових документів та аналітичних звітів.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	051 «Економіка»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	5 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	к. е. н., доцент Булуй О. Г.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

PH19. Використовувати інформаційні та комунікаційні технології для вирішення соціально-

економічних завдань, підготовки та представлення аналітичних звітів.

PH21. Вміти абстрактно мислити, застосовувати аналіз та синтез для виявлення ключових характеристик економічних систем різного рівня, а також особливостей поведінки їх суб'єктів.

PH23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Основні поняття інтернет-комунікацій.

Тема 2. Організація інформації в Інтернет.

Тема 3. Типологія інтернет-комунікацій.

Тема 4. Розвиток комунікаційних ресурсів Інтернет.

Тема 5. Українська зона Інтернет: особливості та перспективи розвитку.

Тема 6. Принципи функціонування технології Web 1.0, Web 2.0, Web 3.0.

Тема 7. Методи дослідження ефективності інтернет-комунікацій.

Тема 8. Комунікативна інтернет-компетентність.

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Етика бізнесу

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Етика бізнесу
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК2. Здатність зберігати 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. СК2. Здатність здійснювати професійну діяльність у відповідності з чинними нормативними та правовими актами.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	051 «Економіка»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	5 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні вміти збирати, обробляти, систематизувати і узагальнювати інформацію у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності; застосовувати уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях; уміти генерувати нові ідеї та втілювати їх у життя.
Викладач	к.е.н., Грабчук І.Ф.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН1. Асоціювати себе як члена громадянського суспільства, наукової спільноти, визнавати верховенство права, зокрема у професійній діяльності, розуміти і вміти користуватися власними правами і свободами, виявляти повагу до прав і свобод інших осіб, зокрема, членів колективу.

РН2. Відтворювати моральні, культурні, наукові цінності, примножувати досягнення суспільства в соціально-економічній сфері, пропагувати ведення здорового способу життя.

РН4. Розуміти принципи економічної науки, особливості функціонування економічних систем.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Етика бізнесу: поняття та значення .

Тема 2. Основні концепції етики бізнесу.

Тема 3. Принципи етики бізнесу

Тема 4. Соціокультурна специфіка етики бізнесу.

Тема 5. Корпоративна етика та корпоративна культура.

Тема 6. Діловий етикет.

Тема 7. Мистецтво ділового спілкування. Етика діловодства.

Тема 8. Організація й проведення ділових заходів

Тема 9. Ділові прийоми.

Тема 10. Стиль та імідж бізнесмена

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Методика і організація наукових досліджень

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Методика і організація наукових досліджень
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК8. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. СК13. Здатність проводити економічний аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, оцінку їх конкурентоспроможності. СК14. Здатність поглиблено аналізувати проблеми і явища в одній або декількох професійних сферах з врахуванням економічних ризиків та можливих соціально-економічних наслідків.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	051 «Економіка»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	5 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та розуміти економічні категорії, закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки, які існують між процесами та явищами на різних рівнях економічних систем.
Викладач	Валінкевич Н.В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички)

PH6. Використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефахівців у сфері економічної діяльності.

PH5. Застосовувати аналітичний та методичний інструментарій для обґрунтування пропозицій та прийняття управлінських рішень різними економічними агентами (індивідуумами, домогосподарствами, підприємствами та органами державної влади).

PH7. Пояснювати моделі соціально-економічних явищ з погляду фундаментальних принципів і знань на основі розуміння основних напрямів розвитку економічної науки.

PH12. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.

PH15. Демонструвати базові навички креативного та критичного мислення у дослідженнях та професійному спілкуванні.

PH16. Вміти використовувати дані, надавати аргументацію, критично оцінювати логіку та формувати висновки з наукових та аналітичних текстів з економіки.

PH19. Використовувати інформаційні та комунікаційні технології для вирішення соціально-економічних завдань, підготовки та представлення аналітичних звітів.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Наука як сфера людської діяльності

Тема 2. Особливості магістерської роботи як наукового дослідження

Тема 3. Наукові підходи до проведення дослідження

Тема 4. Методи дослідження та їх класифікація

Тема 5. Традиційні методи економічного дослідження

Тема 6. Новітні методи економічних досліджень

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Операційні технології в бізнесі

для «Каталогу вибіркового дисциплін»

Назва дисципліни	Операційні технології в бізнесі
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК 5. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. СК9. Здатність прогнозувати на основі стандартних теоретичних та економетричних моделей соціально-економічні процеси.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл загальної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	051 «Економіка»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	5 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та розуміти економічні категорії, закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки, які існують між процесами та явищами на різних рівнях економічних систем.
Викладач	к.е.н., доцент Овдіюк О.М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН5. Застосовувати аналітичний та методичний інструментарій для обґрунтування пропозицій та прийняття управлінських рішень різними економічними агентами (індивідуумами, домогосподарствами, підприємствами та органами державної влади).

РН19. Використовувати інформаційні та комунікаційні технології для вирішення соціально-економічних завдань, підготовки та представлення аналітичних звітів.

РН21. Вміти абстрактно мислити, застосовувати аналіз та синтез для виявлення ключових

характеристик економічних систем різного рівня, а також особливостей поведінки їх суб'єктів. РН22. Демонструвати гнучкість та адаптивність у нових ситуаціях, у роботі із новими об'єктами, та у невизначених умовах.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

- Тема 1. Сутність та зміст операційних технологій в бізнесі.
- Тема 2. Процес створення операційної системи та його етапи
- Тема 3. Процес і методи прийняття рішень в бізнесі.
- Тема 4. Система планування операційної діяльності організації
- Тема 5. Проектне планування та управління проектами в бізнесі
- Тема 6. Управління функціональними сферами операційної системи бізнесу
- Тема 7. Управління ризиком у виробничо-операційних системах
- Тема 8. Управління матеріально-технічним забезпеченням та збутом
- Тема 9. Управління матеріально-технічними запасами підприємств
- Тема 10. Управління персоналом у системі виробничого менеджменту
- Тема 11. Управління якістю продукції (послуг)
- Тема 12. Управління операційною інфраструктурою підприємства

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Антикризова діяльність бізнесу

для «Каталогу вибіркового дисциплін»

Назва дисципліни	Антикризова діяльність бізнесу
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. СК11. Здатність обґрунтовувати економічні рішення на основі розуміння закономірностей економічних систем і процесів та із застосуванням сучасного методичного інструментарію. СК12. Здатність самостійно виявляти проблеми економічного характеру при аналізі конкретних ситуацій, пропонувати способи їх вирішення.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	051 «Економіка»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та розуміти економічні категорії, закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки, які існують між процесами та явищами на різних рівнях економічних систем.
Викладач	к.е.н., доцент Овдіюк О.М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

PH3. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки,

PH5. Застосовувати аналітичний та методичний інструментарій для обґрунтування пропозицій та прийняття управлінських рішень різними економічними агентами (індивідуумами, домогосподарствами, підприємствами та органами державної влади).

PH17. Виконувати міждисциплінарний аналіз соціально-економічних явищ і проблем в одній або декількох професійних сферах з врахуванням ризиків та можливих соціально-економічних наслідків.

PH22. Демонструвати гнучкість та адаптивність у нових ситуаціях, у роботі із новими об'єктами, та у невизначених умовах.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Сутність, класифікація та ознаки кризи підприємства.

Тема 2. Регулювання антикризової діяльності підприємства

Тема 3. Антикризова система управління підприємством

Тема 4. Технологія впровадження антикризових управлінських рішень

Тема 5. Розв'язання конфліктних ситуацій на підприємстві

Тема 6. Оцінка ефективності функціонування антикризової системи на підприємстві.

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Економіка логістичних систем

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Економіка логістичних систем
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК8. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. СК12. Здатність самостійно виявляти проблеми економічного характеру при аналізі конкретних ситуацій, пропонувати способи їх вирішення. СК14. Здатність поглиблено аналізувати проблеми і явища в одній або декількох професійних сферах з врахуванням економічних ризиків та можливих соціально-економічних наслідків
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	051 «Економіка»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та розуміти економічні категорії, закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки, які існують між процесами та явищами на різних рівнях економічних систем.
Викладач	к.е.н., доцент Овдіюк О.М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН10. Проводити аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, визначати

функціональні сфери, розраховувати відповідні показники які характеризують результативність їх діяльності.

PH13. Ідентифікувати джерела та розуміти методологію визначення і методи отримання соціально-економічних даних, збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та соціальні показники.

PH21. Вміти абстрактно мислити, застосовувати аналіз та синтез для виявлення ключових характеристик економічних систем різного рівня, а також особливостей поведінки їх суб'єктів.

PH22. Демонструвати гнучкість та адаптивність у нових ситуаціях, у роботі із новими об'єктами, та у невизначених умовах.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Теоретичні основи торговельної логістики.

Тема 2. Об'єкти логістичного управління.

Тема 3. Закупівельна логістика в торгівлі.

Тема 4. Розподільча логістика.

Тема 5. Транспортна торговельна логістика.

Тема 6. Логістика запасів.

Тема 7. Інформаційна логістика та торговельні логістичні системи.

Тема 8. Ефективність торговельної логістичної системи, методика її оцінювання.

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Економічна безпека

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Економічна безпека
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗКЗ. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК11. Здатність приймати обґрунтовані рішення. СК2. Здатність здійснювати професійну діяльність у відповідності з чинними нормативними та правовими актами. СК8. Здатність аналізувати та розв'язувати завдання у сфері економічних та соціально-трудова відносин.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	051 Економіка
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та розуміти економічні категорії, закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки, які існують між процесами та явищами на різних рівнях економічних систем.
Викладач	Ткачук В.І.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН6. Використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефахівців у сфері економічної діяльності.

РН9. Усвідомлювати основні особливості сучасної світової та національної економіки, інституційної структури, напрямів соціальної, економічної та зовнішньоекономічної політики держави.

PH11. Вміти аналізувати процеси державного та ринкового регулювання соціально-економічних і трудових відносин.

PH18. Використовувати нормативні та правові акти, що регламентують професійну діяльність.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Теоретичні засади економічної безпеки підприємства і підприємництва.

Тема 2. Основні методологічні положення формування безпеки підприємства.

Тема 3. Соціально-економічні передумови виникнення рейдерства.

Тема 4. Актуальність проблеми корпоративних захоплень та рейдерства в умовах сьогодення.

Тема 5. Рейдерство і рейдери: економічний, політичний і правовий аспекти вивчення проблеми.

Тема 6. Способи здійснення рейдерства та формування стратегії захисту.

Тема 7. Попередження здійснення захоплення та поглинання компанії рейдерами.

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ДИСЦИПЛІНИ

Економіка і організація інноваційної діяльності

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Економіка і організація інноваційної діяльності
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК9. Здатність до адаптації та дій в новій ситуації. ЗК11. Здатність приймати обґрунтовані рішення. СК11. Здатність обґрунтовувати економічні рішення на основі розуміння закономірностей економічних систем і процесів та із застосуванням сучасного методичного інструментарію.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Загальна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	051 «Економіка»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6-й семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Засвоєння студентами політекономії, економіки підприємства, економічного аналізу господарської діяльності
Викладач	Ткачук В.І.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема.1. Інновації: становлення та сучасні тенденції розвитку.

Тема 2. Інноваційний менеджмент у системі управління організацією.

Тема 3. Управління інноваційною діяльністю підприємства.

Тема 4. Особливості ціноутворення на наукомістку і науково-технічну продукцію. Тема 5. Комплексне оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємства. Тема 6. Система

державного регулювання і стимулювання інноваційної діяльності.

Тема 7. Сучасні організаційні форми реалізації інновацій.

Тема 8. Фінансування інноваційних процесів.

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ДИСЦИПЛІНИ

Електронна комерція

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Електронна комерція
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК7. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. ЗК8. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. СК6. Здатність застосовувати економіко-математичні методи та моделі для вирішення економічних задач.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	051 «Економіка»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6-й
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Засвоєння студентами політекономії, економіки підприємства, економічного аналізу господарської діяльності
Викладач	Булуй О.Г.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН8. Застосовувати відповідні економіко-математичні методи та моделі для вирішення економічних задач.

РН12. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.

PH13. Ідентифікувати джерела та розуміти методологію визначення і методи отримання соціально-економічних даних, збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та соціальні показники.

PH19. Використовувати інформаційні та комунікаційні технології для вирішення соціально-економічних завдань, підготовки та представлення аналітичних звітів.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Суть та зміст електронної комерції

Тема 2. Системи і форми електронної комерції

Тема 3. Організація і технологія роботи internet-магазину

Тема 4. Методологія продажу товарів через internet-аукціони

Тема 5. Організація оптового продажу товарів та послуг через електронні торговельні майданчики

Тема 6. Організація надання послуг в електронній комерції

Тема 7. Електронні платіжні системи

Тема 8. Організаційно-правове забезпечення електронної комерції. Ефективність електронної комерції

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Проектний аналіз

для «Каталогу вибіркового дисциплін»

Назва дисципліни	Проектний аналіз
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК7. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. СК4. Здатність пояснювати економічні та соціальні процеси і явища на основі теоретичних моделей, аналізувати і змістовно інтерпретувати отримані результати. СК6. Здатність застосовувати економіко-математичні методи та моделі для вирішення економічних задач. СК7. Здатність застосовувати комп'ютерні технології та програмне забезпечення з обробки даних для вирішення економічних завдань, аналізу інформації та підготовки аналітичних звітів.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, аналіз ситуаційних вправ
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	051 «Економіка»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Студенти повинні володіти теоретичними знаннями з економічної теорії, економіки підприємства, агробізнесу, мати певні навички розв'язання економічних проблем.
Викладач	к. е. н., доцент Булуй О. Г.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН8. Застосовувати відповідні економіко-математичні методи та моделі для вирішення економічних задач.

PH7. Пояснювати моделі соціально-економічних явищ з погляду фундаментальних принципів і знань на основі розуміння основних напрямів розвитку економічної науки.

PH19. Використовувати інформаційні та комунікаційні технології для вирішення соціально-економічних завдань, підготовки та представлення аналітичних звітів.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Сутність та зміст проектного аналізу.

Тема 2. Концепція проекту.

Тема 3. Життєвий цикл проекту.

Тема 4. Концепція затрат і вигід у проектному аналізі.

Тема 5. Фінансовий аналіз.

Тема 6. Маркетинговий аналіз.

Тема 7. Технічний аналіз.

Тема 8. Інституціональний аналіз.

Тема 9. Екологічний аналіз.

Тема 10. Соціальний аналіз.

Тема 11. Економічний аналіз.

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Бізнес комунікації у сфері послуг

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Бізнес комунікації у сфері послуг
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК7. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. ЗК12. Навички міжособистісної взаємодії. СК10. Здатність використовувати сучасні джерела економічної, соціальної, управлінської, облікової інформації для складання службових документів та аналітичних звітів.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	051 «Економіка»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні вміти генерувати нові ідеї та втілювати їх у життя, працюючи як самостійно так і в команді; діяти на основі етичних міркувань (мотивів), спілкуватися державною та іноземними мовами як усно, так і письмово; застосовувати уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях
Викладач	к.е.н., Овдіюк О.М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН6. Використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефахівців у сфері економічної діяльності.

РН9. Усвідомлювати основні особливості сучасної світової та національної економіки, інституційної структури, напрямів соціальної, економічної та зовнішньоекономічної політики держави.

РН14. Визначати та планувати можливості особистого професійного розвитку.

РН15. Демонструвати базові навички креативного та критичного мислення у дослідженнях та професійному спілкуванні.

РН19. Використовувати інформаційні та комунікаційні технології для вирішення соціально-економічних завдань, підготовки та представлення аналітичних звітів.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Комунікація як засіб забезпечення цілісності та функціонування бізнесу.

Тема 2. Процес та типологія комунікацій.

Тема 3. Канали, засоби та бар'єри комунікацій

Тема 4. Комунікативні конфлікти та їх наслідки.

Тема 5. Основні принципи комунікації у професійному середовищі.

Тема 6. Технології та інструменти бізнес комунікації.

Тема 7. Форми ділової комунікації у сфері послуг.

Тема 8. Стратегія, стилі та ведення бізнес переговорів.

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

**Експлікаційні форми навчальних програм
дисциплін вибіркової компоненти
для студентів спеціальності
051 «ЕКОНОМІКА»
4 курс освітнього ступеня бакалавр**

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Якість продукції

для «Каталогу вибіркового дисциплін»

Назва дисципліни	Якість продукції
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК 8. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел ЗК11. Здатність приймати обґрунтовані рішення.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Загальна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, дискусія, конференція
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр 4 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	051 «Економіка»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	1-й семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Відповідальність, сумлінність, оперування математичними методами, уважність, коректність, вимогливість, посидючість та здатність до монотонної роботи, добросовісність
Викладач	Валінкевич Н.В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Економіки і підприємництва

Результати навчання (уміння та навички):

РН6. Використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефахівців у сфері економічної діяльності.

РН12. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.

РН13. Ідентифікувати джерела та розуміти методологію визначення і методи отримання соціально-економічних даних, збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та соціальні показники.

РН18. Використовувати нормативні та правові акти, що регламентують професійну діяльність.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Теоретичні засади якості продукції.

Тема 2. Еволюція якості продукції.

Тема 3. Методичні підходи до оцінки якості продукції

Тема 4. Організаційно-економічні принципи забезпечення якості

Тема 5. Стандартизація і сертифікація

Тема 6. Забезпечення функціонування системи якості продукції

Тема 7. Національні концепції управління якістю

Тема 8. Міжнародна стандартизація систем менеджменту

Тема 9. Основні напрями діяльності України в сфері якості

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Конкурентоспроможність підприємства

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Конкурентоспроможність підприємства
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗКЗ. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК9. Здатність до адаптації та дій в новій ситуації. СК1. Здатність виявляти знання та розуміння проблем предметної області, основ функціонування сучасної економіки на мікро-, мезо-, макро- та міжнародному рівнях. СК13. Здатність проводити економічний аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, оцінку їх конкурентоспроможності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, індивідуальна робота (кейс)
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 4 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	051 «Економіка»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	7-й семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Творчість, ініціативність, креативність, володіння економіко-статистичними і математичними методами дослідження, здатність до узагальнення, відповідальність, вміння приймати рішення
Викладач	Ходаківський В.М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН6. Використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефахівців у сфері економічної діяльності.

РН4. Розуміти принципи економічної науки, особливості функціонування економічних систем.

PH5. Застосовувати аналітичний та методичний інструментарій для обґрунтування пропозицій та прийняття управлінських рішень різними економічними агентами (індивідуумами, домогосподарствами, підприємствами та органами державної влади).

PH21. Вміти абстрактно мислити, застосовувати аналіз та синтез для виявлення ключових характеристик економічних систем різного рівня, а також особливостей поведінки їх суб'єктів.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Теоретичні основи конкурентних відносин. Теорії конкуренції

Тема 2. Конкурентоспроможність суб'єкта конкуренції та її основні ознаки

Тема 3. Державна політика в сфері регулювання конкуренції

Тема 4. Діагностика конкурентного середовища підприємства

Тема 5. Рушійні сили ринку та інтенсивність конкуренції

Тема 6. Аналіз діяльності конкурента

Тема 7. Конкурентний потенціал підприємства та його складові

Тема 8. Ринкові фактори успіху та ключові компетенції підприємства

Тема 9. Види, властивості та джерела конкурентних переваг

Тема 10. Система конкурентних стратегій підприємства

Тема 11. Система та процес управління конкурентоспроможністю підприємства

Тема 12. Конкурентоспроможність товару та методи її оцінки

Тема 13. Розробка та забезпечення реалізації програми підвищення конкурентоспроможності

Тема 14. Менеджмент якості як фундамент забезпечення конкурентоспроможності сучасного підприємства

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Просування в соціальних мережах

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Просування в соціальних мережах
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК7. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. СК7. Здатність застосовувати комп'ютерні технології та програмне забезпечення з обробки даних для вирішення економічних завдань, аналізу інформації та підготовки аналітичних звітів. СК8. Здатність аналізувати та розв'язувати завдання у сфері економічних та соціально-трудових відносин.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 4 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	051 «Економіка»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	7 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та розуміти економічні категорії, закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки, які існують між процесами та явищами на різних рівнях економічних систем.
Викладач	к.е.н., доцент Овдіюк О.М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

PH13. Ідентифікувати джерела та розуміти методологію визначення і методи отримання соціально-економічних даних, збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та соціальні показники.

PH19. Використовувати інформаційні та комунікаційні технології для вирішення соціально-економічних завдань, підготовки та представлення аналітичних звітів.

PH21. Вміти абстрактно мислити, застосовувати аналіз та синтез для виявлення ключових характеристик економічних систем різного рівня, а також особливостей поведінки їх суб'єктів.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Феномен соціальних мереж.

Тема 2. Інструменти підвищення активності користувачів у соціальних мережах.

Тема 3. Копірайтинг.

Тема 4. Соціальні мережі як бізнес-майданчик.

Тема 5. Створення сильного бізнес-бренду у соціальних мережах.

Тема 6. SMM-стратегії та інструменти просування в соціальних мережах.

Тема 7. Ефективність роботи в соціальних мережах.

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Оцінка об'єктів нерухомості та бізнесу

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Оцінка об'єктів нерухомості та бізнесу
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК11. Здатність приймати обґрунтовані рішення. СК4. Здатність пояснювати економічні та соціальні процеси і явища на основі теоретичних моделей, аналізувати і змістовно інтерпретувати отримані результати. СК11. Здатність обґрунтовувати економічні рішення на основі розуміння закономірностей економічних систем і процесів та із застосуванням сучасного методичного інструментарію.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні заняття, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття; індивідуальне завдання (презентація та доповідь у групі інформаційно-аналітичного огляду певного ринку майна, майнових прав, капітальних активів з результатами дослідження: пропозиції, попиту, цінової ситуації).
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	ОС бакалавр, 4 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Економіка Облік і оподаткування Підприємництво, торгівля та біржова діяльність Менеджмент Маркетинг Міжнародні економічні відносини Фінанси, банківська справа та страхування Публічне управління та адміністрування Туризм
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	7 семестр

Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Мати здатність: - використовувати теоретичні-методичні засади для застосування на практиці оцінювання активів підприємства; - застосовувати методи аналізу та прогнозування в дослідженнях цінової ситуації і кон'юнктури ринків нерухомості; - здійснювати економічну оцінку землі, будівель та споруд, багаторічних насаджень, транспортних засобів, нематеріальних активів, науково-технічної продукції, майнових комплексів, окремих одиниць бізнесу тощо.
Викладач	Кільницька Олена Сергіївна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН5. Застосовувати аналітичний та методичний інструментарій для обґрунтування пропозицій та прийняття управлінських рішень різними економічними агентами (індивідуумами, домогосподарствами, підприємствами та органами державної влади).

РН10. Проводити аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, визначати функціональні сфери, розраховувати відповідні показники які характеризують результативність їх діяльності.

РН12. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Фінансово-економічні аспекти оцінки та управління нерухомістю.

Тема 2. Організаційні та фінансово-економічні умови функціонування ринку нерухомості.

Тема 3. Нормативно-правові основи оцінки об'єктів нерухомості та бізнесу.

Тема 4. Міжнародні стандарти оцінки нерухомості та бізнесу.

Тема 5. Основні методичні та організаційно-процедурні положення оцінки об'єктів нерухомості.

Тема 6. Основні поняття про бізнес як об'єкт оцінки.

Тема 7. Визначення вартості грошей у часі та її використання у процесах оцінки нерухомості та бізнесу.

Тема 8. Доходний та комбінований методи оцінки об'єктів нерухомості та бізнесу.

Тема 9. Характеристика нормативних і витратних методів оцінки об'єктів нерухомості та бізнесу.

Тема 10. Характеристика порівняльних (аналогових) методів оцінки об'єктів нерухомості та бізнесу.

Тема 11. Особливості оцінки земельних ділянок.

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Внутрішній економічний механізм підприємства

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Внутрішній економічний механізм підприємства
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК11. Здатність приймати обґрунтовані рішення. СК12. Здатність самостійно виявляти проблеми економічного характеру при аналізі конкретних ситуацій, пропонувати способи їх вирішення.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, дискусія, конференція
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр 4 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	051 «Економіка»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	1-й семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Відповідальність, сумлінність, оперування математичними методами, уважність, коректність, вимогливість, посидючість та здатність до монотонної роботи, добросовісність
Викладач	Грабчук І.Ф.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Економіки і підприємництва

Результати навчання (уміння та навички):

РН6. Використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефахівців у сфері економічної діяльності.

РН4. Розуміти принципи економічної науки, особливості функціонування економічних систем.

РН10. Проводити аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, визначати функціональні сфери, розраховувати відповідні показники які характеризують результативність їх діяльності.

PH21. Вміти абстрактно мислити, застосовувати аналіз та синтез для виявлення ключових характеристик економічних систем різного рівня, а також особливостей поведінки їх суб'єктів.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

- Тема 1. Виробничо-організаційна та економічна структуризація підприємства.
- Тема 2. Структура та форми функціонування внутрішнього економічного механізму.
- Тема 3. Внутрішні ціни та методи їх формування.
- Тема 4. Система та порядок планування.
- Тема 5. Виробнича програма та її ресурсне обґрунтування.
- Тема 6. Планування витрат (прибутку).
- Тема 7. Контроль і оцінювання діяльності.
- Тема 8. Механізм стимулювання.
- Тема 9. Матеріальна відповідальність за результати роботи.
- Тема 10. Аналіз системи «витрати - випуск - прибуток».
- Тема 11. Регулювання й оцінювання виробничих запасів.
- Тема 12. Адаптація операційної системи до зміни її завантаження.

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Цифрова економіка

для «Каталогу вибіркового дисциплін»

Назва дисципліни	Цифрова економіка
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК7. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. ЗК8. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. СК7. Здатність застосовувати комп'ютерні технології та програмне забезпечення з обробки даних для вирішення економічних завдань, аналізу інформації та підготовки аналітичних звітів. СК9. Здатність прогнозувати на основі стандартних теоретичних та економетричних моделей соціально-економічні процеси.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	051 Економіка
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	7 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Грабчук І.Ф.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН8. Застосовувати відповідні економіко-математичні методи та моделі для вирішення економічних задач.

РН19. Використовувати інформаційні та комунікаційні технології для вирішення соціально-економічних завдань, підготовки та представлення аналітичних звітів

РН21. Вміти абстрактно мислити, застосовувати аналіз та синтез для виявлення ключових характеристик економічних систем різного рівня, а також особливостей поведінки їх суб'єктів.

РН22. Демонструвати гнучкість та адаптивність у нових ситуаціях, у роботі із новими об'єктами, та у невизначених умовах.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

- Тема 1. Трансформація реальної економіки в цифрову економіку. Теоретичні основи.
- Тема 2. Оцінка впливу цифровізації економіки на добробут суспільства - якість життя населення.
- Тема 3. Державна політика та цифрова економіка. Основні напрямки їх розвитку.
- Тема 4. Оцінка впливу цифровізації економіки на бізнес.
- Тема 5. Екосистема цифрової економіки - освіта.
- Тема 6. Кар'єрна траєкторія фахівців з економіки в умовах цифровізації економіки.
- Тема 7. Розвиток структур управління, що мають відношення до цифрової економіки: аналіз цифрових сервісів
- Тема 8. Цифровізація бізнесу в Україні та світі: переваги та недоліки.
- Тема 9. Формування стратегій професійного розвитку в умовах цифровізації: побудова дерева рішень.
- Тема 10. Цифрові тренди в Україні.

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Організація та проектування фірми

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Організація та проектування фірми
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК9. Здатність до адаптації та дій в новій ситуації. ЗК11. Здатність приймати обґрунтовані рішення. СК2. Здатність здійснювати професійну діяльність у відповідності з чинними нормативними та правовими актами.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл загальної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 4 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	051 «Економіка»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні володіти теоретичними аспектами сучасних проблем економіки та підприємництва, знати основні форми економічних відносин між суб'єктами бізнесу; мати знання в сфері розв'язання економічних проблем бізнесу, планування та показників ефективності.
Викладач	к.е.н., доцент Левківська Л.М,
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН4. Розуміти принципи економічної науки, особливості функціонування економічних систем.

РН11. Вміти аналізувати процеси державного та ринкового регулювання соціально-економічних і трудових відносин.

РН13. Ідентифікувати джерела та розуміти методологію визначення і методи отримання соціально-економічних даних, збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та соціальні показники.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Фірма як суб'єкт господарювання

Тема 2. Організація діяльності основних видів фірм, адаптованих до ринкової системи господарювання

Тема 3. Технологія заснування власної справи

Тема 4. Економічна стратегія фірми та її складові

Тема 5. Обґрунтування інноваційно-інвестиційних програм діяльності і розвитку фірми

Тема 6. Бізнес-планування та проектування

Тема 7. Організація комерційної діяльності фірми

Тема 8. Оцінювання та напрями підвищення результативності функціонування фірм

Тема 9. Антикризова система господарювання

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Оцінка ризиків

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Оцінка ризиків
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК11. Здатність приймати обґрунтовані рішення. СК14. Здатність поглиблено аналізувати проблеми і явища в одній або декількох професійних сферах з врахуванням економічних ризиків та можливих соціально-економічних наслідків
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 4 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	051 «Економіка»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та розуміти економічні категорії, закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки, які існують між процесами та явищами на різних рівнях економічних систем.
Викладач	к.е.н., доцент Овдіюк О.М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН10. Проводити аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, визначати функціональні сфери, розраховувати відповідні показники які характеризують результативність їх діяльності.

РН17. Виконувати міждисциплінарний аналіз соціально-економічних явищ і проблем в однієї або декількох професійних сферах з врахуванням ризиків та можливих соціально-економічних

наслідків.

PH22. Демонструвати гнучкість та адаптивність у нових ситуаціях, у роботі із новими об'єктами, та у невизначених умовах.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Сутність, класифікація та ознаки кризи біржової діяльності.

Тема 2. Класична методологія визначення кризи біржової діяльності.

Тема 3. Регулювання антикризової діяльності біржи.

Тема 4. Технологія впровадження антикризових управлінських рішень на біржі.

Тема 5. Антикризовий моніторинг стану біржи.

Тема 6. Розв'язання конфліктних ситуацій на біржі.

Тема 7. Оцінка ефективності функціонування антикризової системи біржи.

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Стартап проекти та їх оцінювання

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Стартап проекти та їх оцінювання
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК1. 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. ЗК4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. СК1. Здатність виявляти знання та розуміння проблем предметної області, основ функціонування сучасної економіки на мікро-, мезо-, макро- та міжнародному рівнях. СК2. Здатність здійснювати професійну діяльність у відповідності з чинними нормативними та правовими актами.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, аналіз ситуаційних вправ
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	051 «Економіка»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Студенти повинні володіти теоретичними знаннями з економічної теорії, знати основні організаційні форми бізнесу, систему економічних відносин між суб'єктами бізнесу, мати певні навички розв'язання економічних проблем.
Викладач	к. е. н., доцент Булуй О. Г.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН4. Розуміти принципи економічної науки, особливості функціонування економічних систем.

РН9. Усвідомлювати основні особливості сучасної світової та національної економіки, інституційної структури, напрямів соціальної, економічної та зовнішньоекономічної політики держави.

РН17. Виконувати міждисциплінарний аналіз соціально-економічних явищ і проблем в одній або декількох професійних сферах з врахуванням ризиків та можливих соціально-економічних наслідків.

РН21. Вміти абстрактно мислити, застосовувати аналіз та синтез для виявлення ключових характеристик економічних систем різного рівня, а також особливостей поведінки їх суб'єктів

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Інноваційна діяльність та стартап проекти.

Тема 2. Стадії життєвого циклу стартап проектів.

Тема 3. Етапи створення стартап проекту.

Тема 4. Формування ідеї та бізнес моделі стартап проекту.

Тема 5. Розробка бізнес-плану стартап проекту.

Тема 6. Формування команди стартап проекту.

Тема 7. Методи оцінки стартап проектів.

Тема 8. Оцінка ризиків стартап проектів.

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Етика ділового спілкування

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Етика ділового спілкування
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК5. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово. ЗК6. Здатність спілкуватися іноземною мовою. ЗК12. Навички міжособистісної взаємодії. СК4. Здатність пояснювати економічні та соціальні процеси і явища на основі теоретичних моделей, аналізувати і змістовно інтерпретувати отримані результати.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 4 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	051 «Економіка»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Вміти генерувати нові ідеї та втілювати їх у життя; демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці. спілкуватися державною та іноземними мовами як усно, так і письмово; застосовувати уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях
Викладач	к.е.н., доцент Ходаківський В.М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН6. Використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей, проблем та

способів їх вирішення до фахівців і нефахівців у сфері економічної діяльності.

PH12. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.

PH15. Демонструвати базові навички креативного та критичного мислення у дослідженнях та професійному спілкуванні.

PH16. Вміти використовувати дані, надавати аргументацію, критично оцінювати логіку та формувати висновки з наукових та аналітичних текстів з економіки.

PH23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.

PH24. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально та свідомо на основі етичних принципів, цінувати та поважати культурне різноманіття, індивідуальні відмінності людей.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Етика: поняття та значення.

Тема 2. Основні концепції етики ділового спілкування.

Тема 3. Принципи ділової етики

Тема 4. Соціокультурна специфіка ділової етики.

Тема 5. Корпоративна етика та корпоративна культура.

Тема 6. Мистецтво ділового спілкування. Етика діловодства.

Тема 7. Організація й проведення ділових заходів

Тема 8. Ділова риторика.

Тема 9. Ділові прийоми.

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Планування бізнесу та оцінка його ефективності

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Планування бізнесу та оцінка його ефективності
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК 4. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях. ЗК11. Здатність приймати обґрунтовані рішення. СК4. Здатність пояснювати економічні та соціальні процеси і явища на основі теоретичних моделей, аналізувати і змістовно інтерпретувати отримані результати.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл загальної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 4 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	051 «Економіка»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та розуміти економічну природу бізнесу, об'єктивний характер його виникнення; основні форми економічних відносин бізнесу та розуміти їх особливості в сучасних умовах; вплив методів ринкового та державного регулювання економічних відносин бізнесу на внутрішню макроекономічну стабільність в країні.
Викладач	к.е.н., доцент Швець Т. В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН6. Використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефахівців у сфері економічної діяльності.

PH5. Застосовувати аналітичний та методичний інструментарій для обґрунтування пропозицій та прийняття управлінських рішень різними економічними агентами (індивідуумами, домогосподарствами, підприємствами та органами державної влади).

PH12. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Сутність планування та особливості його здійснення на підприємстві

Тема 2. Система планів підприємства

Тема 3. Маркетингові дослідження і планування збуту продукції

Тема 4. Виробництво продукції

Тема 5. Оперативно-календарне планування

Тема 6. Матеріально-технічне забезпечення виробництва

Тема 7. Забезпечення операційної діяльності виробничою потужністю

Тема 8. Персонал і оплата праці

Тема 9. Виробнича інфраструктура

Тема 10. Витрати виробництва

Тема 11. Фінансове планування на підприємстві

Тема 12. Планування і контроль оновлення продукції

Тема 13. Організаційно-технічний розвиток

Тема 14. Оцінка та управління якістю планів

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

**ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ
ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Методи та моделі управлінських рішень в економіці

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Методи та моделі управлінських рішень в економіці
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК11. Здатність приймати обґрунтовані рішення. СК8. Здатність аналізувати та розв'язувати завдання у сфері економічних та соціально-трудових відносин. СК9. Здатність прогнозувати на основі стандартних теоретичних та економетричних моделей соціально-економічні процеси
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 4 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	051 «Економіка»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та розуміти економічні категорії, закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки, які існують між процесами та явищами на різних рівнях економічних систем.
Викладач	к.е.н., доцент Овдіюк О.М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН6. Використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефахівців у сфері економічної діяльності.

РН5. Застосовувати аналітичний та методичний інструментарій для обґрунтування пропозицій та прийняття управлінських рішень різними економічними агентами (індивідуумами, домогосподарствами, підприємствами та органами державної влади).

РН7. Пояснювати моделі соціально-економічних явищ з погляду фундаментальних принципів і знань на основі розуміння основних напрямів розвитку економічної науки.

РН21. Вміти абстрактно мислити, застосовувати аналіз та синтез для виявлення ключових характеристик економічних систем різного рівня, а також особливостей поведінки їх суб'єктів.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Сутність, природа і класифікація управлінських рішень

Тема 2. Класифікація методів прийняття управлінських рішень в торгівельній діяльності

Тема 3. Моделі та методи прийняття оптимальних рішень в торгівельній діяльності

Тема 4. Математичні методи розробки рішень в торгівельній діяльності

Тема 5. Експертні методи в розробці управлінських рішень

Тема 6. Методи прогнозування в розробці управлінських рішень

Тема 7. Інформаційна підтримка процесу розробки і прийняття управлінських рішень.

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Персональний брендинг та бізнес-комунікації

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Персональний брендинг та бізнес-комунікації
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК11. Здатність приймати обґрунтовані рішення. СК2. Здатність здійснювати професійну діяльність у відповідності з чинними нормативними та правовими актами.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 4 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	051 «Економіка»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та розуміти економічні категорії, закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки, які існують між процесами та явищами на різних рівнях економічних систем.
Викладач	к.е.н., доцент Овдіюк О.М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН12. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.

РН14. Визначати та планувати можливості особистого професійного розвитку.

РН15. Демонструвати базові навички креативного та критичного мислення у дослідженнях та професійному спілкуванні.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

- Тема 1. Теоретичні засади брендингу та PR. Методика маркетингових досліджень та методи отримання й обробки маркетингової інформації в бізнесі.
- Тема 2. Брендингові інформаційні системи та Інтернет в бізнесі.
- Тема 3. Маркетингові дослідження конкурентного середовища.
- Тема 4. Дослідження поведінки споживача.
- Тема 5. Сегментація та PR в бізнес-середовищі.
- Тема 6. PR бізнес-комунікації.
- Тема 7. Створення персонального бренду.
- Тема 8. Брендингова цінова політика в бізнес-середовищі.

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Сталий розвиток бізнесу

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Сталий розвиток бізнесу
Назва компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК1. 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. ЗК13. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо. СК4. Здатність пояснювати економічні та соціальні процеси і явища на основі теоретичних моделей, аналізувати і змістовно інтерпретувати отримані результати. СК14. Здатність поглиблено аналізувати проблеми і явища в одній або декількох професійних сферах з врахуванням економічних ризиків та можливих соціально-економічних наслідків.
Цикл дисциплін (загальна або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, семінари-дискусії, проблемні заняття, індивідуальні консультації, дистанційне навчання
Мова викладання (лекції, практичні)	Українська
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	051 «Економіка»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8-й семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Аналітичне мислення та здатність до економічного аналізу, творчість, ініціативність, креативність
Викладач	Яремова М.І.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН 21. Вміти абстрактно мислити, застосовувати аналіз та синтез для виявлення ключових характеристик економічних систем різного рівня, а також особливостей поведінки їх суб'єктів.
РН 24. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально та свідомо на основі етичних принципів, цінувати та поважати культурне різноманіття, індивідуальні відмінності людей.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

- Тема 1. Сталий розвиток як концепція суспільного зростання
- Тема 2. Законодавчо-правові засади забезпечення сталого розвитку
- Тема 3. Принципи становлення сталого розвитку
- Тема 4. Економічне зростання та сталий розвиток
- Тема 5. Соціальна відповідальність бізнесу для сталого зростання
- Тема 6. Екологічний вимір сталого розвитку
- Тема 7. Стратегічне планування сталого розвитку бізнесу
- Тема 8. Управління суб'єктами бізнесу на засадах сталого розвитку.

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

**Експлікаційні форми навчальних програм
дисциплін вибіркової компоненти
для студентів спеціальності
051 «ЕКОНОМІКА»
1 курс освітнього ступеня магістр**

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Бізнес-консалтинг

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Бізнес-консалтинг
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК3. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети. ЗК4. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності). ЗК5. Здатність працювати в команді. СК7. Здатність обґрунтовувати управлінські рішення щодо ефективного розвитку суб'єктів господарювання.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	051 Економіка
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Грабчук І.Ф.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

- РН1. Формулювати, аналізувати та синтезувати рішення науково-практичних проблем.
РН2. Розробляти, обґрунтовувати і приймати ефективні рішення з питань розвитку соціально-економічних систем та управління суб'єктами економічної діяльності.
РН8. Збирати, обробляти та аналізувати статистичні дані, науково-аналітичні матеріали, необхідні для вирішення комплексних економічних завдань.
РН11. Визначати та критично оцінювати стан та тенденції соціально-економічного розвитку, формувати та аналізувати моделі економічних систем та процесів.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

- Тема 1. Зміст і роль бізнес-консалтингу. Основні види і завдання бізнес-консалтингу.
Тема 2. Критерії професіоналізму консультантів.
Тема 3. Консалтинговий цикл.
Тема 4. Надання необхідної інформації клієнту. Проведення діагнозу проблем бізнесу клієнта.

Тема 5. Розроблення рекомендацій для бізнесу та подання допомоги в їх реалізації.

Тема 6. Сприяння підвищенню кваліфікації клієнта.

Тема 7. Суттєве поліпшення ефективності системи управління в бізнесі.

Тема 8. Пошук потенційних клієнтів.

Тема 9. Канали доступу до клієнтів.

Тема 10. Розвиток бізнес-контактів. Консалтингові пропозиції.

Результати оцінювання (форми, критерії):

Критерієм оцінювання, що встановлює чітке співвідношення між вимогами до знань, умінь і навичок є оцінка в балах відповідно за: поточний підсумковий контроль, модульні контрольні роботи, індивідуальні завдання, залік, іспит.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Діджитал-маркетинг

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Діджитал-маркетинг
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 1. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації. ЗК 2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми. СК 1. Здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких, торговельних та/або біржових структур. СК 2. Здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 1 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	051 Економіка
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та розуміти економічні категорії, закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки, які існують між процесами та явищами на різних рівнях економічних систем.
Викладач	к. е. н., доцент Власенко О. П.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН 1. Вміти адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності.

РН 2. Визначати, аналізувати проблеми підприємництва, торгівлі і біржової діяльності та

розробляти заходи щодо їх вирішення.

РН 6. Визначати та впроваджувати стратегічні плани розвитку суб'єктів господарювання у сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.

РН 7. Оцінювати продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в підприємницьких, торговельних та/або біржових структурах, і робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Цифрова трансформація маркетингових технологій.

Тема 2. Ключові характеристики діджитал-маркетингу.

Тема 3. Пошукова оптимізація (SEO).

Тема 4. Контент-маркетинг.

Тема 5. Маркетинг в соціальних мережах (SMM).

Тема 6. Email маркетинг.

Тема 7. Online-PR.

Тема 8. Нативна реклама.

Тема 9. Автоматизація маркетингу.

Результати оцінювання (форми, критерії):

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Тимбілдинг та корпоративна етика

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Тимбілдинг та корпоративна етика
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК3.Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети. ЗК4. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності). ЗК5. Здатність працювати в команді. СК7. Здатність обґрунтовувати управлінські рішення щодо ефективного розвитку суб'єктів господарювання.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	051 Економіка
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Бугайчук В.В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

- РН1. Формулювати, аналізувати та синтезувати рішення науково-практичних проблем.
РН2. Розробляти, обґрунтовувати і приймати ефективні рішення з питань розвитку соціально-економічних систем та управління суб'єктами економічної діяльності.
РН8. Збирати, обробляти та аналізувати статистичні дані, науково-аналітичні матеріали, необхідні для вирішення комплексних економічних завдань.
РН11. Визначати та критично оцінювати стан та тенденції соціально-економічного розвитку, формувати та аналізувати моделі економічних систем та процесів.

Результати оцінювання (форми, критерії):

Критерієм оцінювання, що встановлює чітке співвідношення між вимогами до знань, умінь і навичок є оцінка в балах відповідно за: поточний підсумковий контроль, модульні контрольні роботи, індивідуальні завдання, залік, іспит.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Планування і організація діяльності підприємства

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Планування і організація діяльності підприємств
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	Здатність до гнучкого мислення та компетентного застосування набутих знань для планування та організації ведення бізнесу; здатність здійснювати планування маркетингової, виробничої, організаційної та фінансової діяльності підприємства, оцінювання підприємницьких ризиків
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл загальної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	051 Економіка
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Швець Т. В., Мартинюк М. А.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.

РН4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.

РН9. Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень.

РН11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Сутність та необхідність планування

Тема 2. Стратегічне планування

Тема 3. Бізнес-планування

Тема 4. Розробка маркетингової програми підприємства

Тема 5. Обґрунтування виробничої програми підприємства

Тема 6. Планування використання основних засобів виробництва

Тема 7. План з персоналу і оплати праці

Тема 8. Планування витрат і собівартості продукції

Тема 9. Фінансовий план підприємства

Результати оцінювання (форми, критерії):

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Інноваційний розвиток підприємства

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Інноваційний розвиток підприємства
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК1. Здатність генерувати нові ідеї (креативність). СК1.Здатність застосовувати науковий, аналітичний, методичний інструментарій для обґрунтування стратегії розвитку економічних суб'єктів та пов'язаних з цим управлінських рішень. СК11. Здатність обґрунтовувати економічні рішення на основі розуміння закономірностей економічних систем і процесів та із застосуванням сучасного методичного інструментарію.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	051 Економіка
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Грабчук І.Ф.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН1. Формулювати, аналізувати та синтезувати рішення науково-практичних проблем.

РН2. Розробляти, обґрунтовувати і приймати ефективні рішення з питань розвитку соціально-економічних систем та управління суб'єктами економічної діяльності.

РН4. Розробляти соціально-економічні проекти та систему комплексних дій щодо їх реалізації з урахуванням їх цілей, очікуваних соціально-економічних наслідків, ризиків, законодавчих, ресурсних та інших обмежень.

РН9. Приймати ефективні рішення за невизначених умов і вимог, що потребують застосування нових підходів, методів та інструментарію соціально-економічних досліджень.

РН14. Розробляти сценарії і стратегії розвитку соціально-економічних систем.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

- Тема 1. Інновації та циклічність економічного розвитку. Ключові поняття інноваційного розвитку підприємства.
- Тема 2. Вимірювання рівня інноваційного розвитку та чинники його формування
Економічна сутність санації підприємства.
- Тема 3. Сучасні організаційні форми інноваційного розвитку.
- Тема 4. Глобальні науково-технічні та інформаційні комунікації в інноваційній сфері.
- Тема 5. Державна підтримка інноваційного підприємництва. Національні інноваційні системи.
- Тема 6. Маркетинг інновацій.
- Тема 7. Стратегії та бізнес-моделі інноваційного розвитку підприємства.
- Тема 8. Інноваційний потенціал підприємства.
- Тема 9. Інвестиційне забезпечення інноваційного розвитку підприємства.
- Тема 10. Ризики в інноваційній діяльності та оцінка її ефективності.

Результати оцінювання (форми, критерії):

Критерієм оцінювання, що встановлює чітке співвідношення між вимогами до знань, умінь і навичок є оцінка в балах відповідно за: поточний підсумковий контроль, модульні контрольні роботи, індивідуальні завдання, залік.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Контролінг

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Контролінг
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 2.Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми. СК 4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	051 Економіка
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та розуміти економічні категорії, закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки, які існують між процесами та явищами на різних рівнях економічних систем.
Викладач	к. е. н., доцент Овдіюк О. М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН 2. Визначати, аналізувати проблеми підприємництва, торгівлі і біржової діяльності та розробляти заходи щодо їх вирішення.

РН 9. Вміти вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких, торговельних та/або біржових структур за умов невизначеності та ризиків.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Сутність контролінгу, його значення в управлінні підприємством.

Тема 2. Об'єкти контролінгу і їх класифікація.

Тема 3. Управлінський облік як основа контролінгу.

Тема 4. Бюджетування як інструмент контролінгу.

Тема 5. Контролінг інвестиційних проектів.

Тема 6. Методи прийняття управлінських рішень в контролінгу.

Тема 7. Організаційно-методичні основи створення системи контролінгу на підприємстві.

Результати оцінювання (форми, критерії):

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

**Експлікаційні форми навчальних програм
дисциплін вибіркової компоненти
для студентів спеціальності
051 «ЕКОНОМІКА»
2 курс освітнього ступеня магістр**

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Соціальне підприємництво

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Соціальне підприємництво
Назва компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК3. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети; ЗК7. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів); СК5. Здатність визначати ключові тренди соціально-економічного та людського розвитку.
Цикл дисциплін (загальна або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, семінари-дискусії, проблемні заняття, індивідуальні консультації, дистанційне навчання
Мова викладання (лекції, практичні)	Українська
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	051 «Економіка»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3-й семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Аналітичне мислення, ініціативність, творчість, соціальна відповідальність
Викладач	Яремова М.І.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН 6. Мати навички прийняття, обґрунтування та забезпечення реалізації управлінських рішень в непередбачуваних умовах, враховуючи вимоги чинного законодавства, етичні міркування та соціальну відповідальність.

Короткий зміст вибіркової дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

ТЕМА 1. Концептуальні засади формування соціального підприємництва.

ТЕМА 2. Світовий досвід функціонування соціальних підприємств.

ТЕМА 3. Вітчизняна практика функціонування соціальних підприємств.

ТЕМА 4. Сучасні моделі формування соціального бізнесу.

ТЕМА 5. Бізнес-планування в соціальному підприємстві.

ТЕМА 6. Реєстрація та ведення соціального підприємства

ТЕМА 7. Вимірювання суспільного впливу та результату діяльності соціальних підприємств

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Візуалізація та управління соціально-економічними даними

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Візуалізація та управління соціально-економічними даними
Назва компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК 3. Здатність збирати, аналізувати та обробляти статистичні дані, науково-аналітичні матеріали, які необхідні для розв'язання комплексних економічних проблем, робити на їх основі обґрунтовані висновки. СК 4. Здатність використовувати сучасні інформаційні технології, методи та прийоми дослідження економічних та соціальних процесів, адекватні встановленим потребам дослідження.
Цикл дисциплін (загальна або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, семінари-дискусії, проблемні заняття, індивідуальні консультації, дистанційне навчання
Мова викладання (лекції, практичні)	Українська
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	051 «Економіка»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3-й семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Дизайнерське мислення та здатність до графічного аналізу, творчість
Викладач	Булуй О. Г.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

PH 10. Застосовувати сучасні інформаційні технології та спеціалізоване програмне забезпечення у соціально-економічних дослідженнях та в управлінні соціально-економічними системами.

PH 8. Збирати, обробляти та аналізувати статистичні дані, науково-аналітичні матеріали, необхідні для вирішення комплексних економічних завдань.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

- Тема 1. Загальні відомості про інформаційно-аналітичні системи.
- Тема 2. Інформаційний простір і система економічних показників як середовище аналізу.
- Тема 3. Статистичні діаграми та правила їх побудови.
- Тема 4. Аналітична оперативна обробка багатовимірних даних.
- Тема 5. Представлення багатовимірних даних.
- Тема 6. Візуалізація та управління даними з використанням ВІ-систем.
- Тема 7. Інтелектуальний аналіз даних. Графічна інтерпретація даних
- Тема 8. Введення в аналіз асоціативних правил.
- Тема 9. Класифікація та кластерний аналіз.
- Тема 10. Основи статистичної обробки даних.

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Управління циркулярними бізнес-процесами

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Управління циркулярними бізнес-процесами
Назва компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК1. Здатність генерувати нові ідеї (креативність). СК5.Здатність визначати ключові тренди соціально-економічного та людського розвитку; СК10.Здатність до розробки сценаріїв і стратегій розвитку соціально-економічних систем.
Цикл дисциплін (загальна або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, семінари-дискусії, проблемні заняття, індивідуальні консультації, дистанційне навчання
Мова викладання (лекції, практичні)	Англійська, українська
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	051 «Економіка»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3-й семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Аналітичне мислення та здатність до економічного аналізу, творчість, ініціативність, креативність
Викладач	Ярємова М.І.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН 11. Визначати та критично оцінювати стан та тенденції соціально-економічного розвитку, формувати та аналізувати моделі економічних систем та процесів.

РН 14. Розробляти сценарії і стратегії розвитку соціально-економічних систем

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Управління бізнес-процесами / Business Process Management

Тема 2. Бізнес-процеси та управління ланцюгами поставок / Business Process and Supply Chain Management

Тема 3. Бізнес-моделі та моделювання бізнес-процесів / Business Process vs. Business Models

Тема 4. Інноваційні моделі та реінжиніринг бізнес-процесів / Innovation Models and Business Process Redesign

Тема 5. Циркулярні бізнес-моделі для сталого зростання / Circular business models for sustainable growth

Тема 6. Моделювання процесів соціального бізнесу / Social Business Process Modeling

Тема 7. Шерінгові послуги та аутсорсинг бізнес-процесів / Shared services and business process outsourcing

Тема 8. Управління бізнес-процесами для ощадливого виробництва / Lean Six Sigma and Business Process Management

Тема 9. Цифровізація бізнес-процесів та моделювання електронного бізнесу / Digitalization of business processes and e-business modeling

Тема 10. Канва бізнес-моделі для бізнес-процесу: практичний кейс / Business model canvas for a business process: a practical case

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Стратегічний маркетинг та бренд-менеджмент

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Стратегічний маркетинг та бренд-менеджмент
Назва компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК1. Здатність застосовувати науковий, аналітичний, методичний інструментарій для обґрунтування стратегії розвитку економічних суб'єктів та пов'язаних з цим управлінських рішень. СК7. Здатність обґрунтовувати управлінські рішення щодо ефективного розвитку суб'єктів господарювання.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, командна робота, проектна робота
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	051 Економіка
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Успішне опанування дисциплін, що передують вивченню даної дисципліни відповідно до структурно-логічної схеми ОПП «Економіка»
Викладач	К.е.н., доцент Тарасович Л.В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН2. Розробляти, обґрунтовувати і приймати ефективні рішення з питань розвитку соціально-економічних систем та управління суб'єктами економічної діяльності.

РН12. Обґрунтовувати управлінські рішення щодо ефективного розвитку суб'єктів господарювання, враховуючи цілі, ресурси, обмеження та ризики

РН14. Розробляти сценарії і стратегії розвитку соціально-економічних систем.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Сутність стратегічного маркетингу та бренд-менеджменту.

Тема 2. Види маркетингових стратегій та особливості застосування в бізнесі.

Тема 3. Маркетингове стратегічне планування та брендинг.

Тема 4. Управління портфелем бізнесу підприємства.

Тема 5. Технології створення, розвитку та управління брендом.

Тема 6. Правові засади використання торгових знаків.

Тема 7. Практичний бренд-менеджмент. Вивід на ринок торгової марки.

Тема 8. Марочний капітал. Цінність бренду.

Результати оцінювання (форми, критерії):

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Електронний бізнес

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Електронний бізнес
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми. СК 3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, аналіз ситуаційних вправ
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 1 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Базові теоретичні знання з економіки та підприємницької діяльності.
Викладач	к. е. н., доцент Булуй О. Г.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН 2. Визначати, аналізувати проблеми підприємництва, торгівлі і біржової діяльності та розробляти заходи щодо їх вирішення.

РН 8. Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької, торговельної та/або біржової діяльності.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Інформаційне суспільство та електронна економіка.

Тема 2. Роль Інтернет у розвитку бізнесу.

Тема 3. Електронний бізнес: основні поняття, види, переваги.

Тема 4. Інтегровані інформаційні системи управління підприємством.

Тема 5. Маркетинг та реклама в мережі Інтернет

Тема 6. Бізнес-аналітика.

- Тема 8. Цифрові технології в освітньому середовищі.
Тема 9. Розвиток цифрових послуг в державному управлінні.
Тема 10. Цифрові технології в суспільно-економічній сфері.
Тема 11. Цифрові технології на ринку праці.
Тема 12. Захист комерційної інформації в Інтернет. Основи кібербезпеки.
Тема 13. Стратегії трансформації бізнесу в цифровому суспільстві.
Тема 14. Системи оцінки електронних комерційних систем.

Результати оцінювання (форми, критерії):

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Мистецтво ведення переговорів

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Мистецтво ведення переговорів
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 4. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності). СК 4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь магістр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	051 Економіка
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Вміти генерувати нові ідеї та втілювати їх у життя; демонструвати базові знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці; спілкуватися державною та іноземними мовами як усно, так і письмово; застосовувати уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях
Викладач	к.е.н., доцент Овдіюк О. М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН 4. Застосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії з представниками різних професійних груп.

РН 10. Вміти вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких, торговельних та/або біржових структур за умов невизначеності та ризиків

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1 Основні концепції етики ділового спілкування.

Тема 2. Специфіка та особливості ведення переговорів

Тема 3. Стадії ведення переговорів

Тема 4. Стратегія та тактика ведення переговорів

Тема 5. Мистецтво ділового спілкування.

Тема 6. Соціокультурна специфіка ділової етики.

Тема 7. Процес ведення переговорів. Мистецтво ставити та відповідати на питання

Результати оцінювання (форми, критерії):

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Міжнародний бізнес

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Міжнародний бізнес
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК 2. Здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності. СК 4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	051 Економіка
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та розуміти економічні категорії, закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки, які існують між процесами та явищами на різних рівнях економічних систем.
Викладач	к. е. н., доцент Овдіюк О. М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН 7. Оцінювати продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в підприємницьких, торговельних та/або біржових структурах, і робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень.

РН 9. Вміти вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких, торговельних та/або біржових структур за умов невизначеності та ризиків.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Вступ до курсу «Міжнародний бізнес».

Тема 2. Види середовищ міжнародного бізнесу.

Тема 3. Інформаційне забезпечення в міжнародному бізнесі.

Тема 4. Міжнародне виробництво та стратегічні альянси.

Тема 5. Міжнародне фінансове середовище.

Тема 6. Офшорні підприємства в міжнародному бізнесі.

Тема 7. Міжнародні біржі.

Тема 8. Міжнародні перевезення. Міжнародна логістика.

Тема 9. Конкуренція на світовому ринку.

Тема 10. Формування іміджу фірми на міжнародному ринку.

Результати оцінювання (форми, критерії):

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Фандрайзинг

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Фандрайзинг
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК1. Здатність генерувати нові ідеї (креативність). СК1.Здатність застосовувати науковий, аналітичний, методичний інструментарій для обґрунтування стратегії розвитку економічних суб'єктів та пов'язаних з цим управлінських рішень. СК9.Здатність застосовувати науковий підхід до формування та виконання ефективних проєктів у соціально-економічній сфері. СК10.Здатність до розробки сценаріїв і стратегій розвитку соціально-економічних систем
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	051 Економіка
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Вивчення дисципліни «Фандрайзинг» базується на отриманих студентами у процесі навчання знаннях, дисциплін «Менеджмент організацій», «Фінансовий менеджмент», «Стратегічне управління», «Управління проєктами», «Управління розвитком», «Управління ефективністю», «Інвестиційний менеджмент», «Управлінський облік», «Бізнес-планування».
Викладач	Грабчук І.Ф.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН4. Розробляти соціально-економічні проєкти та систему комплексних дій щодо їх реалізації з урахуванням їх цілей, очікуваних соціально-економічних наслідків, ризиків, законодавчих, ресурсних та інших обмежень.

РН9. Приймати ефективні рішення за невизначених умов і вимог, що потребують застосування

нових підходів, методів та інструментарію соціально-економічних досліджень.

PH13. Оцінювати можливі ризики, соціально-економічні наслідки управлінських рішень.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Сутність, принципи та основні поняття фандрайзингу

Тема 2. Досвід та перспективи розвитку фандрайзингу

Тема 3. Фандрайзингова діяльність та форми її підтримки

Тема 4. Фонди та гранти

Тема 5. Планування фандрайзингової діяльності

Тема 6. Вибір стратегії та звернення

Тема 7. Бюджет та результат діяльності фандрайзингу

Тема 8. Основні методики роботи фандрайзера

Результати оцінювання (форми, критерії):

Критерієм оцінювання, що встановлює чітке співвідношення між вимогами до знань, умінь і навичок є оцінка в балах відповідно за: поточний підсумковий контроль, модульні контрольні роботи, індивідуальні завдання, залік, іспит.

**Експлікаційні форми навчальних програм
дисциплін вибіркової компоненти
для студентів спеціальності
076 «ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ТОРГІВЛЯ»
2 курс освітнього ступеня бакалавр**

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Історія підприємництва України

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Історія підприємництва України
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 12. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і 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.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл загальної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проблемні заняття тощо)	Лекції, семінари, практичні заняття, проблемні заняття
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля, біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Прагнення розширити знання з історії підприємництва України, зокрема, кращі зразки господарської діяльності, підприємництва
Викладач	Романюк Неля Йосипівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра суспільних наук

Результати навчання (уміння та навички):

РН 10. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально на основі етичних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Історичний досвід як фактор становлення підприємництва. Формування соціально-правового статусу підприємців. Особливості розвитку підприємництва (Правобережної, Лівобережної та Південно-Східної України) (XIX – початку XX ст.) Соціально-етнічна характеристика підприємців. Підприємництво XXI ст.

Результати оцінювання (форми, критерії): модульна контрольна робота; підготовка реферату; залік.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Оцінка об'єктів нерухомості та бізнесу

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Оцінка об'єктів нерухомості та бізнесу
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях. ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Загальна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні заняття, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття; індивідуальне завдання (презентація та доповідь у групі інформаційно-аналітичного огляду певного ринку майна, майнових прав, капітальних активів з результатами дослідження: пропозиції, попиту, цінової ситуації).
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	ОС бакалавр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Мати здатність: - використовувати теоретичні-методичні засади для застосування на практиці оцінювання активів підприємства; - застосовувати методи аналізу та прогнозування в дослідженнях цінової ситуації і кон'юнктури ринків нерухомості; - здійснювати економічну оцінку землі, будівель та споруд, багаторічних насаджень, транспортних засобів, нематеріальних активів, науково-технічної продукції, майнових комплексів, окремих одиниць бізнесу тощо.
Викладач	Кільницька Олена Сергіївна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Економіки і підприємництва

Результати навчання (уміння та навички):

РН 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

РН 5. Організовувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

РН 6. Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Фінансово-економічні аспекти оцінки та управління нерухомістю.

Тема 2. Організаційні та фінансово-економічні умови функціонування ринку нерухомості.

Тема 3. Нормативно-правові основи оцінки об'єктів нерухомості та бізнесу.

Тема 4. Міжнародні стандарти оцінки нерухомості та бізнесу.

Тема 5. Основні методичні та організаційно-процедурні положення оцінки об'єктів нерухомості.

Тема 6. Основні поняття про бізнес як об'єкт оцінки.

Тема 7. Визначення вартості грошей у часі та її використання у процесах оцінки нерухомості та бізнесу.

Тема 8. Доходний та комбінований методи оцінки об'єктів нерухомості та бізнесу.

Тема 9. Характеристика нормативних і витратних методів оцінки об'єктів нерухомості та бізнесу.

Тема 10. Характеристика порівняльних (аналогових) методів оцінки об'єктів нерухомості та бізнесу.

Тема 11. Особливості оцінки земельних ділянок.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Форми контролю.

1. Тестова перевірка.

2. Перевірка індивідуального завдання (інформаційно-аналітичний огляд у вигляді презентації певного ринку капітальних активів з доповіддю у групі).

3. Усне опитування.

4. Написання модульних контрольних робіт.

Критерії оцінювання.

Мінімальний пороговий рівень оцінки визначається тим, що студент має певні знання, передбачені в робочій програмі навчальної дисципліни, володіє основними положеннями, що вивчаються на рівні, який визначається як мінімально допустимий. З використанням основних теоретичних положень, студент з труднощами пояснює правила вирішення практичних/розрахункових завдань дисципліни. Виконання практичних/ контрольних/ індивідуальних завдань значно формалізовано: є відповідність алгоритму, але відсутнє глибоке розуміння роботи та взаємозв'язків з іншими дисциплінами.

Максимальна кількість балів становить 60. Мінімальна кількість балів, набраних студентом, складає 60 % від максимальної кількості балів, отриманих під час вивчення дисципліни – 36 балів.

Засоби оцінювання результатів навчання.

Підсумкова оцінка з дисципліни розраховується як сума балів, отриманих під час заліку та балів, отриманих під час поточного контролю за накопичувальною системою.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Ціноутворення на біржових ринках

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Ціноутворення на біржових ринках
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях. ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Загальна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні заняття, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття; індивідуальне завдання (презентація та доповідь у групі інформаційно-аналітичного огляду біржового ринку з результатами дослідження: пропозиція; попит, динаміка цінової ситуації, прогноз кон'юнктури ринку та цін).
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	ОС бакалавр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4-й семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Мати здатність: - досліджувати тенденції розвитку економіки за допомогою інструментарію макро- та мікроекономічного аналізу; - обробляти інформаційно-аналітичні дані про ринки товарів та послуг для ефективного управління діяльністю підприємства; - здійснення аналізу ефективності діяльності підприємства із застосуванням спеціалізованих інформаційних систем і комп'ютерних технологій; - опанування економіко-прикладних проблем у сфері аналізу господарської діяльності, фінансової роботи.
Викладач	Кільницька Олена Сергіївна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Економіки і підприємництва

Результати навчання (уміння та навички).

РН 1. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.

РН 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

РН 5. Організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

РН 6. Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Формування інфраструктури біржового ринку.

Види бірж, їх організаційно-правові основи діяльності в умовах ринкової економіки. Товарні і товарно-сировинні біржі, фондові біржі, валютні біржі, біржі праці. Організаційна структура товарної біржі. Біржовий комітет. Котирувальна комісія. Розрахункова палата. Експертне бюро. Інформаційно-довідковий відділ. Роль і функції товарних бірж. Товари, що торгуються на товарній біржі. Класифікація ознак стандартизованого біржового товару (кількісна, якісна, цінова).

Тема 2. Види біржових угод і операцій.

Підготовчі заходи щодо укладання угод: визначення учасників біржових торгів; визначення біржового товару і прийняття його до обігу на біржі; порядок виставлення і зняття товарів з біржових торгів. Біржові угоди: угоди з реальним товаром; ф'ючерсні угоди; опціони. Біржові операції: страхування цінового ризику (хеджування), біржова спекуляція на різниці цін. Угоди з реальним товаром за ціною: що склалася на товарній біржі в момент укладання угоди; в момент поставки товару; що точно визначена; за ціною купівлі-продажу на визначену дату. Угоди на реальний товар, залежно від строків поставки: з коротким строком поставки «касові» або «спот»; з відстроченою поставкою «форвард»; угоди з умовою; бартерні угоди. Угоди із заставою, з премією, з кредитом. Забезпечення біржових угод. Порядок реєстрації та оформлення угод. Порядок розрахунків по біржових операціях. Ліквідація угод з реальним товаром. Порядок вирішення спорів. Санкції за порушення Правил біржової торгівлі.

Тема 3. Формування та котирування цін на товарній біржі.

Сутність та правила котирування цін. Види біржових котирувальних цін: офіційна, неофіційна, довідкова, типова, комбінована; мінімальна і максимальна певного біржового періоду тощо. Методи розрахунку типової (довідкової) ціни. Інформація про котирування цін у бюлетені товарної біржі. Принципи формування цін на біржові товари та особливості їх прогнозування. Цінова та торгова стратегія.

Тема 4. Методи дослідження економічної кон'юнктури ринку та цінової динаміки.

Індивідуальний, середній, узагальнений рівні цін; Методи визначення середнього рівня цін за формою: середньої хронологічної; середньої хронологічної зваженої; середньої арифметичної зваженої; середньої гармонійної зваженої; Методика та форми індексів для оцінки кон'юнктури ринку та цінової динаміки. Основні методи дослідження галузевої структури ринку та концентрації ринку.

Тема 5. Прогнози біржового розвитку.

Аналіз кон'юнктури біржового ринку товару: поточне відстеження за процесом біржової торгівлі, укладеними угодами по всьому асортименту; аналіз поточної кон'юнктури; розрахунок прогнозу біржової кон'юнктури (фундаментальний та трендовий методи). Схема організації моніторингу на біржовому товарному ринку України

Тема 6. Законодавчо-правове регулювання біржової діяльності.

Регулятори біржової діяльності: державне; регламентація з боку біржі чи біржового ринку. Перелік документів, що регулюють біржову торгівлю та формування оптового ринку в Україні. Основи державного регулювання біржової діяльності і торгівлі в Законі України «Про товарну біржу». Аналіз податкової системи та її вплив на роботу товарних бірж.

Тема 7. Розвиток міжнародної біржової торгівлі в ринкових умовах.

Досвід діяльності міжнародних товарних бірж. Структура світового біржового товарообороту.

Перелік груп, підгруп та товарного асортименту, що торгуються на міжнародних товарних біржах. Міжнародна торгово-розрахункова палата. Роль товарних бірж у формуванні світових цін. Ціни на світових товарних ринках. Взаємовідносини держави і товарної біржі. Законодавчо-правове поле біржової торгівлі: досвід зарубіжних країн.

Тема 8. Ціни та ціноутворення у зовнішній торгівлі. Поняття „світовий товарний ринок”

При визначенні зовнішньоторговельної ціни необхідно врахувати характер угоди, яка диктує особливість ціни: використання цін для роздільних експортно-імпортних операцій; ціни в умовах оплати готівкою; ціни, що формуються у межах звичайних комерційних угод.

Фактори формування та види світових цін. Зовнішньоторговельна ціна – це ціна на експортні та імпортні товари, яка встановлюється за взаємним договором між продавцем та покупцем товару. Види зовнішньоторговельних цін: базисна, фактурна, монопольна, номінальна, оптова, роздрібна, ринкова, довідкова та інші види.

Індикативні ціни: сутність, методика визначення та призначення. Особливості укладання зовнішньоторговельних контрактів. Регламентація торговельних відносин Міжнародною торговельною палатою. Міжнародні правила тлумачення „Інкотермс”.

**ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ
ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Ціноутворення та цінова політика підприємства

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Ціноутворення та цінова політика підприємства
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях. ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Загальна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні заняття, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття; індивідуальне завдання (презентація, доповідь).
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	ОС бакалавр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4-й семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Мати здатність: - досліджувати тенденції розвитку економіки за допомогою інструментарію макро- та мікроекономічного аналізу; - обробляти інформаційно-аналітичні дані про ринки товарів та послуг; - здійснення аналізу ефективності діяльності підприємства із застосуванням спеціалізованих інформаційних систем і комп'ютерних технологій; - опанування економіко-прикладних проблем у сфері аналізу господарської діяльності, фінансової роботи.
Викладач	Кільницька Олена Сергіївна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Економіки і підприємництва

Результати навчання (уміння та навички):

РН 1. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.

РН 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

РН 5. Організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

РН 6. Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Теоретико-методичні основи цін та ціноутворення у ринковій економіці.

Тема 2. Методичні підходи до визначення складу та структури ціни в процесі формування цінової політики.

Тема 3. Дослідження цінової динаміки та економічної кон'юнктури ринку. Тема 4. Державне регулювання цін та ціноутворення.

Тема 5. Методи ціноутворення.

Тема 6. Цінова політика та стратегія підприємства.

Тема 7. Дослідження цінової політики підприємства.

Тема 8. Стратегічний напрям цінової політики підприємства.

Тема 9. Особливості ціноутворення на продукцію сільськогосподарських підприємств.

Тема 10. Особливості ціноутворення на продукцію промислових підприємств.

Тема 11. Особливості ціноутворення на капітальні активи підприємства.

Тема 12. Тарифи на послуги: формування та застосування.

Тема 13. Ціноутворення у зовнішньоторгівельній діяльності підприємства.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Економіко математичні методи і моделі

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Економіко – математичні методи і моделі
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях. ЗК 5. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Загальна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, лабораторні заняття, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 “Підприємництво, торгівля та біржова діяльність”
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4-й семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	базові знання з дисциплін: Інформатика, Економічна теорія, Вища математика та теорія ймовірностей, Мікроекономіка, Макроекономіка
Викладач	Булуй О.Г.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Комп’ютерних технологій і моделювання систем

Результати навчання (уміння та навички):

РН 1. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.

РН 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних

практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

РН 4. Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

РН 5. Організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Змістовий модуль 1. Методологія моделювання

Тема 1. Системний підхід: основні принципи та аспекти.

Тема 2. Технологія моделювання.

Змістовий модуль 2. Лінійні оптимізаційні моделі. Методи лінійного програмування

Тема 1. Задачі математичного програмування.

Тема 2. Методи математичного програмування. Графоаналітичний метод. Сімплекс-метод.

Тема 3. Двоїста задача лінійного програмування. Аналіз отриманого рішення.

Тема 4. Задача транспортного типу. Метод потенціалів.

Тема 5. Алгоритми розв'язання задач оптимізації програмними засобами.

Змістовий модуль 3. Нелінійні, стохастичні оптимізаційні моделі

Тема 1. Задачі нелінійного та динамічного програмування.

Тема 2. Стохастичні оптимізаційні моделі.

Змістовий модуль 4. Моделі економічної динаміки

Тема 1. Інструментарій моделювання економічної динаміки.

Тема 2. Моделі економічної динаміки в системах з неперервним часом.

Тема 3. Дискретні моделі економічної динаміки.

Результати оцінювання (форми, критерії):

Поточний контроль звіти за лабораторними, проміжне тестування, оцінювання самостійної роботи. Підсумковий контроль у формі заліку. Шкала оцінювання: національна та ЄКТС.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Інформатика

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Інформатика
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Загальна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, лабораторні заняття, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 2-й курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 “Підприємництво, торгівля та біржова діяльність”
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Николюк О.М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Комп’ютерних технологій і моделювання систем

Результати навчання (уміння та навички):

РН 4. Використовувати сучасні комп’ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

РН 5. Організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Модуль 1. Інформатика та інформаційні технології.

Тема 1. Інформатика. Організація інформаційних процесів.

Тема 2. Технологія обробки текстових і табличних даних. Вставка та обробка графічних об'єктів.

Тема 3. Базові технології обробки даних в електронних таблицях.

Модуль 2. Комп'ютерний інструментарій обробки економічної інформації.

Тема 1. Методи та інформаційні технології аналізу економічної інформації в електронних таблицях.

Тема 2. Елементи моделювання економічних процесів та обробка експериментальних даних в електронних таблицях.

Тема 3. Інструментарій та технології обробки економічних даних в системах спеціалізованого програмного забезпечення.

Результати оцінювання (форми, критерії):

Поточний контроль звіти за лабораторними, проміжне тестування, оцінювання самостійної роботи.

Підсумковий контроль у формі заліку.

Шкала оцінювання: національна та ЄКТС.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Економетрика

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Економетрика
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях. ЗК 5. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Загальна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, лекції проблемного характеру, лабораторні роботи, семінар-дискусія, семінар за технологією мозкового штурму
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 “Підприємництво, торгівля та біржова діяльність”
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4-й семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Навички роботи в середовищі MS Excel, базові знання з дисциплін Мікроекономіка / Економіка підприємства
Викладач	Доктор економічних наук, завідувач кафедри комп’ютерних технологій і моделювання систем Николук Ольга Миколаївна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра комп’ютерних технологій і моделювання систем

Результати навчання (уміння та навички):

РН 1. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.

РН 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних

практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

РН 4. Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

РН 5. Організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Поняття та основні види економетричних моделей.

Тема 2. Методологія проведення кореляційного аналізу.

Тема 3. Дослідження вибірових сукупностей на наявність мультиколінеарності.

Тема 4. Методичні основи проведення регресійного аналізу

Тема 5. Економетричні моделі розвитку економічних об'єктів.

Тема 6. Методичні основи оцінки економічних ризиків.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Поточний контроль звіти за лабораторними, проміжне тестування, оцінювання самостійної роботи. Підсумковий контроль у формі заліку (тестування). Шкала оцінювання: національна та ЕКТС.

**Експлікаційні форми навчальних програм
дисциплін вибіркової компоненти
для студентів спеціальності
076 «ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ТОРГІВЛЯ»
3 курс освітнього ступеня бакалавр**

**ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ
ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ
Лідерство та професійна успішність в бізнесі
для «Каталогу вибіркового дисциплін»**

Назва дисципліни	Лідерство та професійна успішність в бізнесі
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 5. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій ЗК 7. Здатність працювати в команді.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні вміти генерувати нові ідеї та втілювати їх у життя, працюючи як самостійно так і в команді; спілкуватися державною та іноземними мовами як усно, так і письмово; застосовувати уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.
Викладач	к.е.н., доцент Овдіюк О.М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН 1. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.

РН 6. Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей.

РН 7. Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати

РН 11. Володіти лідерськими навичками, організувати колективну працю, проводити переговори, узгоджувати інтереси всіх учасників з цілями та завданнями щодо управління розвитком підприємства.

РН 13. Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення

діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур
РН 17 Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

- Тема1. Сутність лідерства та успішність в бізнесі
- Тема2. Теорії лідерства
- Тема3. Лідерство як груповий процес
- Тема4. Імідж лідера.
- Тема 5. Ораторське мистецтво лідера
- Тема 6. Сутність та форми ділового партнерства
- Тема 7. Довіра в колективі як основа ділового партнерства

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Соціально-політичні студії

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Лідерство та професійна успішність в бізнесі
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу; здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях; знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності; здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл загальної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля, біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	5 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Муляр В.І.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра суспільних наук

Результати навчання (уміння та навички):

РН 6. Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей.

РН 9. Знати вимоги до діяльності за спеціальністю, зумовлені необхідністю забезпечення сталого розвитку України, її зміцнення як демократичної, соціальної і правової держави. РН

10. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально на основі етичних, культурних,

наукових цінностей і досягнень суспільства.

РН 11. Володіти лідерськими навичками, організувати колективну працю, проводити переговори, узгоджувати інтереси всіх учасників з цілями та завданнями щодо управління розвитком підприємства.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Соціально-політичні студії як навчальна дисципліна

Тема 2. Суспільство у соціально-політичному дискурсі

Тема 3. Інститути суспільства

Тема 4. Влада і політика

Тема 5. Особистість і політика

Тема 6. Соціально-політичні процеси

Тема 7. Соціальні відхилення та конфлікти

Тема 8. Громадська думка та соціально-політичні технології

Тема 9. Світова політика

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Правове регулювання біржової діяльності

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Правове регулювання біржової діяльності
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу; здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях; знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності; здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл загальної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	лекції, практичні, самостійна робота, командна робота, проблемні заняття, дискусії
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля, біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	5-й семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Бучинська А.Й. – к.ю.н., Василенко Л.П. – к.ю.н., Гордійчук М.В. – к.ю.н., Костенко С.О.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра правознавства

Результати навчання (уміння та навички)

РН 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

РН 6. Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють

досягати професійних цілей

РН 16. Знати нормативно-правове забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структурі застосовувати його на практиці.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Загальні положення торгово-біржової діяльності

Управління торгово-біржовою діяльністю

Правовий статус товарної біржі

Біржова торгівля

Біржові угоди

Правове положення фондової біржі

Цінні папери, порядок їх випуску та обігу

Валютна біржа

Результати оцінювання (форми, критерії)

Оцінюється робота на лекційних та практичних заняттях; виконання практичних завдань; тестування; МК, залік.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Біржовий маркетинг

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Біржовий маркетинг
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях. ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл загальної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проектна робота
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля, біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	5 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Успішне опанування дисциплін, що передують вивченню даної дисципліни відповідно до структурно-логічної схеми ОПП
Викладач	Волкова І. М., Буднік О. М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Маркетингу

Результати навчання (уміння та навички): Внаслідок вивчення дисципліни студентами повинні бути напрацьовані уміння і навички щодо застосування інструментів, методів, принципів маркетингу в сфері біржової справи, розробки рекомендацій щодо вибору оптимальної товарної, цінової, збутової та комунікаційної політики, впровадження маркетингових методів прогнозування біржового ринку; розробки стратегії проведення біржових операцій на основі чіткої ідентифікації специфіки біржових послуг.

РН 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

РН 5. Організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел

для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Маркетинг, як сучасна управлінська концепція.

Особливості маркетингу послуг.

Маркетингове середовище біржової діяльності.

Комплекс маркетингу суб'єктів біржової справи.

Формування попиту на біржові послуги і розробка маркетингової стратегії.

Маркетинг-консалтинг підприємств біржового ринку.

Результати оцінювання (форми, критерії):

Виконання модульних і рубіжних контрольних робіт, індивідуальних робіт, аналітичних завдань, тестових завдань, самостійне вивчення студентами окремих тем курсу. Оцінювання навчальних досягнень студентів за усіма видами навчальних робіт проводиться за поточним та підсумковим контролюми. Поточний контроль знань студентів з навчальної дисципліни проводиться у письмовій формі. Контрольні завдання за змістовим модулем включають тестові питання та задачі у вигляді комплексних контрольних робіт. Контроль самостійної роботи проводиться: з лекційного матеріалу – шляхом перевірки конспектів; з індивідуальних завдань – шляхом презентації й захисту отриманих результатів; з практичних занять – за допомогою перевірки виконаних завдань. Підсумковий семестровий контроль знань проводиться у вигляді заліку. Загальна сума балів – 100 в т.ч. 90б. поточний контроль, 10 б. – підсумковий.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Фінансова звітність підприємства

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Фінансова звітність підприємства
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях. ЗК6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. СК 8. Здатність застосовувати основи обліку та оподаткування в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень.
Викладач	Грабчук І.Ф.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра фінансів і кредиту

Результати навчання (уміння та навички):

ПРО5. Організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

- Тема 1. Загальні вимоги до фінансової звітності
- Тема 2. Звіт про фінансовий стан(баланс)
- Тема 3. Звіт про фінансові результати
- Тема 4. Звіт про рух грошових коштів
- Тема 5. Звіт про власний капітал
- Тема 6. Примітки до фінансової звітності
- Тема 7. Звіт про обов'язкові платежі
- Тема 8. Звіт про управління
- Тема 9. Зведена та консолідована фінансова звітність

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі ПМК.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Фінансовий ринок

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Фінансовий ринок
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях. СК 10. Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ.
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Шубенко І.А.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Фінансів і кредиту

Результати навчання (уміння та навички):

ПР01. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях

ПР02. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності..

ПР07. Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.

ПР11. Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

- Тема 1. Основи функціонування фінансового ринку
- Тема 2. Фінансові інструменти
- Тема 3. Основи діяльності фінансових посередників
- Тема 4. Грошовий ринок
- Тема 5. Валютний ринок
- Тема 6. Ринок капіталів
- Тема 7. Кредитний ринок
- Тема 8. Фондовий ринок
- Тема 9. Ринок фінансових деривативів
- Тема 10. Фондова біржа та системи позабіржової торгівлі
- Тема 11. Ринок фінансових послуг
- Тема 12. Фундаментальний та технічний аналіз
- Тема 13. Ризик-менеджмент фінансового ринку
- Тема 14. Державне регулювання фінансового ринку

Результати оцінювання (форми, критерії)

Формою підсумкового контролю успішності навчання є залік, який оцінюється відповідно до накопичувальної 100-бальної системи оцінювання знань студентів.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Фондовий та валютний ринок

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Фондовий та валютний ринок
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях. СК 10. Здатність до бізнес -планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ.
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Стойко О.Я.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Фінансів і кредиту

Результати навчання (уміння та навички):

Результати навчання (уміння та навички):

ПР01. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях

ПР02. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності..

ПР07. Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.

ПР11. Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Основи функціонування фондового ринку

Тема 2. Основи функціонування валютного ринку

Тема 3. Основи діяльності фінансових посередників

Тема 4. Фінансові інструменти

Тема 5. Ринок акцій

Тема 6. Ринок облігацій

Тема 7. Ринок фінансових деривативів

Тема 8. Фондова біржа та системи позабіржової торгівлі

Тема 9. Фундаментальний та технічний аналіз на фондовому ринку

Тема 10. Державне регулювання фондового ринку

Результати оцінювання (форми, критерії)

Формою підсумкового контролю успішності навчання є залік, який оцінюється відповідно до накопичувальної 100-бальної системи оцінювання знань студентів.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Операційні технології в бізнесі

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Операційні технології в бізнесі
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК 5. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та розуміти економічні категорії, закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки, які існують між процесами та явищами на різних рівнях економічних систем.
Викладач	к.е.н., доцент Овдіюк О.М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра інноваційного підприємництва та інвестиційної діяльності

Результати навчання (уміння та навички):

РН 1. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.

РН 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних

практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

РН 4. Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

РН 12. Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Сутність та зміст операційних технологій в бізнесі.

Тема 2. Процес створення операційної системи та його етапи

Тема 3. Процес і методи прийняття рішень в бізнесі.

Тема 4. Система планування операційної діяльності організації

Тема 5. Проектне планування та управління проектами в бізнесі

Тема 6. Управління функціональними сферами операційної системи бізнесу

Тема 7. Управління ризиком у виробничо-операційних системах

Тема 8. Управління матеріально-технічним забезпеченням та збутом

Тема 9. Управління матеріально-технічними запасами підприємств

Тема 10. Управління персоналом у системі виробничого менеджменту

Тема 11. Управління якістю продукції (послуг)

Тема 12. Управління операційною інфраструктурою підприємства

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі іспиту.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Інтернет комунікації

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Інтернет комунікації
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 1. Здатність вчитися та бути готовим до засвоєння та застосування набутих знань. ЗК 5. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів). ЗК 8. Здатність спілкуватися державною та іноземними мовами як усно, так і письмово. ЗК 9. Навички використання сучасних інформаційних та комунікаційних технологій. ЗК 11. Здатність презентувати результати проведених досліджень.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	к. е. н., доцент Булуй О. Г.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра інноваційного підприємництва та інвестиційної діяльності

Результати навчання (уміння та навички):

РН 4. Вміти збирати, обробляти, систематизувати і узагальнювати інформацію у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

РН 6. Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

РН 10. Застосовувати спеціалізовані інформаційні системи і комп'ютерні технології для управління підприємством.

РН 19. Вміти працювати як самостійно, так і в команді, бути відповідальним у роботі, проявляти професійну повагу до етичних принципів, демонструвати повагу до індивідуального та культурного різноманіття.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Основні поняття інтернет-комунікацій.

Тема 2. Організація інформації в Інтернет.

Тема 3. Типологія інтернет-комунікацій.

Тема 4. Розвиток комунікаційних ресурсів Інтернет.

Тема 5. Українська зона Інтернет: особливості та перспективи розвитку.

Тема 6. Принципи функціонування технології Web 1.0, Web 2.0, Web 3.0.

Тема 7. Методи дослідження ефективності інтернет-комунікацій.

Тема 8. Комунікативна інтернет-компетентність.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі залік.

**ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ
ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Інформаційні системи торговельного підприємства

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Інформаційні системи торговельного підприємства
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 5. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. СК 2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, аналіз ситуаційних вправ
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	к. е. н., доцент Булуй О. Г.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра інноваційного підприємництва та інвестиційної діяльності

Результати навчання (уміння та навички):

РН 4. Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

РН 5. Організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел

для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.
РН 12. Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.
РН 13. Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

- Тема 1. Загальні засади інформаційних систем в торгівлі.
- Тема 2. Інформаційне забезпечення інформаційних систем в торгівлі.
- Тема 3. Програмне забезпечення інформаційних систем в торгівлі.
- Тема 4. Технології управління комерційними документами.
- Тема 5. Технології автоматизованої обробки комерційних даних за допомогою електронних таблиць.
- Тема 6. Системи управління базами даних в комерційній сфері.
- Тема 7. Технології представлення комерційних даних.
- Тема 8. Інформаційні системи управління товарними запасами.
- Тема 9. Мережні технології в комерційній діяльності.
- Тема 10. Інформаційні системи електронних розрахунків.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі екзамену.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Управління продажами

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Управління продажами
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК 5. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. ЗК 7. Здатність працювати в команді. ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість. ЗК 10. Здатність діяти відповідально та свідомо.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	5 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та розуміти економічні категорії, закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки, які існують між процесами та явищами на різних рівнях економічних систем.
Викладач	к.е.н., доцент Овдіюк О.М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

- РН 1. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.
- РН 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.
- РН 11. Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці.
- РН 13. Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.
- РН 14. Вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

- Тема 1. Концептуальні засади управління продажем: сучасні тенденції
- Тема 2. Організація продажу.
- Тема 3. Маркетинг в сфері продажу.
- Тема 4. Інформаційне та процедурне забезпечення управління продажем.
- Тема 5. Оперативне та стратегічне управління продажем.
- Тема 6. Маркетинговий аналіз ефективності управління продажем.

Результати оцінювання (форми, критерії)

- Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.
- Підсумковий контроль здійснюється у формі іспиту.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Управління конфліктами

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Управління конфліктами
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 5. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій ЗК 7. Здатність працювати в команді
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля, біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні вміти генерувати нові ідеї та втілювати їх у життя, працюючи як самостійно так і в команді; спілкуватися державною та іноземними мовами як усно, так і письмово; застосовувати уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях
Викладач	Бугайчук В.В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН 1. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.

РН 6. Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей.

РН 17 Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Сутність конфлікту та його структура

Тема 2. Види конфліктів та причина їх виникнення

Тема 3. Етапи конфлікту та механізм його виникнення

Тема 4. Процес управління конфліктами

Тема 5. Методи та форми управління конфліктами

Тема 6. Профілактика конфліктів в організації

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Лідерство та партнерство в торговельній діяльності

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Лідерство та партнерство в торговельній діяльності
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 5. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій ЗК 7. Здатність працювати в команді
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля, біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні вміти генерувати нові ідеї та втілювати їх у життя, працюючи як самостійно так і в команді; спілкуватися державною та іноземними мовами як усно, так і письмово; застосовувати уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях
Викладач	Бугайчук В.В
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН 5. Організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

РН 6. Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей.

РН 13. Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення

діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Сутність лідерства в торговельній діяльності

Тема 2. Теорії лідерства

Тема 3. Лідерство як груповий процес

Тема 4. Імідж лідера.

Тема 5. Ораторське мистецтво лідера

Тема 6. Сутність та форми ділового партнерства

Тема 7. Довіра в колективі як основа ділового партнерства

Результати оцінювання (форми, критерії):

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Етика бізнесу

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Етика бізнесу
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК 7. Здатність працювати в команді.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні вміти збирати, обробляти, систематизувати і узагальнювати інформацію у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності; застосовувати уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях; уміти генерувати нові ідеї та втілювати їх у життя.
Викладач	Бугайчук В.В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН 1. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.

РН 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

РН 6. Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей

РН 13. Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Етика бізнесу: поняття та значення .

Тема 2. Основні концепції етики бізнесу.

Тема 3. Принципи етики бізнесу

Тема 4. Соціокультурна специфіка етики бізнесу.

Тема 5. Корпоративна етика та корпоративна культура.

Тема 6. Діловий етикет.

Тема 7. Мистецтво ділового спілкування. Етика діловодства.

Тема 8. Організація й проведення ділових заходів

Тема 9. Ділові прийоми.

Тема 10 (Т10). Стиль та імідж бізнесмена

Результати оцінювання (форми, критерії):

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Етика ділового спілкування та риторика

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Етика ділового спілкування та риторика
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 5. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій ЗК 7. Здатність працювати в команді
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля, біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Вміти генерувати нові ідеї та втілювати їх у життя; демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці. спілкуватися державною та іноземними мовами як усно, так і письмово; застосовувати уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях
Викладач	Бугайчук В.В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН 6. Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей.

РН 13. Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Етика: поняття та значення.

Тема 2. Основні концепції етики ділового спілкування.

Тема 3. Принципи ділової етики

Тема 4. Соціокультурна специфіка ділової етики.

Тема 5. Корпоративна етика та корпоративна культура.

Тема 6. Мистецтво ділового спілкування. Етика діловодства.

Тема 7. Організація й проведення ділових заходів

Тема 8. Ділова риторика.

Тема 9. Ділові прийоми.

Результати оцінювання (форми, критерії):

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Етика ділових відносин

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Етика ділових відносин
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 5. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій ЗК 7. Здатність працювати в команді
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля, біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Вміти генерувати нові ідеї та втілювати їх у життя; демонструвати базові знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці; спілкуватися державною та іноземними мовами як усно, так і письмово; застосовувати уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях
Викладач	Бугайчук В.В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН 1. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.

РН 6. Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей.

РН 13. Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Етика: поняття та значення .

Тема 2. Основні концепції етики ділового спілкування.

Тема 3. Принципи ділової етики

Тема 4. Соціокультурна специфіка ділової етики.

Тема 5. Корпоративна етика та корпоративна культура.

Тема 6. Діловий етикет.

Тема 7. Мистецтво ділового спілкування. Етика діловодства.

Тема 8. Організація й проведення ділових заходів

Тема 9. Ділові прийоми.

Тема 10. Стиль та імідж бізнесмена

Результати оцінювання (форми, критерії):

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

**Експлікаційні форми навчальних програм
дисциплін вибіркової компоненти
для студентів спеціальності
076 «ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ТОРГІВЛЯ»
4 курс освітнього ступеня бакалавр**

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Організація та проектування фірми

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Організація та проектування фірми
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 1. Здатність вчитися та бути готовим до засвоєння та застосування набутих знань. ЗК 2. Здатність до аналізу та синтезу як інструментарію виявлення проблем та прийняття рішень для їх розв'язання на основі логічних аргументів та перевірених фактів. ЗК 4. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість. ЗК 7. Здатність до гнучкого мислення та компетентного застосування набутих знань в широкому діапазоні практичної роботи за фахом та повсякденному житті. ЗК 11. Здатність презентувати результати проведених досліджень.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл загальної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 4 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля, біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні володіти теоретичними аспектами сучасних проблем економіки та підприємництва, знати основні форми економічних відносин між суб'єктами бізнесу; мати знання в сфері розв'язання економічних проблем бізнесу, планування та показників ефективності.
Викладач	к.е.н., доцент Левківська Л.М.,
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра інноваційного підприємництва та інвестиційної діяльності

Результати навчання (уміння та навички):

РН 1. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.

РН 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

РН 3. Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Фірма як суб'єкт господарювання

Тема 2. Організація діяльності основних видів фірм, адаптованих до ринкової системи господарювання

Тема 3. Технологія заснування власної справи

Тема 4. Економічна стратегія фірми та її складові

Тема 5. Обґрунтування інноваційно-інвестиційних програм діяльності і розвитку фірми

Тема 6. Бізнес-планування та проектування

Тема 7. Організація комерційної діяльності фірми

Тема 8. Оцінювання та напрями підвищення результативності функціонування фірм

Тема 9. Антикризова система господарювання

Результати оцінювання (форми, критерії):

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі іспиту.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Планування бізнесу та оцінка його ефективності

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Планування діяльності підприємств
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях. ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл загальної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 4 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля, біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та розуміти економічну природу бізнесу, об'єктивний характер його виникнення; основні форми економічних відносин бізнесу та розуміти їх особливості в сучасних умовах; вплив методів ринкового та державного регулювання економічних відносин бізнесу на внутрішню макроекономічну стабільність в країні.
Викладач	к.е.н., доцент Швець Т. В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра інноваційного підприємництва та інвестиційної діяльності

Результати навчання (уміння та навички):

РН 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

PH 3. Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

PH 5. Вміти аналізувати внутрішнє та зовнішнє середовище діяльності підприємства, розробляти стратегічні плани, бізнес-плани, інноваційно-інвестиційні проекти.

PH 19. Вміти працювати як самостійно, так і в команді, бути відповідальним у роботі, проявляти професійну повагу до етичних принципів, демонструвати повагу до індивідуального та культурного різноманіття.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Сутність планування та особливості його здійснення на підприємстві

Тема 2. Система планів підприємства

Тема 3. Маркетингові дослідження і планування збуту продукції

Тема 4. Виробництво продукції

Тема 5. Оперативно-календарне планування

Тема 6. Матеріально-технічне забезпечення виробництва

Тема 7. Забезпечення операційної діяльності виробничою потужністю

Тема 8. Персонал і оплата праці

Тема 9. Виробнича інфраструктура

Тема 10. Витрати виробництва

Тема 11. Фінансове планування на підприємстві

Тема 12. Планування і контроль оновлення продукції

Тема 13. Організаційно-технічний розвиток

Тема 14. Оцінка та управління якістю планів

Результати оцінювання (форми, критерії):

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Планування діяльності підприємств

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Планування діяльності підприємств
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях. ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл загальної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 4 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля, біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та розуміти економічну природу бізнесу, об'єктивний характер його виникнення; основні форми економічних відносин бізнесу та розуміти їх особливості в сучасних умовах; вплив методів ринкового та державного регулювання економічних відносин бізнесу на внутрішню макроекономічну стабільність в країні.
Викладач	к.е.н., доцент Швець Т. В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра інноваційного підприємництва та інвестиційної діяльності

Результати навчання (уміння та навички):

РН 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних

практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

РН 6. Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей

РН 12. Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

РН 17 Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Сутність та необхідність планування

Тема 2. Стратегічне планування

Тема 3. Бізнес-планування

Тема 4. Розробка маркетингової програми підприємства

Тема 5. Обґрунтування виробничої програми підприємства

Тема 6. Планування використання основних засобів виробництва

Тема 7. План з персоналу і оплати праці

Тема 8. Планування витрат і собівартості продукції

Тема 9. Фінансовий план підприємства

Результати оцінювання (форми, критерії):

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі іспиту

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Інфраструктура товарного ринку

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Інфраструктура товарного ринку
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК 2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур. СК 5. Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 4 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля, біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та розуміти економічну природу товарного ринку, його інфраструктурних елементів, особливості їх формування та функціонування; основні форми економічних відносин між суб'єктами товарного ринку; вплив методів ринкового та державного регулювання економічних відносин бізнесу на внутрішню макроекономічну стабільність в країні.
Викладач	к.е.н., доцент Левківська Л.М,
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра інноваційного підприємництва та інвестиційної діяльності

Результати навчання (уміння та навички):

РН 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

РН 5. Організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел

для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.
PH 6. Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей
PH 12. Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур
15. Оцінювати характеристики товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності за допомогою сучасних методів.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Види ринків та їх інфраструктура: сутність і основні елементи
Тема 2. Організація посередницької діяльності на товарному ринку
Тема 3. Підприємства оптової торгівлі. Види підприємств оптової торгівлі.
Тема 4. Роздрібна торгівля.
Тема 5. Біржа як елемент ринкової інфраструктури
Тема 6. Електронний трейдинг
Тема 7. Форми організації позабіржової торгівлі
Тема 8. Організація логістичної діяльності на товарному ринку
Тема 9. Інформаційна та організаційно-комерційна діяльність

Результати оцінювання (форми, критерії):

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі іспиту.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Торговельна інфраструктура та форми торгівлі

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Торговельна інфраструктура та форми торгівлі
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях. ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 4 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля, біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та розуміти економічну природу товарного ринку, його інфраструктурних елементів, особливості їх формування та функціонування; основні форми економічних відносин між суб'єктами товарного ринку; вплив методів ринкового та державного регулювання економічних відносин бізнесу на внутрішню макроекономічну стабільність в країні.
Викладач	к.е.н., доцент Левківська Л.М,
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра інноваційного підприємництва та інвестиційної діяльності

Результати навчання (уміння та навички):

РН 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

РН 7. Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.

РН 11. Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці.

РН 13. Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Види ринків та їх інфраструктура: сутність і основні елементи

Тема 2. Організація посередницької діяльності на товарному ринку

Тема 3. Підприємства оптової торгівлі. Види підприємств оптової торгівлі.

Тема 4. Роздрібна торгівля.

Тема 5. Біржа як елемент ринкової інфраструктури

Тема 6. Електронний трейдинг

Тема 7. Форми організації позабіржової торгівлі

Тема 8. Організація логістичної діяльності на товарному ринку

Тема 9. Інформаційна та організаційно-комерційна діяльність

Тема 10. Договір як основа комерційних зв'язків підприємства

Результати оцінювання (форми, критерії):

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Інфраструктура аграрного ринку

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Інфраструктура аграрного ринку
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях. ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 4 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля, біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та розуміти економічну природу товарного ринку, його інфраструктурних елементів, особливості їх формування та функціонування; основні форми економічних відносин між суб'єктами товарного ринку; вплив методів ринкового та державного регулювання економічних відносин бізнесу на внутрішню макроекономічну стабільність в країні.
Викладач	к.е.н., доцент Левківська Л.М,
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра інноваційного підприємництва та інвестиційної діяльності

Результати навчання (уміння та навички):

РН 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

РН 11. Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці.

РН 13. Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

РН 17 Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Теоретичні аспекти ринкової інфраструктури

Тема 2. Сутність та види інфраструктури аграрного ринку

Тема 3. Маркетингова інфраструктура аграрного ринку

Тема 4. Біржа як елемент ринкової інфраструктури

Тема 5. Фінансово-кредитна інфраструктура аграрного ринку

Тема 6. Інформаційно-консультаційна інфраструктура аграрного ринку

Тема 7. Дорадництво та його роль на ринку

Тема 8. Проблеми та перспективи формування та функціонування інфраструктури аграрного ринку

Результати оцінювання (форми, критерії):

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Просування в соціальних мережах

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Просування в соціальних мережах
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК 5. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. ЗК 7. Здатність працювати в команді. ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 4 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	7 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та розуміти економічні категорії, закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки, які існують між процесами та явищами на різних рівнях економічних систем.
Викладач	к.е.н., доцент Овдіюк О.М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра інноваційного підприємництва та інвестиційної діяльності

Результати навчання (уміння та навички):

РН 1. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.

PH 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

PH 11. Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці.

PH 14. Вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Феномен соціальних мереж.

Тема 2. Інструменти підвищення активності користувачів у соціальних мережах.

Тема 3. Копірайтинг.

Тема 4. Соціальні мережі як бізнес-майданчик.

Тема 5. Створення сильного бізнес-бренду у соціальних мережах.

Тема 6. SMM-стратегії та інструменти просування в соціальних мережах.

Тема 7. Ефективність роботи в соціальних мережах.

Результати оцінювання (форми, критерії):

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі іспиту.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Персональний брендинг та бізнес-комунікації

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Персональний брендинг та бізнес-комунікації
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК 5. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. ЗК 7. Здатність працювати в команді. ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 4 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	7 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та розуміти економічні категорії, закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки, які існують між процесами та явищами на різних рівнях економічних систем.
Викладач	к.е.н., доцент Овдіюк О.М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра інноваційного підприємництва та інвестиційної діяльності

Результати навчання (уміння та навички):

РН 1. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.

РН 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних

практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

РН 11. Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці.

РН 14. Вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Теоретичні засади брендингу та PR. Методика маркетингових досліджень та методи отримання й обробки маркетингової інформації в бізнесі.

Тема 2. Брендингові інформаційні системи та Інтернет в бізнесі.

Тема 3. Маркетингові дослідження конкурентного середовища.

Тема 4. Дослідження поведінки споживача.

Тема 5. Сегментація та PR в бізнес-середовищі.

Тема 6. PR бізнес-комунікації.

Тема 7. Створення персонального бренду.

Тема 8. Брендингова цінова політика в бізнес-середовищі.

Результати оцінювання (форми, критерії):

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі іспиту.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Бізнес комунікації в сфері послуг

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Бізнес комунікації в сфері послуг
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК1. Здатність вчитися та бути готовим до засвоєння та застосування набутих знань. ЗК2. Здатність до аналізу та синтезу як інструментарію виявлення проблем та прийняття рішень для їх розв'язання на основі логічних аргументів та перевірених фактів. ЗК3. Здатність працювати самостійно та в команді з урахуванням вимог професійної дисципліни, планування та управління часом. ЗК4. Цінування та повага різноманітності та мультикультурності. ЗК5. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів). ЗК6. Здатність бути критичним та самокритичним. ЗК7. Здатність до гнучкого мислення та компетентного застосування набутих знань в широкому діапазоні практичної роботи за фахом та повсякденному житті ЗК8. Здатність спілкуватися державною та іноземними мовами як усно, так і письмово
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 4 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	7 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні вміти генерувати нові ідеї та втілювати їх у життя, працюючи як самостійно так і в команді; діяти на основі етичних міркувань (мотивів), спілкуватися державною та іноземними мовами як усно, так і письмово; застосовувати уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в

	професійних цілях
Викладач	Валінкевич Н.В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра інноваційного підприємництва та інвестиційної діяльності

Результати навчання (уміння та навички):

Шифр	Результат навчання
РН 13	Виявляти ініціативу, самостійність та підприємливість в різних ситуаціях.
РН 14	Застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.
РН 19.	Вміти працювати як самостійно, так і в команді, бути відповідальним у роботі, проявляти професійну повагу до етичних принципів, демонструвати повагу до індивідуального та культурного різноманіття.
РН 22	Розуміти вимоги до діяльності за спеціальністю, зумовлені необхідністю забезпечення збалансованого розвитку України, її зміцнення як демократичної, соціальної, правової держави.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Змістовий модуль 1 (ЗМ1). **Теоретико-методологічні засади бізнес комунікації.**

Тема 1 (Т1). Комунікація як засіб забезпечення цілісності та функціонування бізнесу.

Тема 2 (Т2). Процес та типологія комунікацій.

Тема 3 (Т3). Канали, засоби та бар'єри комунікацій

Тема 4 (Т4). Комунікативні конфлікти та їх наслідки.

Змістовий модуль 2 (ЗМ2). **Система та стратегія бізнес комунікації у сфері послуг**

Тема 5 (Т5). Основні принципи комунікації у професійному середовищі.

Тема 6 (Т6). Технології та інструменти бізнес комунікації.

Тема 7 (Т7). Форми ділової комунікації у сфері послуг.

Тема 8 (Т8). Стратегія, стилі та ведення бізнес переговорів.

Результати оцінювання (форми, критерії):

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Антикризове управління

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Антикризове управління
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 2. Здатність до аналізу та синтезу як інструментарію виявлення проблем та прийняття рішень для їх розв'язання на основі логічних аргументів та перевірених фактів. ЗК 3. Здатність працювати самостійно та в команді з урахуванням вимог професійної дисципліни, планування та управління часом. ЗК 4. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість. ЗК 6. Здатність бути критичним та самокритичним. ЗК 7. Здатність до гнучкого мислення та компетентного застосування набутих знань в широкому діапазоні практичної роботи за фахом та повсякденному житті.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 4 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	7 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та розуміти економічні категорії, закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки, які існують між процесами та явищами на різних рівнях економічних систем.
Викладач	к.е.н., доцент Овдіюк О.М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра інноваційного підприємництва та інвестиційної діяльності

Результати навчання (уміння та навички):

ПР8. Розуміти організаційно-економічний механізм управління підприємством, вміти обґрунтовувати та приймати ефективні управлінські рішення.

ПР13. Виявляти ініціативу, самостійність та підприємливість в різних ситуаціях.

ПР14. Застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

ПР20. Аналізувати розвиток системи і моделей підприємництва на національному та міжнародному рівнях з урахуванням професійного світогляду.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Сутність, класифікація та ознаки кризи підприємства.

Тема 2. Регулювання антикризової діяльності підприємства

Тема 3. Антикризова система управління підприємством

Тема 4. Технологія впровадження антикризових управлінських рішень

Тема 5. Розв'язання конфліктних ситуацій на підприємстві

Тема 6. Оцінка ефективності функціонування антикризової системи на підприємстві.

Результати оцінювання (форми, критерії):

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі іспиту.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Економічна безпека підприємств і організацій

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Економічна безпека підприємств і організацій
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 3. Здатність працювати самостійно та в команді з урахуванням вимог професійної дисципліни, планування та управління часом. ЗК 4. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість. ЗК 6. Здатність бути критичним та самокритичним. ЗК 7. Здатність до гнучкого мислення та компетентного застосування набутих знань в широкому діапазоні практичної роботи за фахом та повсякденному житті.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 4 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	7 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та розуміти економічні категорії, закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки, які існують між процесами та явищами на різних рівнях економічних систем.
Викладач	к.е.н., доцент Овдіюк О.М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра інноваційного підприємництва та інвестиційної діяльності

Результати навчання (уміння та навички):

РН 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності

РН 12. Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

РН 20. Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів

діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур з урахуванням ризиків

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Теоретичні засади економічної безпеки підприємства і підприємництва.

Тема 2. Основні методологічні положення формування безпеки підприємства.

Тема 3. Соціально-економічні передумови виникнення рейдерства.

Тема 4. Актуальність проблеми корпоративних захоплень та рейдерства в умовах сьогодення.

Тема 5. Рейдерство і рейдери: економічний, політичний і правовий аспекти вивчення проблеми.

Тема 6. Способи здійснення рейдерства та формування стратегії захисту.

Тема 7. Попередження здійснення захоплення та поглинання компанії рейдерами.

Результати оцінювання (форми, критерії):

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі іспиту.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Управління ризиками в біржовій діяльності

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Управління ризиками в біржовій діяльності
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях. СК 10. Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 4 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	7 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та розуміти економічні категорії, закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки, які існують між процесами та явищами на різних рівнях економічних систем.
Викладач	к.е.н., доцент Овдіюк О.М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра інноваційного підприємництва та інвестиційної діяльності

Результати навчання (уміння та навички):

РН 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності

РН 12. Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

РН 20. Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур з урахуванням ризиків

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Сутність, класифікація та ознаки кризи біржової діяльності.

Тема 2. Класична методологія визначення кризи біржової діяльності.

Тема 3. Регулювання антикризової діяльності біржі.

Тема 4. Технологія впровадження антикризових управлінських рішень на біржі.

Тема 5. Антикризовий моніторинг стану біржі.

Тема 6. Розв'язання конфліктних ситуацій на біржі.

Тема 7. Оцінка ефективності функціонування антикризової системи біржі.

Результати оцінювання (форми, критерії):

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі іспиту.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Стартап проекти та їх оцінювання

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Стартап проекти та їх оцінювання
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість. СК 4. Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур. СК 10. Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, аналіз ситуаційних вправ
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Студенти повинні володіти теоретичними знаннями з економічної теорії, знати основні організаційні форми бізнесу, систему економічних відносин між суб'єктами бізнесу, мати певні навички розв'язання економічних проблем.
Викладач	к. е. н., доцент Булуй О. Г.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра інноваційного підприємництва та інвестиційної діяльності

Результати навчання (уміння та навички):

РН 7. Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати

відповідальність за результати.

РН 11. Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці.

РН 14. Вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

РН 20. Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур з урахуванням ризиків.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Інноваційна діяльність та стартап проекти.

Тема 2. Стадії життєвого циклу стартап проектів.

Тема 3. Етапи створення стартап проекту.

Тема 4. Формування ідеї та бізнес моделі стартап проекту.

Тема 5. Розробка бізнес-плану стартап проекту.

Тема 6. Формування команди стартап проекту.

Тема 7. Методи оцінки стартап проектів.

Тема 8. Оцінка ризиків стартап проектів.

Результати оцінювання (форми, критерії):

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі екзамену.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Технології розробки стартапів

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Технології розробки стартапів
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість. СК 4. Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур. СК 10. Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, аналіз ситуаційних вправ
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Студенти повинні володіти теоретичними знаннями з економічної теорії, знати основні організаційні форми бізнесу, систему економічних відносин між суб'єктами бізнесу, мати певні навички розв'язання економічних проблем.
Викладач	к. е. н., доцент Булуй О. Г.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра інноваційного підприємництва та інвестиційної діяльності

Результати навчання (уміння та навички):

РН 7. Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.

РН 11. Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці.

РН 14. Вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

РН 20. Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур з урахуванням ризиків.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Сутність інноваційних (стартап) проектів.

Тема 2. Формування ідеї та бізнес моделі стартап проекту.

Тема 3. Маркетингове планування стартап проекту.

Тема 4. Фінансування стартап проекту.

Тема 5. Формування команди стартап проекту.

Тема 6. Організаційні аспекти реалізації стартапів.

Тема 7. Правові аспекти реалізації стартап проектів.

Результати оцінювання (форми, критерії):

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі екзамену.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Проектний аналіз

для «Каталогу вибіркового дисциплін»

Назва дисципліни	Проектний аналіз
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. СК 4. Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур. СК 10. Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, аналіз ситуаційних вправ
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Студенти повинні володіти теоретичними знаннями з економічної теорії, економіки підприємства, агробізнесу, мати певні навички розв'язання економічних проблем.
Викладач	к. е. н., доцент Булуй О. Г.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра інноваційного підприємництва та інвестиційної діяльності

Результати навчання (уміння та навички):

РН 1. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.

РН 11. Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та

біржової діяльності для подальшого використання на практиці.

РН 14. Вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

РН 20. Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур з урахуванням ризиків.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Сутність та зміст проектного аналізу.

Тема 2. Концепція проекту.

Тема 3. Життєвий цикл проекту.

Тема 4. Концепція затрат і вигід у проектному аналізі.

Тема 5. Фінансовий аналіз.

Тема 6. Маркетинговий аналіз.

Тема 7. Технічний аналіз.

Тема 8. Інституціональний аналіз.

Тема 9. Екологічний аналіз.

Тема 10. Соціальний аналіз.

Тема 11. Економічний аналіз.

Результати оцінювання (форми, критерії):

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі екзамен

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Аналіз і прогнозування біржового ринку

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Аналіз і прогнозування біржового ринку
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях. ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля, біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та розуміти економічну природу товарного ринку, його інфраструктурних елементів, особливості їх формування та функціонування; основні форми економічних відносин між суб'єктами товарного ринку; вплив методів ринкового та державного регулювання економічних відносин бізнесу на внутрішню макроекономічну стабільність в країні.
Викладач	к.е.н., доцент Левківська Л.М,
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра інноваційного підприємництва та інвестиційної діяльності

Результати навчання (уміння та навички):

РН 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

РН 5. Організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

РН 17 Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з

урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.

РН 20. Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур з урахуванням ризик

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Теоретичні основи аналізу біржового ринку

Тема 2. Кон'юнктура біржового ринку

Тема 3. Поняття і види фундаментального аналізу

Тема 4. Інформаційні ресурси для здійснення фундаментального аналізу біржового ринку

Тема 5. Макроекономічний аналіз біржового ринку

Тема 6. Мікроекономічний аналіз біржового ринку

Тема 7. Біржова статистика

Тема 8. Прогнозування біржової кон'юнктури

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Брокерська діяльність

для «Каталогу вибіркового дисциплін»

Назва дисципліни	Брокерська діяльність
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях. ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля, біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та розуміти економічну природу товарного ринку, його інфраструктурних елементів, особливості їх формування та функціонування; основні форми економічних відносин між суб'єктами товарного ринку; вплив методів ринкового та державного регулювання економічних відносин бізнесу на внутрішню макроекономічну стабільність в країні.
Викладач	к.е.н., доцент Левківська Л.М,
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра інноваційного підприємництва та інвестиційної діяльності

Результати навчання (уміння та навички):

РН 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

ЗК 5. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

РН 17 Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.

РН 20. Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур з урахуванням ризик

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

1. Теоретичні основи функціонування біржового посередництва
2. Організація брокерської фірми та біржового посередництва
3. Механізм брокерського обслуговування
4. Документальне оформлення взаємовідносин між брокерами і клієнтами
5. Види доручень брокеру
6. Економіко-організаційні основи брокерської діяльності
7. Фінансовий менеджмент у брокерській діяльності
8. Ефективність брокерської діяльності та біржового посередництва

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Організація біржової діяльності на товарних та фондових ринках

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Організація біржової діяльності на товарних та фондових ринках
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях. ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля, біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та розуміти економічну природу товарного ринку, його інфраструктурних елементів, особливості їх формування та функціонування; основні форми економічних відносин між суб'єктами товарного ринку; вплив методів ринкового та державного регулювання економічних відносин бізнесу на внутрішню макроекономічну стабільність в країні.
Викладач	к.е.н., доцент Левківська Л.М,
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра інноваційного підприємництва та інвестиційної діяльності

Результати навчання (уміння та навички):

РН 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

РН 5. Організовувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

РН 17 Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.

РН 20. Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур з урахуванням ризик

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Товарна біржа як елемент інфраструктури ринку

Тема 2. Регулювання біржової діяльності

Тема 3. Біржові угоди

Тема 4. Характеристика опціонних угод

Тема 5. Ф'ючерсний ринок

Тема 6. Організація та технологія біржової торгівлі

Тема 7. Брокерська діяльність

Тема 8. Фондовий ринок і його учасники

Тема 9. Фондова біржа

Тема 10. Основи функціонування валютної біржі

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

**Експлікаційні форми навчальних програм
дисциплін вибіркової компоненти
для студентів спеціальності
076 «ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ТОРГІВЛЯ»
1 курс освітнього ступеня магістр**

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Візуалізація та управління даними

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Візуалізація та управління даними
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 1. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації. ЗК 2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проектна робота, ситуаційні завдання
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь магістр, 1 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Базові знання з інформатики, інформаційних технологій, баз даних.
Викладач	к. е. н., доцент Булуй О. Г.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН 2. Визначати, аналізувати проблеми підприємництва, торгівлі і біржової діяльності та розробляти заходи щодо їх вирішення.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Введення до аналізу та управління даними.

Тема 2. Підготовка даних для обробки.

Тема 3. Аналіз та управління даними в Excel.

Тема 4. Інформаційні технології аналітичної оперативної обробки даних.

Тема 5. Візуалізація та управління даними з використанням BI-систем.

Тема 6. Створення дашбордів та звітів.

Тема 7. Бази даних. Управління даними з допомогою SQL.

Тема 8. Основи вебаналітики.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Діджитал-маркетинг

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Діджитал-маркетинг
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 1. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації. ЗК 2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми. СК 1. Здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких, торговельних та/або біржових структур. СК 2. Здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 1 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та розуміти економічні категорії, закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки, які існують між процесами та явищами на різних рівнях економічних систем.
Викладач	к. е. н., доцент Власенко О. П.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН 1. Вміти адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності.

РН 2. Визначати, аналізувати проблеми підприємництва, торгівлі і біржової діяльності та

розробляти заходи щодо їх вирішення.

РН 6. Визначати та впроваджувати стратегічні плани розвитку суб'єктів господарювання у сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.

РН 7. Оцінювати продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в підприємницьких, торговельних та/або біржових структурах, і робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Цифрова трансформація маркетингових технологій.

Тема 2. Ключові характеристики діджитал-маркетингу.

Тема 3. Пошукова оптимізація (SEO).

Тема 4. Контент-маркетинг.

Тема 5. Маркетинг в соціальних мережах (SMM).

Тема 6. Email маркетинг.

Тема 7. Online-PR.

Тема 8. Нативна реклама.

Тема 9. Автоматизація маркетингу.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Інтелектуальні інформаційні технології

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Інтелектуальні інформаційні технології
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми. СК 3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проектна робота, аналіз проблемних ситуацій
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 1 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Мати навички роботи з текстовими процесорами, табличними процесорами, системами управління базами даних, вміння створювати вирази в електронних таблицях, формувати запити на вибірку інформації із баз даних, будувати графіки, розуміти механізм вирішення економічних задач (постановка завдання, отримання/збирання інформації, підбір інструментів обробки інформації, формування висновків)
Викладач	к. е. н., доцент Булуй О. Г.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН 2. Визначати, аналізувати проблеми підприємництва, торгівлі і біржової діяльності та розробляти заходи щодо їх вирішення.

РН 8. Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької, торговельної та/або біржової діяльності.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

- Тема 1. Інформаційні системи та їх роль в управлінській діяльності.
- Тема 2. Технології збору та зберігання даних.
- Тема 3. Інформаційні технології оперативної аналітичної обробки даних.
- Тема 4. Інформаційні технології інтелектуального аналізу даних.
- Тема 5. Пошук асоціативних правил в даних.
- Тема 6. Технології кластерного аналізу.
- Тема 7. Системи підтримки прийняття рішень. Сценарне моделювання.
- Тема 8. Технології статистичної обробки даних. Візуалізація даних.
- Тема 9. Нейронні мережі.
- Тема 10. Експертні системи.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

**ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ
ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Інформаційні системи управління підприємством

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Інформаційні системи управління підприємством
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми. СК 3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проектна робота, аналіз проблемних ситуацій
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 1 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Базові знання з інформатики, інформаційних технологій, баз даних, навички роботи з системним та офісним програмним забезпеченням, розуміти механізм постановки та вирішення економічних завдань
Викладач	к. е. н., доцент Булуй О. Г.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН 2. Визначати, аналізувати проблеми підприємництва, торгівлі і біржової діяльності та розробляти заходи щодо їх вирішення.

РН 8. Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької, торговельної та/або біржової діяльності.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Інформаційні системи та їх роль в управлінні підприємством.

Тема 2. Інформаційне забезпечення інформаційних систем.

Тема 3. Технології збору та зберігання даних.

Тема 4. Інформаційні системи планування виробничих ресурсів та управління підприємством.

Тема 5. Інформаційні системи і технології в фінансовому управлінні.

Тема 6. Інформаційні системи і технології управлінні проектами.

Тема 7. Інформаційні технології бізнес-планування, інвестиційного проектування та стратегічної оцінки бізнесу.

Тема 8. Інформаційні системи і технології стратегічного управління бізнесом.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Інтелектуальна власність в бізнесі

для «Каталогу вибіркового дисциплін»

Назва дисципліни	Інтелектуальна власність
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 1. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації. ЗК 2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми. ЗК3. Вміння виявляти, ставити, вирішувати проблеми та приймати обґрунтовані рішення.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь магістр, 1 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	без обмежень
Викладач	Якобчук В.П., Довженко В.А., Литвинчук І.Л., Іванюк О.В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	кафедра економічної теорії, інтелектуальної власності та публічного управління

Результати навчання (уміння та навички):

РН3. Визначати, аналізувати проблеми підприємництва, торгівлі і біржової діяльності та розробляти заходи щодо їх вирішення.

РН7. Вміти здійснювати теоретичні і прикладні дослідження у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності з використанням сучасних методів і технологій.

РН10. Демонструвати вміння вирішувати проблемні ситуації, що виникають в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур за умов невизначеності і ризиків.

РН12. Розуміти вимоги до діяльності за спеціальністю, зумовлені необхідністю забезпечення

збалансованого розвитку України, її зміцнення як демократичної, соціальної, правової держави.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Інтелектуальна власність в парадигмі цивілізацій-ного розвитку суспільства.

Тема 2. Авторське та суміжні права.

Тема 3. Промислова власність та науково-технічна творчість.

Тема 4. Інноваційна діяльність та трансфер технологій.

Тема 5. Суть та способи комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності.

Тема 6. Управління інтелектуальною власністю.

Тема 7. Види порушень прав на об'єкти інтелектуальної власності.

Тема 8. Система правової охорони та захисту інтелектуальної власності.

Тема 9. Інтелектуальна власність в умовах глобалізації

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Електронний бізнес

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Електронний бізнес
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми. СК 3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, аналіз ситуаційних вправ
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 1 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Базові теоретичні знання з економіки та підприємницької діяльності.
Викладач	к. е. н., доцент Булуй О. Г.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН 2. Визначати, аналізувати проблеми підприємництва, торгівлі і біржової діяльності та розробляти заходи щодо їх вирішення.

РН 8. Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької, торговельної та/або біржової діяльності.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Інформаційне суспільство та електронна економіка.

Тема 2. Роль Інтернет у розвитку бізнесу.

- Тема 3. Електронний бізнес: основні поняття, види, переваги.
- Тема 4. Інтегровані інформаційні системи управління підприємством.
- Тема 5. Маркетинг та реклама в мережі Інтернет
- Тема 6. Бізнес-аналітика.
- Тема 8. Цифрові технології в освітньому середовищі.
- Тема 9. Розвиток цифрових послуг в державному управлінні.
- Тема 10. Цифрові технології в суспільно-економічній сфері.
- Тема 11. Цифрові технології на ринку праці.
- Тема 12. Захист комерційної інформації в Інтернет. Основи кібербезпеки.
- Тема 13. Стратегії трансформації бізнесу в цифровому суспільстві.
- Тема 14. Системи оцінки електронних комерційних систем.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Комерційне підприємництво

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Комерційне підприємництво
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК 3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності. СК 4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 1 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні володіти теоретичними аспектами сучасних проблем економіки та підприємництва, знати основні форми економічних відносин між суб'єктами бізнесу; мати знання в сфері розв'язання економічних проблем бізнесу, планування та показників ефективності.
Викладач	к. е. н., доцент Левківська Л. М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН 8. Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької, торговельної та/або біржової діяльності.
РН 9. Вміти вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких, торговельних та/або біржових структур за умов невизначеності та ризиків.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Структура комерційних служб підприємств та їх основні функції

Тема 2. Комерційні умови контрактів та торговельні посередники.

Тема 3. Організація господарських зв'язків та вибір потенціального постачальника

Тема 4. Легалізація комерційної діяльності

Тема 5. Комерційна діяльність зі збуту продукції

Тема 6. Комерційна діяльність при торгівлі інжиніринговими послугами

Тема 7. Організація та техніка комерційних операцій на товарних біржах, аукціонах та тендерних торгах.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Маркетингові дослідження

для «Каталогу вибіркового дисциплін»

Назва дисципліни	Маркетингові дослідження
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 1. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації. ЗК 2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми. СК 1. Здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких, торговельних та/або біржових структур. СК 2. Здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 1 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та розуміти економічні категорії, закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки, які існують між процесами та явищами на різних рівнях економічних систем.
Викладач	к. е. н., доцент Волкова І. М., Степаненко Н. І.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН 1. Вміти адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності.

РН 2. Визначати, аналізувати проблеми підприємництва, торгівлі і біржової діяльності та розробляти заходи щодо їх вирішення.

РН 6. Визначати та впроваджувати стратегічні плани розвитку суб'єктів господарювання у сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.

РН 7. Оцінювати продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в підприємницьких, торговельних та/або біржових структурах, і робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Маркетингові дослідження: сутність, роль, класифікація.

Тема 2. Маркетингова інформаційна система.

Тема 3. Процес маркетингового дослідження.

Тема 4. Види маркетингових досліджень.

Тема 5. Опитування в маркетингових дослідженнях.

Тема 6. Сегментування ринку.

Тема 7. Міжнародні маркетингові дослідження.

Тема 8. Спеціальні маркетингові дослідні методики.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Міжнародна торгівля

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Міжнародна торгівля
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК 3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності. СК 4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 1 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та розуміти економічні категорії, закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки, які існують між процесами та явищами на різних рівнях економічних систем.
Викладач	к. е. н., доцент Овдіюк О. М., к. е. н., доцент Левківська Л. М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

- РН 8. Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької, торговельної та/або біржової діяльності.
РН 9. Вміти вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких,

торговельних та/або біржових структур за умов невизначеності та ризиків.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Торгівля в системі міжнародного бізнесу.

Тема 2. Розвиток сучасної міжнародної торгівлі та система показників розвитку міжнародної торгівлі.

Тема 3. Форми і методи міжнародної торгівлі.

Тема 4. Регулювання міжнародної торгівлі.

Тема 5. Організація міжнародних торговельних операцій. Система міжнародних комерційних контрактів.

Тема 6. Укладання міжнародних комерційних контрактів.

Тема 7. Підготовка зовнішньоторговельних угод. Аналіз і розрахунок контрактних цін.

Тема 8. Структура і зміст міжнародного комерційного контракту.

Тема 9. Виконання міжнародних комерційних контрактів.

Тема 10. Правила і процедури врегулювання торговельних суперечок.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Стратегічний маркетинг та бренд-менеджмент

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Стратегічний маркетинг та бренд-менеджмент
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 1. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації. ЗК 2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми. СК 1. Здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких, торговельних та/або біржових структур. СК 2. Здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 1 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та розуміти економічні категорії, закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки, які існують між процесами та явищами на різних рівнях економічних систем.
Викладач	к. е. н., доцент Тарасович Л. В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН 1. Вміти адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності.

РН 2. Визначати, аналізувати проблеми підприємництва, торгівлі і біржової діяльності та

розробляти заходи щодо їх вирішення.

РН 6. Визначати та впроваджувати стратегічні плани розвитку суб'єктів господарювання у сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.

РН 7. Оцінювати продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в підприємницьких, торговельних та/або біржових структурах, і робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Вступ до стратегічного маркетингу та бренд-менеджменту.

Тема 2. Бізнес-планування та бренд-менеджмент на підприємстві.

Тема 3. Маркетингове середовище підприємства.

Тема 4. Маркетингова стратегічна сегментація. Формування та вибір цільових сегментів підприємства.

Тема 5. Маркетингові стратегії росту. Маркетингові стратегії диференціації і позиціонування.

Тема 6. Конкурентні переваги підприємства.

Тема 7. Управління стратегічними змінами. Управління брендом.

Тема 8. Управління портфелем бізнесу підприємства.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Оптово-посередницька діяльність

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Оптово-посередницька діяльність
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК 3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності. СК 4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 1 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та розуміти економічні категорії, закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки, які існують між процесами та явищами на різних рівнях економічних систем.
Викладач	к. е. н., доцент Левківська Л. М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН 8. Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької, торговельної та/або біржової діяльності.

РН 9. Вміти вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких, торговельних та/або біржових структур за умов невизначеності та ризиків.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1 Організація господарських зв'язків у торгівлі та форми, методи комерційних розрахунків.

Тема 2. Організація роботи комерційних служб та показники аналізу ефективності комерційної діяльності торговельних підприємств.

Тема 3. Інформаційна та організаційно-посередницька діяльність.

Тема 4. Комерційні операції із закупівлі та формування товарних запасів.

Тема 5. Комерційна діяльність оптових підприємств зі збуту продукції.

Тема 6. Комерційна робота з роздрібного продажу товарів.

Тема 7. Організація торгівлі на ярмарках, виставках, біржах, аукціонах, конкурсах (тендерах).

Тема 8. Лізинг, факторинг, франчайзинг в ринковій економіці.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Фахова іноземна мова (рівень B2)

для «Каталогу вибіркового дисциплін»

Назва дисципліни	Фахова іноземна мова (рівень B2)
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	Набуття та вдосконалення здобувачами освіти навичок практичного володіння іноземною мовою в різних видах мовленнєвої діяльності та формування здатності спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності)
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл загальної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Практичні заняття, командна робота, презентації, дискусії, «мозковий штурм», конкурси з практичними завданнями, реалізація творчих заходів
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	магістр, 1-й курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Знання іноземної мови на рівні B1
Викладач	
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Іноземних мов

Результати навчання (уміння та навички):

Вивчення основ та опрацювання оригінальних фахових текстів іноземною мовою;
Читання, розуміння та двосторонній переклад оригінального або адаптованого тексту;
Анотування та резюмування відеоматеріалу, аудіозапису або друкованого оригінального тексту іноземною мовою;
Іншомовна комунікація у формі дискусій, діалогів і полілогів у межах тематики програми.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Робота з кадрами. Підвищення кваліфікації персоналу.

- Тема 2. Задоволення від роботи
- Тема 3. Розмова по телефону
- Тема 4. Написання листу-запиту та заявки
- Тема 5. Брендинг та просування товарів
- Тема 6. Розробка нового продукту
- Тема 7. Написання емейлів
- Тема 8. Налагодження бізнес зв'язків
- Тема 9. Ведення переговорів
- Тема 10. Заснування власного бізнесу
- Тема 11. Стартапи
- Тема 12. Презентація своєї бізнес-ідеї
- Тема 14. Створення комерційної пропозиції

Результати оцінювання (форми, критерії)

Підсумковий (семестровий) контроль проводиться у формі заліку та шляхом накопичення балів за поточним контролем по змістовним модулям.

Поточний контроль проводиться за результатами роботи студентів на практичних заняттях, методом оцінювання контрольних робіт, шляхом оцінювання тестів, самостійних робіт, індивідуальних завдань, командних проектів, презентацій, ведення конспектів лекцій.

Шкала оцінювання знань та умінь: національна та ЄКТ.

**Експлікаційні форми навчальних програм
дисциплін вибіркової компоненти
для студентів спеціальності
076 «ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ТОРГІВЛЯ»
2 курс освітнього ступеня магістр**

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Бізнес-діагностика

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Бізнес-діагностика
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми. СК 4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та визначати, аналізувати проблеми підприємництва, торгівлі і біржової діяльності та розробляти заходи щодо їх вирішення; вміти професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання у сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності
Викладач	Бугайчук В.В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН 2. Визначати, аналізувати проблеми підприємництва, торгівлі і біржової діяльності та розробляти заходи щодо їх вирішення.

РН 9. Вміти вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких, торговельних та/або біржових структур за умов невизначеності та ризиків.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Змістовий модуль 1. Сутність бізнес діагностики.

Тема 1. Базові теоретичні положення бізнес-діагностики .

Тема 2. Діагностика зовнішнього середовища функціонування підприємства.

Тема 3. Діагностика організаційно-управлінських параметрів організації

Змістовий модуль 2. Технологія здійснення комплексної бізнес-діагностики підприємства

Тема 4. Діагностика виробництва

Тема 5. Діагностика управління основними ресурсами діяльності.

Тема 6. Діагностика фінансово-майнового стану.

Тема 7. Діагностика витратності діяльності

Тема 8. Діагностика ефективності діяльності підприємства

Тема 9. Діагностика банкрутства підприємства.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Бізнес-консалтинг

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Бізнес-консалтинг
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 2.Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми. СК 4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні вміти збирати, обробляти, систематизувати і узагальнювати інформацію у сфері підприємництва; вміти генерувати нові ідеї та втілювати їх у життя.
Викладач	Бугайчук В.В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН 2. Визначати, аналізувати проблеми підприємництва, торгівлі і біржової діяльності та розробляти заходи щодо їх вирішення.

РН 9. Вміти вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких, торговельних та/або біржових структур за умов невизначеності та ризиків.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Змістовий модуль 1. Теоретичні засади консалтингу.

- Тема 1. Зміст консалтингу, основні види та завдання консалтингу.
Тема 2. Характеристика та класифікація консалтингових послуг.
Тема 3. Консалтинговий цикл (взаємодії консультантів і клієнтів)
Змістовий модуль 2. Технології бізнес-консалтингу
Тема 4. Процес бізнес-консалтингу.
Тема 5. Методика процесу консалтингу бенчмаркінг, аутсорсинг, коучінг.
Тема 6. Маркетинг у сфері консалтингу.
Тема 7. Цінова політика консалтингових фірм

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Венчурний бізнес

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Венчурний бізнес
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК 2. Здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності. СК 4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та розуміти економічну природу бізнесу, об'єктивний характер його виникнення; основні форми економічних відносин бізнесу та розуміти їх особливості в сучасних умовах; вплив методів ринкового та державного регулювання економічних відносин бізнесу на внутрішню макроекономічну стабільність в країні.
Викладач	к. е. н., доцент Плотнікова М. Ф.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН 7. Оцінювати продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в підприємницьких, торговельних та/або біржових структурах, і робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень.

РН 9. Вміти вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких,

торговельних та/або біржових структур за умов невизначеності та ризиків.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Змістовий модуль 1. Сутність та значення венчурного бізнесу

Тема 1. Основні риси венчурного капіталу. Основні поняття та категорії венчурного бізнесу.

Тема 2. Основні суб'єкти венчурного бізнесу та їх взаємодія. Венчурні фонди.

Тема 3. Венчурні інвестори як постачальники венчурного капіталу.

Тема 4. Світова практика використання венчурного капіталу в інноваційній діяльності.

Тема 5. Ризики венчурної інноваційної діяльності.

Змістовий модуль 2. Управління венчурним бізнесом.

Тема 6. Венчурне фінансування. Пошук, вибір та залучення венчурних інвесторів.

Тема 7. Стадії розвитку інноваційних підприємств з погляду їхніх потреб у венчурному капіталі.

Тема 8. Оцінка вартості інноваційної компанії.

Тема 9. Особливості діяльності бізнес-янголів, корпоративних венчурних фондів і фондів за участю держави.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Економічна безпека бізнесу

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Економічна безпека бізнесу
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 1. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації. ЗК 2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми. СК 3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності. СК 4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та розуміти економічні категорії, закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки, які існують між процесами та явищами на різних рівнях економічних систем.
Викладач	к. е. н., доцент Овдіюк О. М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН 1. Вміти адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності.

РН 2. Визначати, аналізувати проблеми підприємництва, торгівлі і біржової діяльності та розробляти заходи щодо їх вирішення.

РН 8. Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької, торговельної та/або біржової діяльності.

РН 9. Вміти вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких, торговельних та/або біржових структур за умов невизначеності та ризиків.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Теоретичні засади економічної безпеки підприємства і підприємництва.

Тема 2. Основні методологічні положення формування безпеки підприємства.

Тема 3. Соціально-економічні передумови виникнення рейдерства.

Тема 4. Актуальність проблеми корпоративних захоплень та рейдерства в умовах сьогодення.

Тема 5. Рейдерство і рейдери: економічний, політичний і правовий аспекти вивчення проблеми.

Тема 6. Способи здійснення рейдерства та формування стратегії захисту.

Тема 7. Попередження здійснення захоплення та поглинання компанії рейдерами.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Контролінг

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Контролінг
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 2.Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми. СК 4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та розуміти економічні категорії, закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки, які існують між процесами та явищами на різних рівнях економічних систем.
Викладач	к. е. н., доцент Овдіюк О. М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН 2. Визначати, аналізувати проблеми підприємництва, торгівлі і біржової діяльності та розробляти заходи щодо їх вирішення.

РН 9. Вміти вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких, торговельних та/або біржових структур за умов невизначеності та ризиків.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Сутність контролінгу, його значення в управлінні підприємством.

Тема 2. Об'єкти контролінгу і їх класифікація.

Тема 3. Управлінський облік як основа контролінгу.

Тема 4. Бюджетування як інструмент контролінгу.

Тема 5. Контролінг інвестиційних проектів.

Тема 6. Методи прийняття управлінських рішень в контролінгу.

Тема 7. Організаційно-методичні основи створення системи контролінгу на підприємстві.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Креативне підприємництво

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Креативний менеджмент
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 1. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації. ЗК 2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми. ЗК 3. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети. СК 2. Здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності. СК 4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності. СК 5. Здатність до ініціювання та реалізації інноваційних проєктів в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проєктна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	к. е. н., доцент Плотнікова М. Ф., к. е. н., доцент Швець Т. В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН 1. Вміти адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності.

РН 2. Визначати, аналізувати проблеми підприємництва, торгівлі і біржової діяльності та

розробляти заходи щодо їх вирішення.

РН 3. Вміти розробляти заходи матеріального і морального заохочення та застосовувати інші інструменти мотивування персоналу й партнерів для досягнення поставленої мети.

РН 7. Оцінювати продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в підприємницьких, торговельних та/або біржових структурах, і робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень.

РН 9. Вміти вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких, торговельних та/або біржових структур за умов невизначеності та ризиків.

РН 10. Впроваджувати інноваційні проекти з метою створення умов для ефективного функціонування та розвитку підприємницьких, торговельних та/або біржових структур.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Сутність креативності у бізнесі. Складові креативності.

Тема 2. Місце мислення в дослідницькій та управлінській діяльності.

Тема 3. Творчий потенціал особистості та природа людського мислення.

Тема 4. Формування креативного середовища в організації та методи пошуку креативних рішень.

Тема 5. Управління творчим потенціалом та креативними рішеннями в організації.

Тема 6. Менеджмент ідей та креативні ролі в діяльності підприємця.

Тема 7. Управління творчістю в команд та кадрово політика організації.

Тема 8. Стратегії розвитку та мотивування творчості в бізнес-структурах.

Тема 9. Навчання креативності та управління інноваційними командами.

Тема 10. Форми виявлення, способи розвитку і використання творчого потенціалу особистості.

Тема 11. Управління розробкою та впровадженням креативних управлінських рішень.

Тема 12. Формування творчих професійних команд та креативного середовища на підприємства.

Тема 13. Розвиток творчих здібностей та самоменеджмент.

Тема 14. Розвиток креативності та створення креативних організацій.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Лідерство та командоутворення

для «Каталогу вибіркового дисциплін»

Назва дисципліни	Лідерство та командоутворення
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 3. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети. ЗК 5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків. СК 4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь магістр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля, біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні вміти генерувати нові ідеї та втілювати їх у життя, працюючи як самостійно так і в команді; спілкуватися державною та іноземними мовами як усно, так і письмово; застосовувати уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях
Викладач	к.е.н., Овдіюк О. М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН 3. Вміти розробляти заходи матеріального і морального заохочення та застосовувати інші інструменти мотивування персоналу й партнерів для досягнення поставленої мети.

РН 5. Вміти професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання у сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Сутність лідерства та успішність в бізнесі

Тема 2. Теорії лідерства

Тема 3. Лідерство як груповий процес

Тема 4. Імідж лідера.

Тема 5. Ораторське мистецтво лідера

Тема 6. Сутність та форми ділового партнерства

Тема 7. Довіра в колективі як основа ділового партнерства

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Мистецтво ведення переговорів

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Мистецтво ведення переговорів
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 4. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності). СК 4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь магістр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля, біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Вміти генерувати нові ідеї та втілювати їх у життя; демонструвати базові знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці; спілкуватися державною та іноземними мовами як усно, так і письмово; застосовувати уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях
Викладач	Валінкевич Н.В..
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН 4. Застосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії з представниками різних професійних груп.

РН 10. Вміти вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких, торговельних та/або біржових структур за умов невизначеності та ризиків

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1 Основні концепції етики ділового спілкування.

Тема 2. Специфіка та особливості ведення переговорів

Тема 3. Стадії ведення переговорів

Тема 4. Стратегія та тактика ведення переговорів

Тема 5. Мистецтво ділового спілкування.

Тема 6. Соціокультурна специфіка ділової етики.

Тема 7. Процес ведення переговорів. Мистецтво ставити та відповідати на питання

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Міжнародний бізнес

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Міжнародний бізнес
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК 2. Здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності. СК 4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та розуміти економічні категорії, закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки, які існують між процесами та явищами на різних рівнях економічних систем.
Викладач	Левківська Л.М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН 7. Оцінювати продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в підприємницьких, торговельних та/або біржових структурах, і робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень.

РН 9. Вміти вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких, торговельних та/або біржових структур за умов невизначеності та ризиків.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

- Тема 1. Вступ до курсу «Міжнародний бізнес».
- Тема 2. Види середовищ міжнародного бізнесу.
- Тема 3. Інформаційне забезпечення в міжнародному бізнесі.
- Тема 4. Міжнародне виробництво та стратегічні альянси.
- Тема 5. Міжнародне фінансове середовище.
- Тема 6. Офшорні підприємства в міжнародному бізнесі.
- Тема 7. Міжнародні біржі.
- Тема 8. Міжнародні перевезення. Міжнародна логістика.
- Тема 9. Конкуренція на світовому ринку.
- Тема 10. Формування іміджу фірми на міжнародному ринку.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Соціальне підприємництво

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Соціальне підприємництво
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК 2. Здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності. СК 4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні володіти теоретичними аспектами сучасних проблем економіки та підприємництва, знати основні форми економічних відносин між суб'єктами бізнесу; мати знання в сфері розв'язання економічних проблем бізнесу, планування та показників ефективності.
Викладач	к. е. н., доцент Левківська Л. М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН 7. Оцінювати продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в підприємницьких, торговельних та/або біржових структурах, і робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень.

РН 9. Вміти вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких, торговельних та/або біржових структур за умов невизначеності та ризиків.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Соціальне підприємство – від ідеї до сталого розвитку.

Тема 2. Історія розвитку соціального підприємництва.

Тема 3. Організаційно-правові форми соціальних підприємств.

Тема 4. Бізнес-моделювання в соціальному підприємстві.

Тема 5. Фінансування соціального підприємства та маркетинг.

Тема 6. Інвестиції в соціальний бізнес.

Тема 7. Стратегія розвитку соціального бізнесу.

Тема 8. Міжнародний та український досвід соціального підприємництва.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Управління стартап проектами

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Управління стартап проектами
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 1. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації. ЗК 2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми. ЗК 3. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети. СК 2. Здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності. СК 4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності. СК 5. Здатність до ініціювання та реалізації інноваційних проектів в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та розуміти економічні категорії, закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки, які існують між процесами та явищами на різних рівнях економічних систем.
Викладач	к. е. н., доцент Плотнікова М. Ф.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН 1. Вміти адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності.

РН 2. Визначати, аналізувати проблеми підприємництва, торгівлі і біржової діяльності та розробляти заходи щодо їх вирішення.

РН 3. Вміти розробляти заходи матеріального і морального заохочення та застосовувати інші інструменти мотивування персоналу й партнерів для досягнення поставленої мети.

РН 7. Оцінювати продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в підприємницьких, торговельних та/або біржових структурах, і робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень.

РН 9. Вміти вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких, торговельних та/або біржових структур за умов невизначеності та ризиків.

РН 10. Впроваджувати інноваційні проекти з метою створення умов для ефективного функціонування та розвитку підприємницьких, торговельних та/або біржових структур.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Розробка та обґрунтування стартап проекту.

Тема 2. Стартап як форма реалізації підприємницької ідеї.

Тема 3. Життєвий цикл стартап проекту.

Тема 4. Моделі реалізації стартап проекту.

Тема 5. Планування стартап проекту.

Тема 6. Оцінювання вартості стартапа.

Тема 7. Фінансування стартап проекту і залучення інвестицій.

Тема 8. Управління реалізацією стартап проекту.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Формування бізнес моделі підприємства

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Формування бізнес моделі підприємства
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 1. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації. ЗК 2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми. ЗК 3. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети. ЗК 4. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності). ЗК 5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та розуміти економічну природу бізнесу, об'єктивний характер його виникнення; основні форми економічних відносин бізнесу та розуміти їх особливості в сучасних умовах; вплив методів ринкового та державного регулювання економічних відносин бізнесу на внутрішню макроекономічну стабільність в країні.
Викладач	к. е. н., доцент Булуй О. Г., к. е. н., доцент Швець Т. В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

- РН 1. Вміти адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності.
- РН 2. Визначати, аналізувати проблеми підприємництва, торгівлі і біржової діяльності та розробляти заходи щодо їх вирішення.
- РН 5. Вміти професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання у сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.
- РН 6. Визначати та впроваджувати стратегічні плани розвитку суб'єктів господарювання у сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.
- РН 8. Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької, торговельної та/або біржової діяльності.
- РН 9. Вміти вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких, торговельних та/або біржових структур за умов невизначеності та ризиків.
- РН 10. Впроваджувати інноваційні проекти з метою створення умов для ефективного функціонування та розвитку підприємницьких, торговельних та/або біржових структур

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

- Тема 1. Бізнес-моделі підприємства: сутність, еволюція та класифікація.
- Тема 2. Сучасні бізнес-моделі. Традиційні бізнес-моделі.
- Тема 3. Сутність і структура бізнес-моделі підприємства.
- Тема 4. Процесно-орієнтований підхід у бізнесі. Процесна бізнес-модель підприємства.
- Тема 5. Стратегічна складова бізнес-моделі підприємства.
- Тема 6. Електронні (сітьові) бізнес-моделі.
- Тема 7. Ресурсна бізнес-модель підприємства.
- Тема 8. Формування інформаційної бізнес-моделі підприємства.
- Тема 9. Формування матричної бізнес-моделі підприємства.
- Тема 10. Компетентнісна бізнес-модель підприємств.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

**Експлікаційні форми навчальних програм
дисциплін вибіркової компоненти
для студентів спеціальності
073 «МЕНЕДЖМЕНТ»
2 курс освітнього ступеня бакалавр**

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Тайм-менеджмент та цілепокладання

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Тайм-менеджмент та цілепокладання
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 5. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. СК 8. Здатність планувати діяльність організації та управляти часом.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, дискусії, проблемні заняття, індивідуальні консультації, командна робота, дистанційне навчання
Мова викладання (лекції, практичні)	Українська
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Організаційні навички, гнучкість, адаптивність, аналітичне мислення, творчість, креативність
Викладач	Пивовар Алла Миколаївна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН 3. Демонструвати знання теорій, методів і функцій менеджменту, сучасних концепцій лідерства.

РН 16. Демонструвати навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Загальна характеристика дисципліни «Тайм-менеджмент»

Тема 2. Аналіз витрат часу та планування в системі тайм-менеджменту

Тема 3. Прийняття рішень про пріоритети в тайм-менеджменті

Тема 4. Значення тайм-менеджменту в плануванні особистої кар'єри менеджера

Тема 5. Техніки, методи та принципи планування часу

Тема 6. Делегування повноважень і тайм-менеджмент

Тема 7. Самоконтроль і самомотивація

Тема 8. Підвищення ефективності використання часу

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівців та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Менеджмент екологічного бізнесу

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Менеджмент екологічного бізнесу
Назва компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 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. СК 6. Здатність діяти соціально відповідально і свідомо.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, дискусії, проблемні заняття, індивідуальні консультації, командна робота, дистанційне навчання
Мова викладання (лекції, практичні)	Українська
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Організаційні навички, гнучкість, адаптивність, аналітичне мислення, творчість, креативність
Викладач	Ращенко Анастасія Вікторівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН 2. Зберігати моральні, культурні, наукові цінності та примножувати досягнення суспільства, використовувати різні види та форми рухової активності для ведення здорового способу життя. РН 12. Оцінювати правові, соціальні та економічні наслідки функціонування організації.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Теоретичні основи екологічного менеджменту

Тема 2. Впровадження системи екологічного менеджменту

Тема 3. Екологічна стандартизація та сертифікація

Тема 4. Екологічний інжиніринг в системі екологічного менеджменту

Тема 5. Екологічний маркетинг в системі екологічного менеджменту

Тема 6. Управління якістю навколишнього середовища в країнах ЄС

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівців та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Фінансова політика підприємства

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Фінансова політика підприємства
Назва компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК2. 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. СК4.Вміння визначати функціональні області організації та зв'язки між ними. СК8. Здатність планувати діяльність організації та управляти часом.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, дискусії, проблемні заняття, індивідуальні консультації, командна робота, дистанційне навчання
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Організаційні навички, гнучкість, адаптивність, аналітичне мислення, творчість, креативність
Викладач	Куровська Наталія Олександрівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра фінансів і кредиту

Результати навчання (уміння та навички):

РН4. Обґрунтовувати та управляти проектами, генерувати підприємницькі ідеї;
РН13 Вміти планувати і здійснювати інформаційне, методичне, матеріальне, фінансове та кадрове забезпечення організації (підрозділу);

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Теоретичні основи фінансового менеджменту

- Тема 2. Управління активами
- Тема 3. Управління грошовими потоками
- Тема 4. Вартість та оптимізація структури капіталу
- Тема 5. Управління прибутком підприємства
- Тема 6. Управління реальними інвестиціями
- Тема 7. Фінансове забезпечення інвестиційних проектів
- Тема 8. Управління фінансовими ризиками
- Тема 9. Оцінка інвестиційної привабливості
- Тема 10. Сутність та значення інвестиційного кредитування

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівців та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Фінанси, гроші та кредит

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Фінанси, гроші та кредит
Назва компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК2. 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. СК4. Вміння визначати функціональні області організації та зв'язки між ними. СК8. Здатність планувати діяльність організації та управляти часом.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл загальної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, дискусії, проблемні заняття, індивідуальні консультації, командна робота, дистанційне навчання
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній рівень бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Організаційні навички, гнучкість, адаптивність, аналітичне мислення, творчість, креативність
Викладач	Сус Юрій Юрійович
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра фінансів і кредиту

Результати навчання (уміння та навички):

РН5 Описувати зміст функціональних сфер діяльності організації

РН12 Оцінювати правові, соціальні та економічні наслідки функціонування організації.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Економічна суть та роль фінансів.

Тема 2. Фінансова політика і фінансовий механізм.

- Тема 3. Бюджет та бюджетна система.
- Тема 4. Податки та податкова система.
- Тема 5. Фонди соціального страхування.
- Тема 6. Фінанси суб'єктів господарювання.
- Тема 7. Інші сфери фінансової системи.
- Тема 8. Сутність і функції грошей.
- Тема 9. Грошовий обіг.
- Тема 10. Грошовий ринок.
- Тема 11. Інфляція та грошові реформи.
- Тема 12. Валютний ринок і валютні системи.
- Тема 13. Кредит та кредитні відносини.
- Тема 14. Форми кредиту.
- Тема 15. Центральні та комерційні банки.

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівців та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Управління емоційним інтелектом

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Управління емоційним інтелектом
Назва компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК 6. Здатність діяти соціально відповідально і свідомо. СК 9. Здатність працювати в команді та налагоджувати міжособистісну взаємодію при вирішенні професійних завдань.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, дискусії, проблемні заняття, індивідуальні консультації, командна робота, дистанційне навчання
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній рівень бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Організаційні навички, гнучкість, адаптивність, аналітичне мислення, творчість, креативність
Викладач	Бездітко Олена Євгенівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН 14. Ідентифікувати причини стресу, адаптувати себе та членів команди до стресової ситуації, знаходити засоби до її нейтралізації РН 16. Демонструвати навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Короткий зміст дисципліни:

Тема 2. Компоненти, види та факти та міфи про емоційний інтелект

Тема 3. Діагностика власного емоційного інтелекту

Тема 4. Розуміння поняття емоції та почуття

Тема 5. Емоційна компетентність

Тема 6. Етапне управління емоціями

Тема 7. Мотивація та лідерські навички у емоціогенних ситуаціях

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівців та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Етика бізнесу

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Етика бізнесу
Назва компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 8. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. СК 11. Здатність створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, дискусії, проблемні заняття, індивідуальні консультації, командна робота, дистанційне навчання
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній рівень бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Організаційні навички, гнучкість, адаптивність, аналітичне мислення, творчість, креативність
Викладач	Лавриненко Світлана Олександрівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН 11. Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації.

РН 16. Демонструвати навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Етика бізнесу як наука: предмет, об'єкт, завдання

Тема 2. Мовна культура ділової розмови

Тема 3. Культура і техніка спілкування як частина мовного інтелекту

Тема 4. Невербальні засоби спілкування

Тема 5. Могутність іміджу

Тема 6. Технологія ведення ділових комерційних переговорів

Тема 7. Етика дистанційного спілкування

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних завдань типових професійних завдань фахівців та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Управління діловою репутацією

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Управління діловою репутацією
Назва компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 5. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. СК 10. Здатність оцінювати виконувані роботи, забезпечувати їх якість та мотивувати персонал організації.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, дискусії, проблемні заняття, індивідуальні консультації, командна робота, дистанційне навчання
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній рівень бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Організаційні навички, гнучкість, адаптивність, аналітичне мислення, творчість, креативність
Викладач	Бездітко Олена Євгенівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН 11. Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації.

РН 16. Демонструвати навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Репутація організації: зміст та поняття

Тема 2. Індикатори та складові репутації організації

Тема 3. Інформаційні атаки та їх вплив на репутацію організації

Тема 4. Управління репутацією

Тема 5. Комунікаційний процес та його вплив на репутацію організації

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівців та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

**Експлікаційні форми навчальних програм
дисциплін вибіркової компоненти
для студентів спеціальності
073 «МЕНЕДЖМЕНТ»
3 курс освітнього ступеня бакалавр**

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Менеджмент соціальної діяльності

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Менеджмент соціальної діяльності
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 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. СК 6. Здатність діяти соціально відповідально і свідомо.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, дискусії, проблемні заняття, індивідуальні консультації, командна робота, дистанційне навчання
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	5 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Організаційні навички, гнучкість, адаптивність, аналітичне мислення, творчість, креативність
Викладач	Лесь Анастасія Володимирівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН 5. Описувати зміст функціональних сфер діяльності організації.

РН 12. Оцінювати правові, соціальні та економічні наслідки функціонування організації.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Сутність та основи розвитку соціальної системи

Тема 2. Теоретичні засади соціально-економічного розвитку систем: моделі та концепції діяльності

Тема 3. Стратегічний контур управління соціальним розвитком

Тема 4. Управління розвитком конкурентоспроможності соціальної складової.

Тема 5. Антикризове управління розвитком соціальної діяльності

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівців та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Організаційний інжиніринг

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Організаційний інжиніринг
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 8. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. СК 7. Здатність обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, дискусії, проблемні заняття, індивідуальні консультації, командна робота, дистанційне навчання
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	5 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Організаційні навички, гнучкість, адаптивність, аналітичне мислення, творчість, креативність
Викладач	Бездітко Олена Євгенівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН 6. Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Сутність та зміст інжинірингу.

Тема 2. Інструменти інжинірингу.

Тема 3. Поняття організаційного інжинірингу підприємств

Тема 4. Організаційні інжинірингові стратегії.

Тема 5. Ризик-менеджмент як технологія організаційного інжинірингу

Тема 6. Інжиніринг в контексті зовнішньої діяльності.

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування.

Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівців та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Бізнес-аналітика

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Бізнес-аналітика
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 6. Здатність використання інформаційно-комунікаційних технологій для пошуку, обробки, аналізу інформації з різних джерел та розробляти достатню кількість альтернативних варіантів рішень. ЗК 7. Здатність провадження наукових досліджень у професійній діяльності та/або інноваційній діяльності, здатність генерувати нові ідеї. ЗК8 Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. ЗК10 Здатність до проведення досліджень на відповідному рівні. СК2 Здатність аналізувати результати діяльності організації, зіставляти їх з факторами впливу зовнішнього та внутрішнього середовища.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Навчання проводиться у вигляді лекцій, практичних занять, проектних робіт, самостійної роботи, індивідуальних занять, консультацій.
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	5 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Організаційні навички, гнучкість, адаптивність, аналітичне мислення, творчість, креативність
Викладач	Русак Олена Петрівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра бухгалтерського обліку, оподаткування і аудиту

Результати навчання (уміння та навички):

РН6 Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень.

РН 13. Аналізувати фінансове становище підприємства, використовувати інструменти фінансового та інвестиційного менеджменту.

РН17 Виконувати дослідження індивідуально та/або в групі під керівництвом лідера.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Наукові основи бізнес-аналізу.

Тема 2. Предмет, об'єкт і завдання бізнес-аналізу.

Тема 3. Методичний інструментарій та організація бізнес-аналізу

Тема 4. Аналіз в системі бізнес-планування

Тема 5. Бізнес-план в системі управління розвитком організації

Тема 6. Метод SWOT-аналізу при розробці бізнес-плану

Тема 7. Методи аналізу стратегічних успіхів організації

Тема 8. Методи розробки плану на основі консультування по процесу

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівців та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Креативний менеджмент

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Креативний менеджмент
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 11. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації. ЗК 12. Здатність генерувати нові ідеї (креативність). СК 7. Здатність обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту.
Цикл дисциплін загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, дискусії, проблемні заняття, індивідуальні консультації, командна робота, дистанційне навчання
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	бакалавр
Спеціальність (якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Організаційні навички, гнучкість, адаптивність, аналітичне мислення, творчість, креативність
Викладач	Кравчук Ірина Ігорівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН 8. Застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності організації;

РН 16. Демонструвати навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним;

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Предмет і задачі курсу.

Тема 2. Креативний потенціал особистості.

Тема 3. Роль психічних процесів в креативності.

Тема 4. Колективна творчість і творчість в команді.

Тема 5. Методи пошуку рішень, спрямовані на організацію креативного середовища.

Тема 6. Застосування креативних здібностей для підвищення власної ефективності.

Тема 7. Розвиток креативних здібностей

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівців та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Організаційний дизайн-бізнесу

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Організаційний дизайн-бізнесу
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 9. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями. СК 7. Здатність обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, дискусії, проблемні заняття, індивідуальні консультації, командна робота, дистанційне навчання
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Організаційні навички, гнучкість, адаптивність, аналітичне мислення, творчість, креативність
Викладач	Бездітко Олена Євгенівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН 3. Демонструвати знання теорій, методів і функцій менеджменту, сучасних концепцій лідерства.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Сутність та зміст організаційного дизайну-бізнесу

Тема 2. Етика підприємницької діяльності

Тема 3. Організаційно-соціальна відповідальність та свідомість сучасного підприємця

Тема 4. Зовнішні прояви бізнес культури. Бізнес-дизайн.

Тема 5. Технології моделювання та опис процесів дизайну бізнесу.

Тема 6. Проектування процесів дизайну-бізнесу.

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування,

модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівців та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Self-менеджмент

для «Каталогу вибірових дисциплін»

	Self-менеджмент
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 9. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями. СК 7. Здатність обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту. СК 15. Здатність формувати та демонструвати лідерські якості та поведінкові навички.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, дискусії, проблемні заняття, індивідуальні консультації, командна робота, дистанційне навчання
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Організаційні навички, гнучкість, адаптивність, аналітичне мислення, творчість, креативність
Викладач	Лавриненко Світлана Олександрівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН 3. Демонструвати знання теорій, методів і функцій менеджменту, сучасних концепцій лідерства.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Суть і зміст поняття «Self-менеджмент»

Тема 2. Техніки та методи self-діагностики

Тема 3. Self-діагностика на основі побудови GAP- аналізу

Тема 4. Фактори, що впливають на навички та здібності менеджера. Обмеження, які впливають на успіх кар'єри.

Тема 5. Побудова довгострокової та короткострокової SMART- цілі. "7 кроків до досягнення мрії"

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівців та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Управління кар'єрою

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Управління кар'єрою
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 9. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями. СК 15. Здатність формувати та демонструвати лідерські якості та поведінкові навички.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, дискусії, проблемні заняття, індивідуальні консультації, командна робота, дистанційне навчання
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Організаційні навички, гнучкість, адаптивність, аналітичне мислення, творчість, креативність
Викладач	Присяжнюк Оксана Федорівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН 3. Демонструвати знання теорій, методів і функцій менеджменту, сучасних концепцій лідерства.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

- Тема 1. Кар'єра та життєві плани людини.
- Тема 2. Вплив індивідуально-психологічних особливостей людини на її кар'єру.
- Тема 3. Планування кар'єри.
- Тема 4. Теоретичні та практичні аспекти управління кар'єрою на підприємстві.
- Тема 5. Особистісні характеристики менеджера та їх роль в побудові кар'єри.
- Тема 6. Типи, моделі та стратегії кар'єри.
- Тема 7. Пошук і отримання роботи як початок формування кар'єри.
- Тема 8. Прийняття кар'єрних рішень. Управління фактором часу в кар'єрі.
- Тема 9. Кар'єрні кризи та їх подолання.
- Тема 10. Оцінка ефективності власної діяльності з досягнення кар'єри

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівців та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Управління соціальним партнерством

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Управління соціальним партнерством
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 8. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. СК 11. Здатність створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, дискусії, проблемні заняття, індивідуальні консультації, командна робота, дистанційне навчання
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Організаційні навички, гнучкість, адаптивність, аналітичне мислення, творчість, креативність
Викладач	Зелінська Антоніна Михайлівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

PH 15. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних міркувань (мотивів), повагу до різноманітності та міжкультурності.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Соціальне партнерство як система: сутність, предмет, об'єкт. Рівні та функції.

Тема 2. Соціальна справедливість та соціальна рівність як основоположні принципи системи соціального партнерства.

Тема 3. Трипартизм, корпоратизм та соціальний діалог як інструменти системи соціального партнерства.

Тема 4. Соціально-трудові конфлікти та примирлива роль соціального партнерства у їх

вирішенні.

Тема 5. Система соціального партнерства як регулятор соціально-трудоу відносин в суспільстві.

Тема 6. Інституційне забезпечення соціального партнерства в Україні та управління

Тема 7. Тенденції управління розвитку соціального партнерства в країнах світу

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівців та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Програмне забезпечення менеджменту

для «Каталогу вибіркового дисциплін»

Назва дисципліни	Програмне забезпечення менеджменту
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 8. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. ЗК 9. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями. СК 3. Здатність визначати перспективи розвитку організації.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Організаційні навички, гнучкість, адаптивність, аналітичне мислення, творчість, креативність
Викладач	Пивовар Петро Вікторович
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Комп'ютерних технологій і моделювання систем

Результати навчання (уміння та навички):

РН6. Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень;

РН17. Виконувати дослідження індивідуально та/або в групі під керівництвом лідера;

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Загальна характеристика програмного аналізу. Завдання та методологія. Класифікація аналітичних засобів ІС.

Тема 2. Організація вибору об'єктів за певними умовами. Редагування структури і інформації в базах даних. Картографічна візуалізація.

Тема 3. Побудова буферних зон. Створення кіл, полігонів, ліній. Пооб'єктний перегляд, підрахунок кількості об'єктів. Пошук по регіонах.

Тема 4. Функції вимірювання та вибору даних. Вимірювання відстаней, визначення найкоротшого маршруту. Функції класифікації даних за атрибутами. Статистичні функції. Аналіз накладень. Аналіз мережі.

Тема 5. Статистичні поверхні у ІС

Тема 6. Просторові розподіли економічних об'єктів у ГІС

Тема 7 Накладання шарів у ГІС

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівців та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Бренд-менеджмент

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Бренд-менеджмент
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 5. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. СК 7. Здатність обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Організаційні навички, гнучкість, адаптивність, аналітичне мислення, творчість, креативність
Викладач	Лавриненко Світлана Олександрівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН 12. Оцінювати правові, соціальні та економічні наслідки функціонування організації.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Феномен та еволюційна природа бренд-менеджменту.

Тема 2. Технології створення і розвитку бренду.

Тема 3. Концепція та стратегії управління брендом.

Тема 4. Позиціонування бренду.

Тема 5. Інтегрований брендинг.

Тема 6. Маркетингові дослідження в бренд-менеджменті.

Тема 7. Марочний капітал.

Тема 8. Лояльність бренду, споживча поведінка.

Тема 9. Практичний бренд-менеджмент. Вивід на ринок торгової марки.

Тема 10. Прямий маркетинг.

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівців та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

**Експлікаційні форми навчальних програм
дисциплін вибіркової компоненти
для студентів спеціальності
073 «МЕНЕДЖМЕНТ»
4 курс освітнього ступеня бакалавр**

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Менеджмент у сфері послуг

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Менеджмент у сфері послуг
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 5. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. СК 5. Здатність управляти організацією та її підрозділами через реалізацію функцій менеджменту.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	7 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Організаційні навички, гнучкість, адаптивність, аналітичне мислення, творчість, креативність
Викладач	Лавриненко Світлана Олександрівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН 11. Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Теоретичні основи менеджменту підприємств в сфері послуг. Послуги як об'єкт управління: основні поняття

Тема 2. Класифікація і загальна характеристика основних видів послуг

Тема 3. Економічна сутність та особливості послуг як товару

Тема 4. Сутність і особливості менеджменту підприємств у сфері послуг. Сутність менеджменту сервісного підприємства

Тема 5. Складові системи менеджменту підприємства сфери послуг

Тема 6. Організація комунікаційних процесів у сфері обслуговування

Тема 7. Розробка і прийняття управлінських рішень у сфері послуг

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівців та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Бізнес-нетворкінг

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Бізнес-нетворкінг
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 5. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. СК 5. Здатність управляти організацією та її підрозділами через реалізацію функцій менеджменту
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Організаційні навички, гнучкість, адаптивність, аналітичне мислення, творчість, креативність
Викладач	Зелінська Антоніна Михайлівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН 11. Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Нетворкінг: поняття та принципи

Тема 2. Нетворкінг- розвиток бізнесу та особистості

Тема 3. Моделі процесу нетворкінгу

Тема 4. Автоматизація бізнес-нетворкінгу

Тема 5. Монетизація нетворкінгу, прогнози та перспективи розвитку

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівців та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Кроскультурний менеджмент

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Кроскультурний менеджмент
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 5. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. ЗК 13. Цінування та повага різноманітності та мультикультурності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	лекції, практичні, командна робота, семінар, проблемні заняття
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Організаційні навички, гнучкість, адаптивність, аналітичне мислення, творчість, креативність
Викладач	Місевич Микола Анатолійович
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН 15. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних міркувань (мотивів), повагу до різноманітності та міжкультурності.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

- Тема 1. Сутність та значення кроскультурного менеджменту
- Тема 2. Вплив культури на міжнародні ділові відносини
- Тема 3. Цінності, ставлення, поведінка: міжкультурна розмаїтість
- Тема 4. Поведінка на робочому місці: культурні параметри
- Тема 6. Культурні розходження в організаціях
- Тема 7. Лідерство в міжкультурному діловому оточенні
- Тема 8. Кроскультурні розходження в мотивації персоналу

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та

компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівців та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Поведінкова економіка

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Поведінкова економіка
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 8. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. СК 13. Розуміти принципи і норми права та використовувати їх у професійній діяльності. СК 14. Розуміти принципи психології та використовувати їх у професійній діяльності
Цикл дисциплін(загальна, або підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, командна робота, проблемні заняття, дискусії
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	7 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Організаційні навички, гнучкість, адаптивність, аналітичне мислення, творчість, креативність
Викладач	Бездітко Олена Євгенівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН 9. Демонструвати навички взаємодії, лідерства, командної роботи.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Поведінкова економіка в системі економічних наук

Тема 2. Когнітивні процеси в регуляції поведінки

Тема 3. Психологія прийняття рішень в економіці

Тема 4. Особистість в психології і економіці. Поведінкова теорія особистості

Тема 5. Ірраціональна економічна поведінка

Тема 6. Аномалії в економічній поведінці

Тема 7. Соціальні аспекти економічної поведінки

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівців та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Організаційна поведінка

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Організаційна поведінка
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 8. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. СК 13. Розуміти принципи і норми права та використовувати їх у професійній діяльності. СК 14. Розуміти принципи психології та використовувати їх у професійній діяльності
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, командна робота, дискусії, семінари
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	7 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Організаційні навички, гнучкість, адаптивність, аналітичне мислення, творчість, креативність
Викладач	Бездітко Олена Євгенівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН 9. Демонструвати навички взаємодії, лідерства, командної роботи.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Концепція організаційної поведінки

Тема 2. Людина в системі організаційної поведінки

Тема 3. Управління поведінкою індивіда

Тема 4. Організація роботи індивіда. Управління кар'єрою

Тема 5. Управління комунікаціями в організації

Тема 6. Мотивація та винагорода

Тема 7. Організаційна культура

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівців та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Контролінг

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Контролінг
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 5. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. СК 17. Здатність здійснювати облік і аудит грошових коштів, розрахункових операцій, капіталу і зобов'язань організацій, витрат діяльності, доходів та фінансових результатів, а також їх аналізувати.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, дискусії, проблемні заняття, командна робота
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	7 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Організаційні навички, гнучкість, адаптивність, аналітичне мислення, творчість, креативність
Викладач	Лавриненко Світлана Олександрівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН 19. Демонструвати навички узагальнення результатів аналізу діяльності підприємства для обґрунтування комплексу заходів перспективного розвитку підприємства у ринковому середовищі

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Контролінг: сутність, функції, види та основні завдання

Тема 2. Системи економічного управління. Характеристика об'єктів контролінгу.

Тема 3. Організація управлінського обліку в системі контролінгу.

- Тема 4. Система планування та бюджетування на підприємстві. Поточна контрольна робота.
- Тема 5. Методичний інструментарій оперативного контролінгу.
- Тема 6. Експертна діагностика фінансово-господарського стану підприємства
- Тема 7. Контролінг інвестиційних проектів
- Тема 8. Організаційно-методичні основи формування та функціонування системи контролінгу на підприємстві
- Тема 9. Контролінг у системі прийняття управлінських рішень

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівців та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Лідерство та командотворення

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Лідерство та командотворення
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 5. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. СК 15. Здатність формувати та демонструвати лідерські якості та поведінкові навички.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	лекції, практичні, командна робота, проектна робота, проблемні заняття
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	7 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Організаційні навички, гнучкість, адаптивність, аналітичне мислення, творчість, креативність
Викладач	Зелінська Антоніна Михайлівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН 9. Демонструвати навички взаємодії, лідерства, командної роботи.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

- Тема 1. Лідерство та управління командною взаємодією
- Тема 2. Поняття «лідерство» та роль лідерів в сучасному суспільстві
- Тема 3. Лідерство та прийняття управлінських рішень
- Тема 4. Група та команда: поняття та механізм
- Тема 5. Динаміка розвитку групи та команди.
- Тема 6. Міжособистісні комунікації в груповій або командній роботі.

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування.

Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівців та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Digital-менеджмент

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Digital-менеджмент
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 12. Здатність генерувати нові ідеї (креативність). СК 1. Здатність визначати та описувати характеристики організації. СК 4. Вміння визначати функціональні області організації та зв'язки між ними.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, командна робота, дискусії, проектна робота
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 Менеджмент
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	7 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Організаційні навички, гнучкість, адаптивність, аналітичне мислення, творчість, креативність
Викладач	Присяжнюк Оксана Федорівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН 5. Описувати зміст функціональних сфер діяльності організації

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Інжиніринг в діяльності організації.

Тема 2. Формування сучасної організаційно-управлінської структури фірми.

Тема 3. Інжинірингові послуги з забезпечення конкурентоспроможності фірми

Тема 4. Інжинірингові послуги з бізнес-планування фірми.

Тема 5. Організація комерційної діяльності фірми.

Тема 6. Оцінювання та напрями підвищення результативності функціонування фірми.

Тема 7. Інжиніринг антикризової системи господарювання фірми.

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівців та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Іміджологія в менеджменті

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Іміджологія в менеджменті
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 5. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. СК 10. Здатність оцінювати виконувані роботи, забезпечувати їх якість та мотивувати персонал організації.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Організаційні навички, гнучкість, адаптивність, аналітичне мислення, творчість, креативність
Викладач	Присяжнюк Оксана Федорівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН 16. Демонструвати навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Імідж як феномен сучасного світу

Тема 2. Етапи створення іміджу та технології його формування

Тема 3. Формування корпоративного іміджу

Тема 4. Організація ділових письмових контактів як елемент іміджології

Тема 5. Організація ділових зустрічей як інструмент формування ділового іміджу

Тема 6. Підготовка та проведення ділових переговорів: інструменти, тактика, стратегія,

психологічні аспекти

Тема 7. Зовнішній вигляд як запорука успішного ділового іміджу

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівців та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Електронна комерція

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Електронна комерція
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 5. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. СК 7. Здатність обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Організаційні навички, гнучкість, адаптивність, аналітичне мислення, творчість, креативність
Викладач	Булуй Олексій Григорович
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН 6. Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Суть та зміст електронної комерції

Тема 2. Системи і форми електронної комерції Електронна комерція як форма ведення бізнесу. Складові електронної комерції.

Тема 3. Організація і технологія роботи internet-магазину Поняття Internet-магазину та

особливості його функціонування.

Тема 4. Методологія продажу товарів через internet-аукціони.

Тема 4 Організація оптового продажу товарів та послуг через електронні торговельні майданчики Поняття і функції електронних торговельних майданчиків.

Тема 5. Організація надання послуг в електронній комерції Особливості надання послуг в мережі Internet. Internet-трейдинг як специфічний вид услуг

Тема 6. Електронні платіжні системи Поняття електронних платіжних систем і вимоги до них.

Тема 7. Ефективність електронної комерції Нормативно-правове забезпечення системи електронної комерції.

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівців та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Комерційна діяльність

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Комерційна діяльність
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. СК 3. Здатність визначати перспективи розвитку організації. СК 6. Здатність діяти соціально відповідально і свідомо.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073«Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Організаційні навички, гнучкість, адаптивність, аналітичне мислення, творчість, креативність
Викладач	Власенко Олена Павлівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН 8. Застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності організації.

РН 12. Оцінювати правові, соціальні та економічні наслідки функціонування організації.

РН 18. Створювати та аналізувати базу даних щодо впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища на перспективи розвитку організацій, моделювати адаптивні бізнес-процеси, будувати логістичні ланцюги.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Сутність, зміст та складові комерції.

Тема 2. Комерційна інформація та її захист

Тема 3. Історичні засади комерційної діяльності.

Тема 4. Комерційні договірні зобов'язання та ділова етика

Тема 5. Комерційна діяльність посередників.

Тема 6. Комерційні канали розподілу.

Тема 7. Лізинг, оренда та франчайзинг у маркетинговій системі

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівців та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Управління емоціями

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Управління емоціями
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 11. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації. СК 14. Розуміти принципи психології та використовувати їх у професійній діяльності. СК 15. Здатність формувати та демонструвати лідерські якості та поведінкові навички.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Організаційні навички, гнучкість, адаптивність, аналітичне мислення, творчість, креативність
Викладач	Пивовар Алла Миколаївна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН 14. Ідентифікувати причини стресу, адаптувати себе та членів команди до стресової ситуації, знаходити засоби до її нейтралізації.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Емоційний інтелект як психологічний феномен

Тема 2. Структура емоційного інтелекту

Тема 3. Емоційна обізнаність

Тема 5. Емпатія

Тема 6. Управління власними емоціями

Тема 7. Управління емоціями інших людей

Тема 8. Сучасні технології розвитку емоційного інтелекту

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівців та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Управління людським капіталом

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Управління людським капіталом
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 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. СК 6. Здатність діяти соціально відповідально і свідомо.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Організаційні навички, гнучкість, адаптивність, аналітичне мислення, творчість, креативність
Викладач	Зелінська Антоніна Михайлівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН 1. Знати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського суспільства, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Теоретичні аспекти вивчення людського потенціалу: поняття, фактори формування.

Тема 2. Населення як природна основа формування людського потенціалу.

Тема 3. Формування та розвиток людського потенціалу.

Тема 5. Формування загальноосвітнього та кваліфікаційного рівня людського потенціалу

Тема 6. Людський капітал – домінуючий чинник соціально-економічного розвитку суспільства

Тема 7. Суспільна організація праці в системі управління людським потенціалом

Тема 8. Зарубіжний досвід управління людським потенціалом

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівців та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Технологія успіху

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Технологія успіху
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 3. Здатність і готовність до особистісного й професійного навчання та самовдосконалення, саморозвитку, саморегуляції, самоорганізації, самоконтролю, до розширення меж своїх професійно-практичних знань. СК 15. Здатність формувати та демонструвати лідерські якості та поведінкові навички
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Організаційні навички, гнучкість, адаптивність, аналітичне мислення, творчість, креативність
Викладач	Пивовар Алла Миколаївна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН 3. Демонструвати знання теорій, методів і функцій менеджменту, сучасних концепцій лідерства.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Поняття успіху в сучасному світі. Філософія успіху.

Тема 2. Ціннісні орієнтації особистості.

Тема 3. Перешкоди на шляху досягнення успіху та методи їх подолання.

Тема 4. Критичне мислення успішної людини.

Тема 5. Сила волі як складова успіху.

Тема 6. Види та бар'єри комунікації.

Тема 7. Маніпуляції. Механізми захисту від маніпуляцій.

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівців та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Аграрний менеджмент

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Аграрний менеджмент
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 9. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями. СК 5. Здатність управляти організацією та її підрозділами через реалізацію функцій менеджменту. СК 7. Здатність обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Організаційні навички, гнучкість, адаптивність, аналітичне мислення, творчість, креативність
Викладач	Пивовар Алла Миколаївна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН 3. демонструвати знання теорій, методів і функцій менеджменту, сучасних концепцій лідерства;

РН 8. Застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності організації.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Теоретичні основи менеджменту. Предмет та сфера компетенції аграрного

менеджменту

Тема 2. Особливості функціонування аграрного менеджменту

Тема 3. Внутрішнє середовище організацій в агропромисловому виробництві.

Тема 4. Загальні принципи управління в АПК. Малі підприємства в агропромисловому виробництві.

Тема 5. Сутність загальних принципів управління. Комунікаційне забезпечення в аграрному менеджменті.

Тема 6. Прийняття та реалізація управлінських рішень в агропромисловому виробництві.

Тема 7. Вироблення і рангування мети та стратегій розвитку підприємств АПК. Функція планування.

Тема 8. Функції організації та мотивації.

Тема 9. Функції контролю та координації. Система внутрішньоорганізаційного обліку і аналізу підприємств АПК.

Тема 10. Особливості управління в кризових ситуаціях.

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівців та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

**Експлікаційні форми навчальних програм
дисциплін вибіркової компоненти
для студентів спеціальності
073 «МЕНЕДЖМЕНТ»
1 курс освітнього ступеня магістр**

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Діагностика в системі управління

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Діагностика в системі управління
Назва компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК01. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні; ЗК 03. Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій; ЗК 07. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу; СК 07. Здатність розробляти проекти, управляти ними, виявляти ініціативу та підприємливість; СК 09. Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, приймати ефективні управлінські рішення та забезпечувати їх реалізацію.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Присяжнюк Оксана Федорівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

- РН02. Ідентифікувати проблеми в організації та обґрунтовувати методи їх вирішення;
- РН03. Проектувати ефективні системи управління організаціями;

PH08. Застосовувати спеціалізоване програмне забезпечення та інформаційні системи для вирішення задач управління організацією.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем)

Тема 1. Суть і зміст і завдання управлінської діагностики і консультування.

Тема 2. Складові елементи структури управління господарськими об'єктами.

тема 3. Фактори впливу на ефективність функціонування систем управління.

Тема 4. Функції системи – головний об'єкт управлінської діагностики.

Тема 5. Технологія впровадження плану розвитку системи управління.

Тема 6. Технологія впровадження функцій контролю і регулювання в системі управління.

Тема 7. Технологія проведення діагностики і консультування в системі управління.

Тема 8. Процес впровадження результатів діагностики в системі управління та їх поточний контроль.

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Інтелектуальні інформаційні технології

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Інтелектуальні інформаційні технології
Назва компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 03. Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій; ЗК 07. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу; СК 03. Здатність до саморозвитку, навчання впродовж життя та ефективного самоменеджменту
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Волкова Інна Михайлівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН01. Критично осмислювати, вибирати та використовувати необхідний науковий, методичний і аналітичний інструментарій для управління в непередбачуваних умовах;

РН11. Забезпечувати особистий професійний розвиток та планування власного часу.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Сутність і поняття інтелектуальних інформаційних технологій

- Тема 2. Принцип конкретності інтелектуальних інформаційних технологій
- Тема 3. Принцип вимірюваності інтелектуальних інформаційних технологій
- Тема 4. Принцип наявності виконавців в менеджменті
- Тема 5. Принцип реалістичності впровадження інтелектуальних інформаційних технологій
- Тема 6. Принцип обмеженості в часі в менеджменті
- Тема 7. Ефективність впровадження та реалізації інтелектуальних інформаційних технологій

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Менеджмент у сфері послуг

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Менеджмент у сфері послуг
Назва компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 02. Здатність до спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності); СК 10. Здатність до управління організацією та її розвитком.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Зелінська Антоніна Михайлівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН01. Критично осмислювати, вибирати та використовувати необхідний науковий, методичний і аналітичний інструментарій для управління в непередбачуваних умовах;

РН06. Мати навички прийняття, обґрунтування та забезпечення реалізації управлінських рішень в непередбачуваних умовах, враховуючи вимоги чинного законодавства, етичні міркування та соціальну відповідальність.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Теоретичні основи менеджменту підприємств в сфері послуг. Послуги як об'єкт управління: основні поняття

Тема 2. Класифікація і загальна характеристика основних видів послуг

Тема 3. Економічна сутність та особливості послуг як товару

Тема 4. Сутність і особливості менеджменту підприємств у сфері послуг. Сутність менеджменту сервісного підприємства

Тема 5. Складові системи менеджменту підприємства сфери послуг

Тема 6. Організація комунікаційних процесів у сфері обслуговування

Тема 7. Розробка і прийняття управлінських рішень у сфері послуг

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Організаційний дизайн бізнесу

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Організаційний дизайн бізнесу
Назва компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 06. Здатність генерувати нові ідеї (креативність); СК 02. Здатність встановлювати цінності, бачення, місію, цілі та критерії, за якими організація визначає подальші напрями розвитку, розробляти і реалізовувати відповідні стратегії та плани.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Бездітко Олена Євгенівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН02. Ідентифікувати проблеми в організації та обґрунтовувати методи їх вирішення;
РН03. Проектувати ефективні системи управління організаціями.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Сутність та зміст організаційного дизайну бізнесу

Тема 2. Етика підприємницької діяльності

Тема 3. Організаційно-соціальна відповідальність та свідомість сучасного підприємця

Тема 4. Зовнішні прояви бізнес культури.

Тема 5. Бізнес-дизайн.

Тема 6. Технології моделювання та опис процесів дизайну бізнесу.

Тема 7. Проектування процесів дизайну бізнесу.

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Менеджмент продуктивності

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Менеджмент продуктивності
Назва компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 04. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети; СК 09. Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, приймати ефективні управлінські рішення та забезпечувати їх реалізацію.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Лесь Анастасія Володимирівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН02. Ідентифікувати проблеми в організації та обґрунтовувати методи їх вирішення;

РН13. Вміти планувати і здійснювати інформаційне, методичне, матеріальне, фінансове та кадрове забезпечення організації (підрозділу).

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Поняття «менеджмент продуктивності», його сутність та принципи.

- Тема 2. Стратегічні цілі суспільства та продуктивність.
Тема 3. Макро- та мікрорівневі чинники продуктивності.
Тема 4. Класифікація чинників індивідуального рівня.
Тема 5. Взаємозв'язок витрат і продуктивності. Методи вимірювання продуктивності.
Тема 6. Управління продуктивністю на макро- та мікро рівні.
Тема 7. Менеджмент продуктивності на рівні окремого індивіда.

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Ділові переговори

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Ділові переговори
Назва компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 02. Здатність до спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності); ЗК 03. Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій;
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Пивовар Алла Миколаївна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН07. Організувати та здійснювати ефективні комунікації всередині колективу, з представниками різних професійних груп та в міжнародному контексті

РН10. Демонструвати лідерські навички та вміння працювати у команді, взаємодіяти з людьми, впливати на їх поведінку для вирішення професійних задач.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Ділові переговори та протокол в системі управління підприємством

Тема 2. Ділові аспекти організації взаємодії

Тема 3. Ділова корпоративна культура у формуванні ділових комунікацій

Тема 4. Протокольні зустрічі, етикетна атрибутика

Тема 5. Технологія ділового спілкування

Тема 6. Імідж ділової людини

Тема 7. Національні особливості ділового спілкування

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Репутаційний менеджмент

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Репутаційний менеджмент
Назва компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 03. Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій;
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Ращенко Анастасія Вікторівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН07. Організувати та здійснювати ефективні комунікації всередині колективу, з представниками різних професійних груп та в міжнародному контексті;

РН10. Демонструвати лідерські навички та вміння працювати у команді, взаємодіяти з людьми, впливати на їх поведінку для вирішення професійних задач

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Поняття репутації, іміджу та соціальної відповідальності

Тема 2. Система репутаційного менеджменту

Тема 3. Основні параметри репутації

Тема 4. Способи формування репутації

- Тема 5. Фінансове забезпечення репутаційного менеджменту
- Тема 6. Інформаційна основа репутації та її інструменти
- Тема 7. Репутаційні ризики
- Тема 8. Управління репутацією компанії та керівника
- Тема 9. Правовий захист ділової репутації

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

**ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ
ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Інвестиційний та фінансовий менеджмент

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Інвестиційний та фінансовий менеджмент
Назва компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК6 Здатність генерувати нові ідеї (креативність) СК4 Здатність до ефективного використання та розвитку ресурсів організації СК7 Здатність розробляти проекти, управляти ними, виявляти ініціативу та підприємливість
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, командна робота, розв'язувати складні спеціалізовані завдання та практичні проблеми в ході професійної діяльності
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	магістр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Куровська Наталія Олександрівна.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра фінансів і кредиту

Результати навчання (уміння та навички):

РН4 Обґрунтовувати та управляти проектами, генерувати підприємницькі ідеї;

РН13 Вміти планувати і здійснювати інформаційне, методичне, матеріальне, фінансове та

кадрове забезпечення організації (підрозділу);

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Теоретичні основи фінансового менеджменту

Тема 2. Управління активами

Тема 3. Управління грошовими потоками

Тема 4. Вартість та оптимізація структури капіталу

Тема 5. Управління прибутком підприємства

Тема 6. Управління реальними інвестиціями

Тема 7. Фінансове забезпечення інвестиційних проєктів

Тема 8. Управління фінансовими ризиками

Тема 9. Оцінка інвестиційної привабливості

Тема 10. Сутність та значення інвестиційного кредитування

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Конфлікт-менеджмент

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Конфлікт-менеджмент
Назва компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 05. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів); СК 03. Здатність до саморозвитку, навчання впродовж життя та ефективного самоменеджменту; СК 04. Здатність до ефективного використання та розвитку ресурсів організації; СК 06. Здатність формувати лідерські якості та демонструвати їх в процесі управління людьми.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Присяжнюк Оксана Федорівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН 10 Демонструвати лідерські навички та вміння працювати у команді, взаємодіяти з людьми, впливати на їх поведінку для вирішення професійних задач.

РН 11 Забезпечувати особистий професійний розвиток та планування власного часу

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1 Теоретичні основи та процес конфлікт-менеджменту.

Тема 2 Управління внутріособистими конфліктами

Тема 3 Управління міжособистими конфліктами

Тема 4 Процес конфлікт-менеджменту

Тема 5 Методи управління конфліктами

Тема 6 Менеджмент профілактики конфліктів

Тема 7 Роль керівника у конфлікт-менеджменті

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Управління власністю

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Управління власністю
Назва компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК 02. Здатність встановлювати цінності, бачення, місію, цілі та критерії, за якими організація визначає подальші напрями розвитку, розробляти і реалізовувати відповідні стратегії та плани; СК 04. Здатність до ефективного використання та розвитку ресурсів організації.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	магістр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Зелінська Антоніна Михайлівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН05. Планувати діяльність організації в стратегічному та тактичному розрізах;

РН13. Вміти планувати і здійснювати інформаційне, методичне, матеріальне, фінансове та кадрове забезпечення організації (підрозділу).

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Власність як об'єкт управління.

Тема 2. Теоретичні засади управління власністю.

Тема 3. Законодавче регулювання правового режиму власності в Україні

Тема 4. Управління формуванням власності.

Тема 5. Управління розпорядженням власністю

Тема 6. Адміністрування та контроль за використанням власності.

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Управлінський консалтинг

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Управлінський консалтинг
Назва компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 02. Здатність до спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності); ЗК 03. Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Кравчук Ірина Ігорівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

PH07. Організувати та здійснювати ефективні комунікації всередині колективу, з представниками різних професійних груп та в міжнародному контексті;

PH13. Вміти планувати і здійснювати інформаційне, методичне, матеріальне, фінансове та кадрове забезпечення організації (підрозділу).

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Сутність, зміст і поняття УК

Тема 2. Організація консалтингової діяльності

Тема 3. Проектне управління консалтинговою фірмою

Тема 4. Кадрова політика консалтингових фірм

Тема 5. Маркетинг консалтингової фірми

Тема 6. Стратегія консалтингової фірми

Тема 7. Взаємовідносини консультанта і клієнта

Тема 8. Консультаційний процес

Тема 9. Діагностика у консалтингу

Тема 10. Здійснення організаційних змін

Тема 11. Дорадництво як форма агроконсалтингового бізнесу

Тема 12. Консалтинг в державному управлінні

Тема 13. Інформатизація консалтингу

Тема 14. Інтеграція компетентностей у створенні консалтингового продукту

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Міжнародний менеджмент

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Міжнародний менеджмент
Назва компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК 01. Здатність обирати та використовувати концепції, методи та інструментарій менеджменту, в тому числі у відповідності до визначених цілей та міжнародних стандартів; СК 02. Здатність встановлювати цінності, бачення, місію, цілі та критерії, за якими організація визначає подальші напрями розвитку, розробляти і реалізовувати відповідні стратегії та плани; СК 10. Здатність до управління організацією та її розвитком.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Куцмус Наталія Миколаївна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН 1 Критично осмислювати, вибирати та використовувати необхідний науковий, методичний і аналітичний інструментарій для управління в непередбачуваних умовах;

РН 3 Проектувати ефективні системи управління організаціями;

PH 5 Планувати діяльність організації в стратегічному та тактичному розрізах.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Феномен та еволюційна природа міжнародного бізнесу

Тема 2. Сучасний концепт міжнародного менеджменту

Тема 3. Бізнес-середовище діяльності міжнародних корпорацій

Тема 4. Конкурентні стратегії компаній на міжнародних ринках

Тема 5. Організаційний розвиток міжнародних компаній

Тема 6. Менеджмент людських ресурсів у міжнародних компаніях

Тема 7. Координація діяльності міжнародних компаній

Тема 8. Функція контролю в міжнародному менеджменті

Тема 9. Комунікаційні технології міжнародного менеджменту

Тема 10. Інвестиційна політика міжнародних компаній

Тема 11. Технологічна політика ТНК

Тема 12. Екологічні стандарти в управлінні міжнародним бізнесом

Тема 13. Соціальна відповідальність міжнародних бізнес-структур

Тема 14. Корпоративна культура ТНК

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

**Експлікаційні форми навчальних програм
дисциплін вибіркової компоненти
для студентів спеціальності
073 «МЕНЕДЖМЕНТ»
2 курс освітнього ступеня магістр**

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Управління циркулярними бізнес-процесами

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Управління циркулярними бізнес-процесами
Назва компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК6. Здатність генерувати нові ідеї (креативність); СК1. Здатність обирати та використовувати концепції, методи та інструментарій менеджменту, в тому числі у відповідності до визначених цілей та міжнародних стандартів; СК2. Здатність встановлювати цінності, бачення, місію, цілі та критерії, за якими організація визначає подальші напрями розвитку, розробляти і реалізовувати відповідні стратегії та плани.
Цикл дисциплін (загальна або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, семінари-дискусії, проблемні заняття, індивідуальні консультації, дистанційне навчання
Мова викладання (лекції, практичні)	Англійська, українська
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3-й семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Аналітичне мислення та здатність до економічного аналізу, творчість, ініціативність, креативність
Викладач	Ярмова М.І.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички)

РН 6. Мати навички прийняття, обґрунтування та забезпечення реалізації управлінських рішень в непередбачуваних умовах, враховуючи вимоги чинного законодавства, етичні міркування та соціальну відповідальність.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Управління бізнес-процесами / Business Process Management

Тема 2. Бізнес-процеси та управління ланцюгами поставок / Business Process and Supply Chain Management

- Тема 3. Бізнес-моделі та моделювання бізнес-процесів / Business Process vs. Business Models
- Тема 4. Інноваційні моделі та реінжиніринг бізнес-процесів / Innovation Models and Business Process Redesign
- Тема 5. Циркулярні бізнес-процеси у сучасній практиці / Circular Business Processes in the State-of-the-Practice
- Тема 6. Моделювання процесів соціального бізнесу / Social Business Process Modeling
- Тема 7. Шерінгові послуги та аутсорсинг бізнес-процесів / Shared services and business process outsourcing
- Тема 8. Управління бізнес-процесами для ощадливого виробництва / Lean Six Sigma and Business Process Management
- Тема 9. Цифровізація бізнес-процесів та моделювання електронного бізнесу / Digitalization of business processes and e-business modeling
- Тема 10. Канва бізнес-моделі для бізнес-процесу: практичний кейс / Business model canvas for a business process: a practical case

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Стратегічний маркетинг та бренд-менеджмент

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Стратегічний маркетинг та бренд-менеджмент
Назва компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК 10. Здатність до управління організацією та її розвитком. СК 12. Здатність здійснювати управління стратегічними змінами, застосовувати маркетингові та інноваційні підходи до вирішення проблем.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна
Методи викладання (лекції, практичні, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, командна робота, проектна робота
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Успішне опанування дисциплін, що передують вивченню даної дисципліни відповідно до структурно-логічної схеми ОП «Менеджмент»
Викладач	к.е.н., доцент Тарасович Л.В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички)

РН 05. Планувати діяльність організації в стратегічному та тактичному розрізах.

РН 15. Вміти застосовувати інноваційні підходи до управління стратегічними змінами.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Сутність стратегічного маркетингу та бренд-менеджменту.

Тема 2. Види маркетингових стратегій та особливості застосування в бізнесі.

Тема 3. Маркетингове стратегічне планування та брендинг

Тема 4. Управління портфелем бізнесу підприємства.

Тема 5. Технології створення, розвитку та управління брендом.

Тема 6. Правові засади використання торгових знаків.

Тема 7. Практичний бренд-менеджмент. Вивід на ринок торгової марки.

Тема 8. Марочний капітал. Цінність бренду.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Рекламний та GR-менеджмент

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Рекламний та GR-менеджмент
Назва компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК 01. Здатність обирати та використовувати концепції, методи та інструментарій менеджменту, в тому числі у відповідності до визначених цілей та міжнародних стандартів. СК 09. Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, приймати ефективні управлінські рішення та забезпечувати їх реалізацію.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, командна робота, проектна робота
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Успішне опанування дисциплін, що передують вивченню даної дисципліни відповідно до структурно-логічної схеми ОП «Менеджмент»
Викладач	к.е.н., доцент Тарасович Л.В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН 06. Мати навички прийняття, обґрунтування та забезпечення реалізації управлінських рішень в непередбачуваних умовах, враховуючи вимоги чинного законодавства, етичні міркування та соціальну відповідальність.

РН 15. Вміти застосовувати інноваційні підходи до управління стратегічними змінами.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Рекламний менеджмент та система інтегрованих маркетингових комунікацій.

Тема 2. GR-менеджмент: етимологія, ідентифікація, детермінанти.

Тема 3. Корпоративна іміджологія: реклама і PR.

Тема 4. Моделі взаємодії в системі «влада – бізнес – суспільство».

Тема 5. Експлікація технології лобізму в концепції GR-менеджменту

Тема 6. Визначення ефективності рекламного та GR-менеджменту в бізнесі.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Антикризовий менеджмент

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Антикризовий менеджмент
Назва компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК7. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу СК 04. Здатність до ефективного використання та розвитку ресурсів організації;
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Місевич Микола Анатолійович
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН02. Ідентифікувати проблеми в організації та обґрунтовувати методи їх вирішення;
РН06. Мати навички прийняття, обґрунтування та забезпечення реалізації управлінських рішень в непередбачуваних умовах, враховуючи вимоги чинного законодавства, етичні міркування та соціальну відповідальність

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Концепція життєвого циклу підприємства та її використання в побудові системі управління.

Тема 2. Вплив зовнішнього середовища на тривалість та конфігурацію жц підприємства.

Тема 3. Місце, роль та особливості кризових явищ у реально існуючих системах.

Тема 4. Антикризове управління підприємством.

Тема 5. Криза збуту.

Тема 6. Фінансова криза.

Тема 7. Криза постачання та виробничо-технологічна криза.

Тема 8. Криза управління персоналом та організаційна криза.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

SMART-технології в управлінні

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	SMART-технології в управлінні
Назва компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 03. Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій; СК 09. Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, приймати ефективні управлінські рішення та забезпечувати їх реалізацію
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Місевич Микола Анатолійович
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН08. Застосовувати спеціалізоване програмне забезпечення та інформаційні системи для вирішення задач управління організацією;

РН13. Вміти планувати і здійснювати інформаційне, методичне, матеріальне, фінансове та кадрове забезпечення організації (підрозділу).

РН16. Вміти застосовувати діджитал-технології в управлінні.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Сутність і поняття SMART-технологій в управлінні

Тема 2. Принцип конкретності SMART-технологій в управлінні

Тема 3. Принцип вимірюваності SMART-технологій в управлінні

Тема 4. Принцип наявності виконавців в менеджменті

Тема 5. Принцип реалістичності впровадження SMART-технологій в управлінні

Тема 6. Принцип обмеженості в часі в менеджменті

Тема 7. Ефективність впровадження та реалізації SMART-технологій в управлінні

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Бенчмаркінг

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Бенчмаркінг
Назва компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 6 Здатність генерувати нові ідеї (креативність); СК 01. Здатність обирати та використовувати концепції, методи та інструментарій менеджменту, в тому числі у відповідності до визначених цілей та міжнародних стандартів; СК 04. Здатність до ефективного використання та розвитку ресурсів організації.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Лавриненко Світлана Олександрівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН01. Критично осмислювати, вибирати та використовувати необхідний науковий, методичний і аналітичний інструментарій для управління в непередбачуваних умовах;

РН02. Ідентифікувати проблеми в організації та обґрунтовувати методи їх вирішення.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Поняття види і основні принципи бенчмаркінгу

Тема 2. Механізм бенчмаркінгового аналізу

Тема 3. Системи бенчмаркінгових досліджень і бенчмаркінгової інформації

Тема 4. Організація бенчмаркінгу

Тема 5. Бенчмаркінг – основа забезпечення конкурентоспроможності підприємства

Тема 6. Стратегічний бенчмаркінг

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

**ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ
ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Інтелектуальний менеджмент

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Інтелектуальний менеджмент
Назва компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 03. Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій; ЗК 07. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу СК 03. Здатність до саморозвитку, навчання впродовж життя та ефективного самоменеджменту
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Кравчук Ірина Ігорівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН01. Критично осмислювати, вибирати та використовувати необхідний науковий, методичний і аналітичний інструментарій для управління в непередбачуваних умовах;

РН11. Забезпечувати особистий професійний розвиток та планування власного часу.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Інтелектуальний менеджмент: сутність, принципи, цілі та види.

Тема 2. Інтелектуальний потенціал організації і його роль у розвитку інтелектуального бізнесу.

Тема 3. Інтелектуальні продукти: сутність і особливості створення.

Тема 4. Інтелектуальна власність: сутність, правові засади захисту.

Тема 5. Нормативно-правові засади розвитку інтелектуального бізнесу в Україні.

Тема 6. Ризики інтелектуального менеджменту.

Тема 7. Мотивація розробників (творців) інтелектуальних продуктів.

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Мотиваційний менеджмент

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Мотиваційний менеджмент
Назва компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 04. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети; СК 03. Здатність до саморозвитку, навчання впродовж життя та ефективного самоменеджменту.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	магістр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Пивовар Алла Миколаївна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН10. Демонструвати лідерські навички та вміння працювати у команді, взаємодіяти з людьми, впливати на їх поведінку для вирішення професійних задач;

РН11. Забезпечувати особистий професійний розвиток та планування власного часу.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Мотиваційний менеджмент як складова управління персоналом.

Тема 2. Психологічні особливості мотивації персоналу.

Тема 3. Технологія оцінювання посад і формування грейдів.

Тема 4. Організаційно-економічний механізм узгодження заробітної плати з результативністю праці.

Тема 5. Установлення доплат і надбавок до тарифних ставок і посадових окладів.

Тема 6. Соціальний пакет: структура, підходи до формування..

Тема 7. Нематеріальне мотивування персоналу: сутність, форми, тенденції розвитку.

Тема 8. Технології мотиваційного моніторингу.

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Менеджмент конкурентоспроможності

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Управління конкурентоспроможністю
Назва компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 6 Здатність генерувати нові ідеї (креативність); СК 01. Здатність обирати та використовувати концепції, методи та інструментарій менеджменту, в тому числі у відповідності до визначених цілей та міжнародних стандартів; СК 04. Здатність до ефективного використання та розвитку ресурсів організації.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Місевич Микола Анатолійович
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН01. Критично осмислювати, вибирати та використовувати необхідний науковий, методичний і аналітичний інструментарій для управління в непередбачуваних умовах;

РН02. Ідентифікувати проблеми в організації та обґрунтовувати методи їх вирішення.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Конкуренція в системі ринкової економіки

Тема 2. Конкурентне середовище підприємства

Тема 3. Сутність конкурентоспроможності товарів і послуг на ринку

Тема 4. Фактори забезпечення конкурентоспроможності підприємства

Тема 5. Основні стратегії конкурентоспроможності підприємства

Тема 6. Система управління конкурентоспроможністю підприємства

Тема 7. Регулювання конкуренції на національному і міжнародному рівнях

Тема 8. Конкурентоспроможність в умовах глобалізації

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Управління фінансовими ризиками

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Управління фінансовими ризиками
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК6 Здатність генерувати нові ідеї (креативність); ЗК7. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу; СК 04. Здатність до ефективного використання та розвитку ресурсів організації.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Куровська Наталія Олександрівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра фінансів і кредиту

Результати навчання (уміння та навички):

РН4 Обґрунтовувати та управляти проектами, генерувати підприємницькі ідеї;

РН13 Вміти планувати і здійснювати інформаційне, методичне, матеріальне, фінансове та кадрове забезпечення організації (підрозділу).

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Фінансові кризи підприємства та завдання антикризового управління

Тема 2. Механізм забезпечення стійкого розвитку організацій.

Тема 3. Маркетинг в управлінні фінансовими кризами.

Тема 4. Типологія та характеристика кризових ситуацій на підприємстві.

Тема 5. Діагностика розвитку фінансової кризи підприємства.

Тема 6. Антикризова програма розвитку підприємства

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

**Експлікаційні форми навчальних програм
дисциплін вибіркової компоненти
для студентів спеціальності 073 “Менеджмент”
ОПП «ЛОГІСТИКА»**

2 курс освітнього ступеня бакалавр

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Організаційна поведінка

для «Каталогу вибіркового дисциплін»

Назва дисципліни	Організаційна поведінка
Назва компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 8. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. СК 9. Здатність працювати в команді та налагоджувати міжособистісну взаємодію при вирішенні професійних завдань. СК 14. Розуміти принципи психології та використовувати їх у професійній діяльності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, дискусії, проблемні заняття, індивідуальні консультації, дистанційне навчання
Мова викладання (лекції, практичні)	Українська
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент» ОПП Логістика
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Організаційні навички, аналітичне мислення, творчість, ініціативність.
Викладач	Бездітко Олена Євгенівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН 9. Демонструвати навички взаємодії, лідерства, командної роботи.

РН 10. Мати навички обґрунтування дієвих інструментів мотивування персоналу організації.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

- Тема 1. Концепція організаційної поведінки
- Тема 2. Людина в системі організаційної поведінки
- Тема 3. Управління поведінкою індивіда
- Тема 4. Організація роботи індивіда. Управління кар'єрою
- Тема 5. Управління комунікаціями в організації
- Тема 6. Конфлікти, стреси та шляхи їх подолання
- Тема 7. Мотивація та винагорода
- Тема 8. Організаційна культура

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Самоменеджмент

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Самоменеджмент
Назва компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК 5. Здатність управляти організацією та її підрозділами через реалізацію функцій менеджменту. СК 8. Здатність планувати діяльність організації та управляти часом. СК 10. Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, формувати обґрунтовані рішення.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, дискусії, проблемні заняття, індивідуальні консультації, дистанційне навчання
Мова викладання (лекції, практичні)	Українська
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент» ОПП Логістика
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Організаційні навички, гнучкість мислення, ініціативність
Викладач	Пивовар Алла Миколаївна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН 5. Описувати зміст функціональних сфер діяльності організації.

РН 16. Демонструвати навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

- Тема 1. Методичні підходи до самоменеджменту.
- Тема 2. Функції самоменеджменту.
- Тема 3. Адаптивне - розвинення концепція самоменеджменту.
- Тема 4. Засоби впровадження функції самоменеджменту.
- Тема 5. Самомотивування менеджера.
- Тема 6. Формування якостей ефективного менеджера.
- Тема 7. Формування професійно – ділових якостей менеджера.
- Тема 8. Формування якостей ефективного менеджера.
- Тема 9. Розвиток менеджерського потенціалу.
- Тема 10. Самоконтроль менеджера.

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Керівник адміністративної служби

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Керівник адміністративної служби
Назва компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК 11. Здатність створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління. СК 10. Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, формувати обґрунтовані рішення.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, дискусії, проблемні заняття, індивідуальні консультації, дистанційне навчання
Мова викладання (лекції, практичні)	Українська
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент» ОПП Логістика
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Аналітичне мислення, ініціативність, творчість, організаційні здібності
Викладач	Пивовар Алла Миколаївна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН 3. Демонструвати знання теорій, методів і функцій менеджменту, сучасних концепцій лідерства.

РН 16. Демонструвати навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Концептуальні підходи до визначення функцій та класифікації методів адміністративного менеджменту.

Тема 2. Адміністративна служба: завдання, функції та принципи державної служби.

Тема 3. Управлінський інструментарій керівника адміністративної служби.

Тема 4. Робота керівника адміністративної служби по організації прийняття і реалізації управлінських рішень.

Тема 5. Формування та реалізація державно-службових відносин.

Тема 6. Управління дисциплінарними відносинами.

Тема 7. Організація та вдосконалення діяльності керівника адміністративної служби.

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Організація та проектування фірми

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Організація та проектування фірми
Назва компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 12. Здатність генерувати нові ідеї (креативність). СК 1. Здатність визначати та описувати характеристики організації. СК 4. Вміння визначати функціональні області організації та зв'язки між ними.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, дискусії, проблемні заняття, індивідуальні консультації, дистанційне навчання
Мова викладання (лекції, практичні)	Українська
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент» ОПП Логістика
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Аналітичне мислення, творчість, ініціативність.
Викладач	Присяжнюк Оксана Федорівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН 5. Описувати зміст функціональних сфер діяльності організації.

РН 7. Виявляти навички організаційного проектування.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

- Тема 1. Фірма, як суб'єкт господарювання.
- Тема 2. Формування сучасної організаційно-управлінської структури фірми.
- Тема 3. Забезпечення конкурентоспроможності фірми
- Тема 4. Формування стратегії фірми
- Тема 5. Основи бізнес-планування фірми.
- Тема 6. Організація інноваційно-інвестиційної діяльності фірми
- Тема 7. Організація комерційної діяльності фірми.
- Тема 8. Оцінювання та напрями підвищення результативності функціонування фірми.
- Тема 9. Організація антикризової системи господарювання фірми.

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Техніка адміністративної роботи

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Техніка адміністративної роботи
Назва компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. СК 4. Вміння визначати функціональні області організації та зв'язки між ними. СК 7. Здатність обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, дискусії, проблемні заняття, індивідуальні консультації, дистанційне навчання
Мова викладання (лекції, практичні)	Українська
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент» ОПП Логістика
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Абстрактне мислення, гнучкість мислення, творчість, ініціативність, креативність
Викладач	Присяжнюк Оксана Федорівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН 7. Виявляти навички організаційного проектування.

РН 9. Демонструвати навички взаємодії, лідерства, командної роботи.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Культура організації та корпоративна політика

Тема 2. Організація етичних відносин.

Тема 3. Комунікативні технології

Тема 4. Зв'язки з громадськістю

Тема 5. Переговорний процес.

Тема 6. Підготовка публіситі, прес-релізів, презентацій, прес-конференцій і

Тема 7. Психологічні і соціально-психологічні характеристики персоналу

Тема 8. Вирішення конфліктів в організації (підприємстві, установі).

Тема 9. Організація роботи з документами.

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Документознавство в логістиці

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Документознавство в логістиці
Назва компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК6. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово. ЗК14. Здатність працювати в міжнародному контексті. СК22. Здатність використовувати сучасні інформаційні системи, програмні продукти і технології для управління логістичним бізнесом та підвищення його ефективності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, дискусії, проблемні заняття, індивідуальні консультації, дистанційне навчання
Мова викладання (лекції, практичні)	Українська
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент» ОПП Логістика
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Аналітичне мислення, творчість, ініціативність, грамотність
Викладач	Бездітко Олена Євгенівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН 13. Спілкуватись в усній та письмовій формі державною та іноземною мовами.

РН 24. Демонструвати навички використання сучасних інформаційних систем, програмних продуктів і технологій у процесі управління логістичним бізнесом та підвищення його ефективності.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Поняття про діловодство, документ. Особливості сучасного діловодства.

Тема 2. Класифікація документів в логістиці.

Тема 3. Вступ до систем електронного документообігу.

Тема 4. Організація електронного офісу в системі електронного документообігу.

Тема 5 Документування в логістичній діяльності.

Тема 6. Концепції побудови систем логістичного документообігу.

Тема 7. Підготовка документів до постійного зберігання та використання.

Результати оцінювання (форми, критерії): усне опитування, експрес-контроль, тестування, модульні контрольні роботи, залік. Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі тестування. Завданням є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності використання для вирішення практичних задач тощо. Тестові питання мають теоретичне та практичне спрямування, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця та дозволяють діагностувати рівень підготовки здобувача і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

**Експлікаційні форми навчальних програм
дисциплін вибіркової компоненти
для студентів спеціальності 073 “Менеджмент”
ОПІ «МІЖНАРОДНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ»
1 курс освітнього ступеня магістр**

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Глобальні бізнес-стратегії

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Глобальні бізнес-стратегії
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК2. Здатність встановлювати цінності, бачення, місію, цілі та критерії, за якими організація визначає подальші напрями розвитку, розробляти і реалізовувати відповідні стратегії та плани. СК12. Вміння розробляти стратегії розвитку суб'єкта міжнародного бізнесу та забезпечувати їх реалізацію в глобальній економіці.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні та проблемні заняття, аналіз ситуаційних вправ
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 "Менеджмент" / ОП "Міжнародний менеджмент"
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	1-ий
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Базові знання з міжнародної економіки, глобальної економіки
Викладач	Горбачова І.В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

ПРН 1. Критично осмислювати, вибирати та використовувати необхідний науковий, методичний і аналітичний інструментарій для управління в непередбачуваних умовах.

ПРН 5. Планувати діяльність організації в стратегічному та тактичному розрізах.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Сутність і характерні риси глобальної бізнес-стратегії

Тема 2. Еволюція концепції глобальних бізнес-стратегій

Тема 3. Різновиди глобальних бізнес-стратегій та методи їх вибору

Тема 4. Діагностика зовнішнього та внутрішнього середовища компанії в міжнародному бізнесі

Тема 5. Передумови, мотиви та особливості побудови глобальних бізнес-стратегій

Тема 6. Розробка глобальних бізнес-стратегій

Тема 7. Глобальні бізнес-стратегії та фінансове планування

Тема 8. Транснаціоналізація світової економіки і формування глобальних бізнес-мереж

Тема 9. Глобальні і конкурентні стратегії ТНК

Тема 10. Міжнародні організаційні структури та функція контролю в міжнародному бізнесі

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь і навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

**ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ
ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Адаптивний крос-культурний менеджмент ТНК

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Адаптивний крос-культурний менеджмент ТНК
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері міжнародних відносин у цілому та міжнародних економічних, зокрема, а також у процесі навчання, що передбачає застосування новітніх теорій та методів при здійсненні комплексних досліджень світогосподарських зв'язків, характеризується комплексністю та невизначеністю умов.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, кейс-стаді
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 "Менеджмент" / ОП "Міжнародний менеджмент"
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2-й
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Усюк Т. В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

ПРН 6. Мати навички прийняття, обґрунтування та забезпечення реалізації управлінських рішень в непередбачуваних умовах, враховуючи вимоги чинного законодавства, етичні міркування та соціальну відповідальність;

ПРН 9. Вміти спілкуватись в професійних і наукових колах державною та іноземною мовами;

ПРН 10. Демонструвати лідерські навички та вміння працювати у команді, взаємодіяти з людьми, впливати на їх поведінку для вирішення професійних задач;

ПРН 14. Оцінювати перспективи, загрози і обмеження у розвитку глобальних та транснаціональних компаній.

Короткий зміст дисципліни

Тема 1. Кроскультурний менеджмент в умовах глобалізації світової економіки

Тема 2. Моделі світових ділових культур і національні відзнаки крос-культурних підприємницьких комунікацій

Тема 3. Крос-культурний фактор ділової взаємодії: джерела успіху або невдач в міжнародному бізнесі

Тема 4. Крос-культурна еволюція корпоративних культур і формування корпоративного іміджу

Тема 5. Командне управління, лідерство та врегулювання конфліктів в кроскультурних комунікаціях

Тема 6. Національні школи та особливості зв'язків з громадськістю й реклами в бізнесі та некомерційній сфері

Тема 7. Основи формування комунікаційної політики організації на міжнародному ринку

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання у співвідношенні 60/40. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Міжнародний екологічний менеджмент

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Міжнародний екологічний менеджмент
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК5. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів); ЗК6. Здатність генерувати нові ідеї (креативність); ЗК7. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні заняття, проектна робота, брейнштормінг, case-study
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 1-ий курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 “Менеджмент” / ОП “Міжнародний менеджмент”
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2-ий
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Володіння засадничими положеннями у сфері економіки, управління та міжнародного бізнесу
Викладач	Куцмус Н.М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

ПРН 6. Мати навички прийняття, обґрунтування та забезпечення реалізації управлінських рішень в непередбачуваних умовах, враховуючи вимоги чинного законодавства, етичні міркування та соціальну відповідальність;

ПРН 14. Оцінювати перспективи, загрози і обмеження у розвитку глобальних та транснаціональних компаній.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Методологічні основи міжнародного екологічного менеджменту.

Тема 2. Екологічні проблеми глобального бізнес-простору.

Тема 3. Інституціоналізація екологічних пріоритетів міжнародного бізнесу.

Тема 4. Екологічні стандарти в міжнародному менеджменті.

Тема 5. Екологічна політика міжнародних компаній.

Тема 6. Аудит та екологічна звітність в ТНК.

Тема 7. Екологічний маркетинг та інновації у міжнародному менеджменті.

Тема 8. Екологічний профіль корпоративної відповідальності міжнародних компаній.

Результати оцінювання (форми, критерії):

Підсумковий контроль знань студентів здійснюється у вигляді письмового або он-лайн тестування, що сприятиме перевірці розуміння студентом програмного матеріалу загалом, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності систематизації та творчого використання накопичених знань, уміння сформулювати своє ставлення до певної наукової проблеми.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Менеджмент міжнародного туризму

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Менеджмент міжнародного туризму
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	Здатність до абстрактного мислення, аналізу, синтезу та встановлення взаємозв'язків між явищами та процесами, які відбуваються на ринку туристичних послуг
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Загальна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні заняття, командна робота, проблемні заняття
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	магістр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 “Менеджмент” / ОП “Міжнародний менеджмент”
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2-ий
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Володіння сучасними теоріями та практиками розвитку туристичного бізнесу глобального характеру
Викладач	Зінчук Т.О.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

ПРН 13. Вміти планувати і здійснювати інформаційне, методичне, матеріальне, фінансове та кадрове забезпечення організації (підрозділу)

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Організаційно-економічні та управлінські засади функціонування сучасного ринку
Тема 2. туристичних послуг

Тема 3. Напрями та види міжнародного туризму

Тема 4. “Сталий туризм”: теоретико-методологічні підходи Міжнародної організації туризму

Тема 5. Міжнародна сертифікація та стандартизація туристичних послуг

Тема 6. Розвиток урбаністичного туризму

Тема 7. Маркетинговий менеджмент у просуванні туристичних послуг

Тема 8. Проблеми місця і ролі України в системі міжнародного туризму

Результати оцінювання (форми, критерії):

Підсумковий контроль рівня знань здобувачів здійснюється у вигляді письмового опитування за стандартним зразком завдань та підготовки усних відповідей у вигляді презентацій, як форми систематизації знань і вмінь за обраною темою та захисту їх в процесі командної роботи, що сприятиме перевірці засвоєння студентами основних питань у форматі програмних вимог дисципліни.

**ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ
ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Менеджмент міжнародних логістичних ланцюгів

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Менеджмент міжнародних логістичних ланцюгів
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК2. Здатність до спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності); ЗК6. Здатність генерувати нові ідеї (креативність); ЗК7. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні заняття
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 1-ий курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 “Менеджмент” / ОП “Міжнародний менеджмент”
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2-ий
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Володіння засадничими положеннями у сфері економіки, управління та міжнародного бізнесу
Викладач	Горбачова І.В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

ПРН 7. Організовувати та здійснювати ефективні комунікації всередині колективу, з представниками різних професійних груп та в міжнародному контексті;

ПРН 8. Застосовувати спеціалізоване програмне забезпечення та інформаційні системи для вирішення задач управління організацією.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Теоретичні аспекти менеджменту логістичних ланцюгів.

- Тема 2. Тенденції розвитку міжнародних логістичних ланцюгів у глобальному середовищі.
- Тема 3. Стратегії логістичного управління міжнародним бізнесом.
- Тема 4. Організація управління бізнес-процесами у міжнародних ланцюгах.
- Тема 5. PL-концепції управління міжнародною логістичною діяльністю.
- Тема 6. Управління стратегічним партнерством у міжнародних ланцюгах.
- Тема 7. Методичний інструментарій аналізу ефективності логістичних ланцюгів у міжнародному бізнесі.
- Тема 8. Інформаційні технології в управлінні міжнародними ланцюгами.

Результати оцінювання (форми, критерії):

Підсумковий контроль знань студентів здійснюється у вигляді письмового або он-лайн тестування, що сприятиме перевірці розуміння студентом програмного матеріалу загалом, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності систематизації та творчого використання накопичених знань, уміння сформулювати ставлення до певної наукової проблеми.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Міжнародний інноваційний менеджмент

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Міжнародний інноваційний менеджмент
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК6. Здатність генерувати нові ідеї (креативність); СК7. Здатність розробляти проекти, управляти ними, виявляти ініціативу та підприємливість.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні та проблемні заняття, аналіз ситуаційних вправ
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 1-ий курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 “Менеджмент” / ОП “Міжнародний менеджмент”
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2-ий
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Базові знання з міжнародного менеджменту, міжнародної економіки, глобальної економіки
Викладач	Пивовар П.В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

ПРН 3. Проектувати ефективні системи управління організаціями;

ПРН 13. Вміти планувати і здійснювати інформаційне, методичне, матеріальне, фінансове та кадрове забезпечення організації (підрозділу)

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Актуальність, сутність, основні поняття інноваційної діяльності та інноваційного менеджменту

- Тема 2. Організаційні форми інноваційної діяльності
- Тема 3. Обґрунтування управлінських рішень в інноваційному менеджменті
- Тема 4. Управління персоналом в інноваційній діяльності
- Тема 5. Формування портфеля новинок та інновацій
- Тема 6. Загальні засади організації НДДКР та інноваційного проектування
- Тема 7. Міжнародна передача технологій
- Тема 8. Міжнародна патентна та ліцензійна торгівля. Сутність та особливості здійснення
- Тема 9. Методика розробки інноваційного проекту
- Тема 10. Аналіз ефективності інноваційної діяльності

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь і навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

**ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ
ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Міжнародний інвестиційний менеджмент

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Міжнародний інвестиційний менеджмент
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК1. Здатність обирати та використовувати концепції, методи та інструментарій менеджменту, в тому числі у відповідності до визначених цілей та міжнародних стандартів; СК4. Здатність до ефективного використання та розвитку ресурсів організації; СК10. Здатність до управління організацією та її розвитком.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, семінари
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 1-ий курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 “Менеджмент” / ОП “Міжнародний менеджмент”
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2-ий
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Базові знання з фінансів та менеджменту
Викладач	Прокопчук О.А.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

ПРН 1. Критично осмислювати, вибирати та використовувати необхідний науковий, методичний і аналітичний інструментарій для управління в непередбачуваних умовах;

ПРН 14. Оцінювати перспективи, загрози і обмеження у розвитку глобальних та транснаціональних компаній.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Теоретичні основи міжнародного інвестиційного менеджменту.

Тема 2. Інституційне середовище міжнародної інвестиційної діяльності.

Тема 3. Інвестиційна привабливість на різних рівнях економіки.

Тема 4. Менеджмент інвестиційної діяльності міжнародних компаній.

Тема 5. Управління міжнародними інвестиційними операціями з цінними паперами.

Тема 6. Інвестиційні стратегії. Способи формування інвестиційних ресурсів міжнародних компаній.

Тема 7. Управління міжнародними інвестиційними проектами.

Тема 8. Особливості менеджменту міжнародних інвестицій в Україні

Результати оцінювання (форми, критерії)

Підсумковий контроль знань студентів формується на підставі сумарного рейтингу, що включає рейтингові оцінки під час поточного контролю та рейтингову оцінку на екзамені (заліку) у формі тестування.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Інституціоналізація міжнародного бізнесу

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Інституціоналізація міжнародного бізнесу
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у сфері міжнародного менеджменту або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій та характеризується невизначеністю умов і вимог.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, кейс-стаді
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 1-ий курс
Спеціальність / ОП (для якої пропонується дисципліна)	073 "Менеджмент" / ОП "Міжнародний менеджмент"
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2- й
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Усюк Т. В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

ПРН 13. Вміти планувати і здійснювати інформаційне, методичне, матеріальне, фінансове та кадрове забезпечення організації (підрозділу).

ПРН 14. Оцінювати перспективи, загрози і обмеження у розвитку глобальних та транснаціональних компаній.

Короткий зміст дисципліни

Тема 1. Сутність інституційної системи міжнародного бізнесу.

Тема 2. Інституційна теорія фірми.

Тема 3. Інституційна динаміка у міжнародному бізнесі.

Тема 4. Трансакційні витрати у міжнародному бізнесі.

Тема 5. Інституційний аналіз міжнародних бізнес-проектів

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання у співвідношенні 60/40. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

**ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ
ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Масштабування та інтернаціоналізація міжнародного бізнесу

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Масштабування та інтернаціоналізація міжнародного бізнесу
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК3. Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій; ЗК6. Здатність генерувати нові ідеї (креативність); ЗК7. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні заняття, проектна робота, брейнштормінг, case-study
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 1-ий курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 “Менеджмент” / ОП “Міжнародний менеджмент”
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2-ий
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Володіння засадничими положеннями у сфері економіки, управління та міжнародного бізнесу
Викладач	Куцмус Н.М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

ПРН 14. Оцінювати перспективи, загрози і обмеження у розвитку глобальних та транснаціональних компаній.

ПРН 4. Обґрунтовувати та управляти проектами, генерувати підприємницькі ідеї.

ПРН 5. Планувати діяльність організації в стратегічному та тактичному розрізах.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Методологічні основи планування розвитку міжнародних компаній.

Тема 2. Інтернаціоналізація бізнесу як базис глобалізації.

- Тема 3. Диверсифікація форм міжнародного бізнесу.
- Тема 4. Мотивація та стратегії масштабування бізнесу.
- Тема 5. Організаційні особливості створення інтегрованих міжнародних бізнес-структур.
- Тема 6. Мережеві моделі організації міжнародного бізнесу.
- Тема 7. “Мережевий етикет” та культура бізнесового середовища.
- Тема 8. Поглинання та злиття як корпоративні стратегії масштабування бізнесу.
- Тема 9. Цифрові бізнес-моделі функціонування міжнародних компаній
- Тема 10. Бізнес-кооперація та масштабування стартапів

Результати оцінювання (форми, критерії):

Підсумковий контроль знань студентів здійснюється у вигляді письмового або он-лайн тестування, що сприятиме перевірці розуміння студентом програмного матеріалу загалом, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності систематизації та творчого використання накопичених знань, уміння сформулювати своє ставлення до наукової проблеми.

**ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ
ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Цифрова економіка

для «Каталогу вибіркового дисциплін»

Назва дисципліни	Цифрова економіка
Назва спеціальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК 4. Здатність до ефективного використання та розвитку ресурсів організації. СК 9. Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, приймати ефективні управлінські рішення та забезпечувати їх реалізацію.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, командна робота
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	магістр, 1-ий курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 “Менеджмент” / ОП “Міжнародний менеджмент”
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2-ий
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Базові знання з основ економіки, економічної теорії, макро та мікроекономіки, менеджменту, основ інформаційних технологій, циклу комп’ютерних наук
Викладач	Ковальчук О.Д.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

РН 8. Застосовувати спеціалізоване програмне забезпечення та інформаційні системи для вирішення задач управління організацією.

РН 13. Вміти планувати і здійснювати інформаційне, методичне, матеріальне, фінансове та кадрове забезпечення організації (підрозділу).

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Методологія становлення цифрової економіки: зміст, визначення та характерні особливості

Тема 2. Ризики та можливості цифрової економіки.

Тема 3. Четверта промислова революція.

Тема 4. Міжнародний ринок цифрових продуктів.

Тема 5. Штучний інтелект.

Тема 6. Big data як ресурс цифрової економіки.

Тема 7. Складні інформаційні системи (платформи).

Тема 8. Електронний бізнес та трейдинг.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь і навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Міжнародний консалтинг

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Міжнародний консалтинг
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у сфері міжнародного менеджменту або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій та характеризується невизначеністю умов і вимог. Здатність до спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності). Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні заняття, семінар, командна робота
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 1-ий курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 "Менеджмент" / ОП "Міжнародний менеджмент"
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2-ий
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Володіння засадничими положеннями у сфері міжнародного менеджменту та міжнародного бізнесу
Викладач	Паламарчук Т.М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

ПРН 1. Критично осмислювати, вибирати та використовувати необхідний науковий, методичний і аналітичний інструментарій для управління в непередбачуваних умовах.

ПРН 2. Ідентифікувати проблеми в організації та обґрунтовувати методи їх вирішення.

ПРН 13. Вміти планувати і здійснювати інформаційне, методичне, матеріальне, фінансове та кадрове забезпечення організації (підрозділу);

ПРН 14. Оцінювати перспективи, загрози і обмеження у розвитку глобальних та транснаціональних компаній.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Методологія міжнародного бізнес-консалтингу.

Тема 2. Міжнародне консультування як професійна діяльність.

Тема 3. Організація міжнародного консалтингу у сфері менеджменту.

Тема 4. Фінансовий консалтинг транснаціональних корпорацій.

Тема 5. Консультування ТНК з питань міжнародного виробництва та маркетингу.

Тема 6. HR-консалтинг та аутсорсинг для міжнародних бізнес-структур.

Тема 7. Міжнародний інвестиційний бізнес-консалтинг.

Тема 8. Консультування інноваційної діяльності та менеджменту стартап-проектів.

Тема 9. Управління міжнародною консультативною фірмою.

Результати оцінювання (форми, критерії):

Підсумковий контроль знань студентів здійснюється у вигляді письмового або он-лайн тестування, що сприятиме перевірці розуміння студентом програмного матеріалу загалом, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності систематизації та творчого використання накопичених знань, уміння сформулювати та виразити своє ставлення до певної наукової проблеми.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Блокчейн технології в міжнародному бізнесі

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Блокчейн технології в міжнародному бізнесі
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 3. Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій; ЗК7. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні та проблемні заняття, аналіз ситуаційних вправ
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 1-ий курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 “Менеджмент” / ОП “Міжнародний менеджмент”
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2-ий
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Базові знання з використання інформаційних та комунікаційних технологій, міжнародної економіки, глобальної економіки
Викладач	Данкевич В.Є.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

ПРН 1. Критично осмислювати, вибирати та використовувати необхідний науковий, методичний і аналітичний інструментарій для управління в непередбачуваних умовах;

ПРН 14. Оцінювати перспективи, загрози і обмеження у розвитку глобальних та транснаціональних компаній.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Еволюціонування міжнародного бізнесу під впливом інформаційно-інтелектуальної революції

Тема 2. Зміни у світовій економіці в результаті розвитку бізнес-комунікацій

Тема 3. Інноваційна складова формування інформаційної економіки

Тема 4. Мережеві форми організації міжнародного бізнесу

Тема 5. Блокчейн як результат інноваційних трансформацій в умовах цифровізації економіки

Тема 6. Сучасні тренди залучення блокчейн технологій у міжнародний бізнес

Тема 7. Інформаційні блокчейн технології і модифікація міжнародного бізнесу

Тема 8. Інформаційні технології блокчейн в міжнародних валютних, розрахункових і валютно-фінансових операціях

Тема 9. Міжнародні транзакції із використання технології блокчейн

Тема 10. Необхідність створення нового міжнародного економічного порядку

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь і навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Соціальний капітал ТНК

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Соціальний капітал ТНК
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК4. Здатність до ефективного використання та розвитку ресурсів організації. СК11. Вміння організовувати діяльність міжнародних компаній, управляти транснаціональними колективами в умовах кроскультурного дивергентного середовища
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні та проблемні заняття, аналіз ситуаційних вправ
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 1 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 “Менеджмент” / ОП “Міжнародний менеджмент”
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2-ий
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Базові знання з менеджменту, соціології, міжнародних економічних відносин
Викладач	Горбачова І.В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

ПРН 7. Організовувати та здійснювати ефективні комунікації всередині колективу, з представниками різних професійних груп та в міжнародному контексті.

ПРН 10. Демонструвати лідерські навички та вміння працювати у команді, взаємодіяти з людьми, впливати на їх поведінку для вирішення професійних задач

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

- Тема 1. Сутність соціального капіталу ТНК
- Тема 2. Сучасні концепції та теорії соціального капіталу
- Тема 3. Форми соціального капіталу ТНК
- Тема 4. Когнітивний вид соціального капіталу ТНК
- Тема 5. Структурний вид соціального капіталу ТНК
- Тема 6. Рівні накопичення соціального капіталу
- Тема 7. Залучення інвестицій у соціальний капітал ТНК
- Тема 8. Корпоративна солідарність ТНК
- Тема 9. Соціальна політика ТНК
- Тема 10. Соціальний капітал ТНК як основа розвитку ефективного менеджменту

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь і навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

**ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ
ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Рекламний та GR-менеджмент у міжнародному бізнесі

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Рекламний та GR-менеджмент у міжнародному бізнесі
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК1. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні. СК5. Здатність створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління. СК12. Вміння розробляти стратегії розвитку суб'єкта міжнародного бізнесу та забезпечувати їх реалізацію в глобальній економіці.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні заняття
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 1-ий курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 "Менеджмент" / ОП "Міжнародний менеджмент"
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2-ий
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Володіння засадничими положеннями у сфері економіки, менеджменту та маркетингу
Викладач	Тарасович Л.В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

ПРН 5. Планувати діяльність організації в стратегічному та тактичному розрізах.

ПРН 14. Оцінювати перспективи, загрози і обмеження у розвитку глобальних та транснаціональних компаній.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Методологія рекламного менеджменту у міжнародному бізнесі.

Тема 2. Глобальний маркетинг та реклама.

Тема 3. Організація рекламної діяльності міжнародних компаній.

Тема 4. Медіапланування та бюджетування рекламних кампаній міжнародних корпорацій.

Тема 5. Технології рекламних досліджень міжнародного ринку.

Тема 6. Міжнародна практика регулювання рекламної діяльності.

Тема 7. Теоретико-методичний концепт GR-менеджменту.

Тема 8. Суб'єкти та технології GR-менеджменту.

Тема 9. Лобіювання міжнародних бізнес-проектів.

Тема 10. Стратегії та моделі використання ЗМІ в GR.

Тема 11. Етика GR та лобізму.

Результати оцінювання (форми, критерії):

Підсумковий контроль знань студентів здійснюється у вигляді письмового або он-лайн тестування, що сприятиме перевірці розуміння студентом програмного матеріалу загалом, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності систематизації та творчого використання накопичених знань, уміння сформулювати своє ставлення до певної наукової проблеми.

**ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ
ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Міжнародні бізнес-комунікації

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Міжнародні бізнес-комунікації
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері міжнародних відносин у цілому та міжнародних економічних, зокрема, а також у процесі навчання, що передбачає застосування новітніх теорій та методів при здійсненні комплексних досліджень світогосподарських зв'язків, характеризується комплексністю та невизначеністю умов.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, кейс-стаді
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 "Менеджмент" / ОП "Міжнародний менеджмент"
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2-й
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Усюк Т. В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

ПРН 6. Мати навички прийняття, обґрунтування та забезпечення реалізації управлінських рішень в непередбачуваних умовах, враховуючи вимоги чинного законодавства, етичні міркування та соціальну відповідальність;

ПРН 9. Вміти спілкуватись в професійних і наукових колах державною та іноземною мовами;

ПРН 10. Демонструвати лідерські навички та вміння працювати у команді, взаємодіяти з людьми, впливати на їх поведінку для вирішення професійних задач;

ПРН 14. Оцінювати перспективи, загрози і обмеження у розвитку глобальних та транснаціональних компаній.

Короткий зміст дисципліни

Тема 1. Зміст та структурні елементи комунікаційного зв'язку та його роль у сучасному міжнародному бізнесі

Тема 2. Технології комунікаційних зв'язків

Тема 3. Специфіка та характер економічних комунікацій в системі міжнародного бізнесу

Тема 4. Інституційне забезпечення комунікації у веденні міжнародного бізнесу

Тема 5. Міжнародні комунікації у системі виробництва транснаціональних бізнес-структур

Тема 6. Торгово-економічні комунікації у системі міжнародної торгівлі

Тема 7. Комунікаційна забезпеченість сучасної транснаціональної логістики

Тема 8. Комунікаційний зміст у валютних відносинах та біржовій діяльності

Тема 9. Інфраструктурне забезпечення та тенденції розвитку комунікаційних зв'язків у міжнародних бізнес-структурах

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання у співвідношенні 60/40. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

**ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ
ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Кризовий менеджмент міжнародних компаній

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Кризовий менеджмент міжнародних компаній
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК1. Здатність обирати та використовувати концепції, методи та інструментарій менеджменту, в тому числі у відповідності до визначених цілей та міжнародних стандартів. СК9. Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, приймати ефективні управлінські рішення та забезпечувати їх реалізацію. СК10. Здатність до управління організацією та її розвитком.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні та проблемні заняття, аналіз ситуаційних вправ
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 1 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 “Менеджмент” / ОП “Міжнародний менеджмент”
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2-ий
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Базові знання з менеджменту, фінансового менеджменту, міжнародної економіки
Викладач	Горбачова І.В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

ПРН 1. Критично осмислювати, вибирати та використовувати необхідний науковий, методичний і аналітичний інструментарій для управління в непередбачуваних умовах.

ПРН 2. Ідентифікувати проблеми в організації та обґрунтовувати методи їх вирішення.

ПРН 6. Мати навички прийняття, обґрунтування та забезпечення реалізації управлінських рішень в непередбачуваних умовах, враховуючи вимоги чинного законодавства, етичні міркування та соціальну відповідальність.

ПРН 14. Оцінювати перспективи, загрози і обмеження у розвитку глобальних та транснаціональних компаній.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Система кризового менеджменту міжнародних компаній

Тема 2. Типологія кризових явищ та прогнозування наслідків їх впливу на діяльність міжнародних компаній

Тема 3. Діагностика кризового стану міжнародних компаній в організаційно-правовому механізмі банкрутства

Тема 4. Розробка антикризової програми та антикризової стратегії міжнародних компаній

Тема 5. Сутність і класифікація методів кризового управління

Тема 6. Управління фінансовою санацією міжнародних компаній

Тема 7. Стратегія реструктуризації в процесі кризового управління

Тема 8. Реінженіринг бізнес процесів міжнародних компаній

Тема 9. Система антикризового управління персоналом

Тема 10. Технології управління організаційними змінами міжнародних компаній

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь і навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

**ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ
ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Фінансовий менеджмент міжнародних компаній

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Фінансовий менеджмент міжнародних компаній
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у сфері міжнародного менеджменту або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій та характеризується невизначеністю умов і вимог. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні заняття, семінар, проектна робота
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 1-ий курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 "Менеджмент" / ОП "Міжнародний менеджмент"
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	2-ий
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Володіння засадничими положеннями у сфері фінансового та міжнародного менеджменту
Викладач	Опалов О.А.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

ПРН 1. Критично осмислювати, вибирати та використовувати необхідний науковий, методичний і аналітичний інструментарій для управління в непередбачуваних умовах.

ПРН 6. Мати навички прийняття, обґрунтування та забезпечення реалізації управлінських рішень в непередбачуваних умовах, враховуючи вимоги чинного законодавства, етичні міркування та соціальну відповідальність.

ПРН 14. Оцінювати перспективи, загрози і обмеження у розвитку глобальних та транснаціональних компаній.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

- Тема 1. Теоретичні та організаційні основи фінансового менеджменту міжнародних компаній
- Тема 2. Система забезпечення фінансового менеджменту міжнародних компаній
- Тема 3. Управління грошовими потоками міжнародних компаній
- Тема 4. Управління прибутком міжнародних компаній
- Тема 5. Управління активами міжнародних компаній
- Тема 6. Вартість (ціна) і оптимізація структури капіталу міжнародних компаній
- Тема 7. Управління інвестиціями міжнародних компаній
- Тема 8. Управління фінансовими ризиками міжнародних компаній
- Тема 9. Аналіз фінансової звітності міжнародних компаній
- Тема 10. Фінансове прогнозування та планування
- Тема 11. Антикризове фінансове управління

Результати оцінювання (форми, критерії):

Підсумковий контроль знань студентів здійснюється у вигляді письмового або он-лайн тестування, що сприятиме перевірці розуміння студентом програмного матеріалу загалом, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності систематизації та творчого використання накопичених знань, уміння сформулювати та виразити своє ставлення до певної наукової проблеми.

**Експлікаційні форми навчальних програм
дисциплін вибіркової компоненти
для студентів спеціальності 073 “Менеджмент”
ОПІ «МІЖНАРОДНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ»
2 курс освітнього ступеня магістр**

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Сталий розвиток

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Сталий розвиток
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК4. Здатність до ефективного використання та розвитку ресурсів організації; СК9. Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, приймати ефективні управлінські рішення та забезпечувати їх реалізацію; СК12. Вміння розробляти стратегії розвитку суб'єкта міжнародного бізнесу та забезпечувати їх реалізацію в глобальній економіці.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні та проблемні заняття, аналіз ситуаційних вправ
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 2-ий курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 "Менеджмент" / ОП "Міжнародний менеджмент"
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3-ій
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Базові знання з макро-та мікроекономіки, глобальної економіки, міжнародних економічних відносин
Викладач	Зінчук Т.О.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

ПРН 2. Ідентифікувати проблеми в організації та обґрунтовувати методи їх вирішення;

ПРН 6. Мати навички прийняття, обґрунтування та забезпечення реалізації управлінських рішень в непередбачуваних умовах, враховуючи вимоги чинного законодавства, етичні міркування та

соціальну відповідальність;

ПРН 14. Оцінювати перспективи, загрози і обмеження у розвитку глобальних та транснаціональних компаній.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Концепція сталого розвитку: цілі, основні напрями та перспективи

Тема 2. Нерівномірність соціально-економічного розвитку: подолання бідності, голоду, міцне здоров'є та добробут (Цілі 1-3)

Тема 3. Якісна освіта та гендерна рівність: проблеми та напрями доступу (Цілі 4-5)

Тема 4. Зелена економіки як складова екологічної політики: міжнародний та національний досвід (Цілі 6-7)

Тема 5. Економічне зростання та іноваційний розвиток: сучасні орієнтири в глобальній економіці (Цілі 8-9)

Тема 6. Сталий розвиток міст та громад: завдання та наслідки децентралізації (Цілі 10-11)

Тема 7. Раціональні моделі відповідального споживання та виробництва (Ціль 12)

Тема 8. Боротьба зі зміною клімату та її наслідками, завдання з відновлення екосистем (Цілі 13-14)

Тема 9. Інституційне забезпечення сталого розвитку: інклюзивний підхід, всеохопне управління і справедливість для всіх (Цілі 15-17)

Тема 10. Роль бізнесу у досягненні цілей сталого розвитку в умовах економічної кризи та пандемії

Тема 11. Стратегія сталого розвитку України до 2030 р.: особливості реалізації в умовах економічної кризи і пандемії

Результати оцінювання (форми, критерії):

Система оцінювання знань, умінь і навичок здобувачів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Міжнародний інжиніринг

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Міжнародний інжиніринг
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у сфері міжнародного менеджменту або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій та характеризується невизначеністю умов і вимог. Здатність до спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності); Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні заняття, семінар, командна робота
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 2-ий курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 "Менеджмент" / ОП "Міжнародний менеджмент"
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3-ій
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Володіння засадничими положеннями у сфері міжнародного менеджменту та міжнародного бізнесу
Викладач	Паламарчук Т.М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

ПРН 4. Обґрунтовувати та управляти проектами, генерувати підприємницькі ідеї.

ПРН 6. Мати навички прийняття, обґрунтування та забезпечення реалізації управлінських рішень в непередбачуваних умовах, враховуючи вимоги чинного законодавства, етичні міркування та соціальну відповідальність.

ПРН 7. Організовувати та здійснювати ефективні комунікації всередині колективу, з

представниками різних професійних груп та в міжнародному контексті.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Міжнародний ринок послуг та умови його формування.

Тема 2. Сутність поняття та види інжинірингу.

Тема 3. Міжнародний ринок інжинірингових та реінжинірингових послуг.

Тема 4. Особливості міжнародного ринку інжинірингових послуг.

Тема 5. Основні чинники, що впливають на розвиток міжнародного ринку інжинірингових послуг.

Тема 6. Основні умови міжнародних договорів про надання інженерно-консультаційних послуг.

Тема 7. Сутність, становлення та перспективи фінансового інжинірингу.

Тема 8. Інструменти фінансового інжинірингу в міжнародному бізнесі.

Тема 9. Управління вартістю міжнародного бізнесу як стратегія фінансового інжинірингу.

Результати оцінювання (форми, критерії):

Підсумковий контроль знань студентів здійснюється у вигляді письмового або он-лайн тестування, що сприятиме перевірці розуміння студентом програмного матеріалу загалом, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності систематизації та творчого використання накопичених знань, уміння сформулювати та виразити своє ставлення до певної наукової проблеми.

**ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ
ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Психологія лідерства

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Психологія лідерства
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК2. Здатність до спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності); ЗК4. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети;
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні та проблемні заняття, аналіз ситуаційних вправ
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 2-ий курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 “Менеджмент” / ОП “Міжнародний менеджмент”
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3-й
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Базові знання з психології
Викладач	Журавльова Л.П.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Психології

Результати навчання (уміння та навички):

ПРН 7. Організовувати та здійснювати ефективні комунікації всередині колективу, з представниками різних професійних груп та в міжнародному контексті;

ПРН 11. Забезпечувати особистий професійний розвиток та планування власного часу

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Групові ролі та їх класифікація

Тема 2. Поняття керівництва та лідерства у психології

Тема 3. Формальне та неформальне лідерство

Тема 4. Індивідуально-психологічні якості лідера міжнародної компанії

Тема 5. Лідерський потенціал та його розвиток у міжнародній компанії

Тема 6. Психодіагностика лідерських якостей при управлінні міжнародною компанією

Тема 7. Розвиток лідерських здібностей особистості

Тема 8. Вплив лідера на розвиток міжнародної компанії

Тема 9. Психотехнології ефективного впливу

Тема 10. Психологічний портрет сучасного лідера міжнародної компанії

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь і навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Ризик-менеджмент в міжнародних компаніях

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Ризик-менеджмент в міжнародних компаніях
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК1. Здатність обирати та використовувати концепції, методи та інструментарій менеджменту, в тому числі у відповідності до визначених цілей та міжнародних стандартів. СК9. Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, приймати ефективні управлінські рішення та забезпечувати їх реалізацію.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні та проблемні заняття, аналіз ситуаційних вправ
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 2-ий курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 “Менеджмент” / ОП “Міжнародний менеджмент”
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3-ій
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Базові знання з міжнародної економіки, глобальної економіки, економетрики
Викладач	Пивовар П.В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

ПРН 1. Критично осмислювати, вибирати та використовувати необхідний науковий, методичний і аналітичний інструментарій для управління в непередбачуваних умовах.

ПРН 2. Ідентифікувати проблеми в організації та обґрунтовувати методи їх вирішення.

ПРН 14. Оцінювати перспективи, загрози і обмеження у розвитку глобальних та транснаціональних компаній.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Поняття, сутність і роль ризиків в процесі управління

Тема 2. Моніторинг програм ризик-менеджменту міжнародних компаній

Тема 3. Сутність ризик-менеджменту та структура процесу управління ризиками міжнародних компаній

Тема 4. Світова практика стандартизації управління ризиками міжнародних компаній

Тема 5. Кількісні методи аналізу та моделювання ризиків міжнародних компаній

Тема 6. Якісні методи аналізу та моделювання ризиків міжнародних компаній

Тема 7. Управління фінансовими ризиками міжнародних компаній

Тема 8. Управління комерційними ризиками міжнародних компаній

Тема 9. Психологічні аспекти прийняття економічних рішень в умовах невизначеності та ризику

Тема 10. Глобальні загрози міжнародного бізнесу

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь і навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Паблік-рілейшнс

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Паблік-рілейшнс
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК5. Здатність створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління. СК8. Здатність використовувати психологічні технології роботи з персоналом.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні та проблемні заняття, аналіз ситуаційних вправ
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 2-ий курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 “Менеджмент” / ОП “Міжнародний менеджмент”
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3-й
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Базові знання з менеджменту, маркетингу, міжнародної економіки
Викладач	Горбачова І.В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

ПРН 7. Організовувати та здійснювати ефективні комунікації всередині колективу, з представниками різних професійних груп та в міжнародному контексті.

ПРН 10. Демонструвати лідерські навички та вміння працювати у команді, взаємодіяти з людьми, впливати на їх поведінку для вирішення професійних задач.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Сучасна концепція паблік-рілейшнс у міжнародному бізнесі

Тема 2. Предмет, об’єкт і основні категорії паблік-рілейшнс

Тема 3. Засоби паблік-рілейшнс у міжнародному бізнесі

- Тема 4. Іміджологія у бізнес публік-рілейшнс
- Тема 5. Планування, організація та здійснення публік-рілейшнс
- Тема 6. Публік-рілейшнс у конфліктних та кризових ситуаціях
- Тема 7. Корпоративний імідж та його використання у публік-рілейшнс
- Тема 8. Механізми взаємодії із засобами масової інформації
- Тема 9. Система міжнародних комунікацій
- Тема 10. Ефекти масової комунікації в міжнародному менеджменті

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь і навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Глобальна фінансова безпека

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Глобальна фінансова безпека
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК2. Здатність до спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності); ЗК3. Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій;
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні та проблемні заняття, аналіз ситуаційних вправ
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 2-ий курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 “Менеджмент” / ОП “Міжнародний менеджмент”
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3-й
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Базові знання з фінансів, міжнародної економіки
Викладач	Данкевич В.Є.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

ПРН 3. Проектувати ефективні системи управління організаціями;

ПРН 14. Оцінювати перспективи, загрози і обмеження у розвитку глобальних та транснаціональних компаній.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Теоретичні основи економічної безпеки держави

Тема 2. Фінансова безпека в системі економічної безпеки держави

Тема 3 Глобальна фінансова безпека

Тема 4. Міжнародна податкова безпека як складова глобальної фінансової безпеки

Тема 5. Міжнародна валютна безпека як складова глобальної фінансової безпеки

Тема 6. Міжнародні кредитно-фінансові розрахунки

Тема 7. Міжнародні інвестиції, як джерело фінансової безпеки

Тема 8. Міжнародна фінансова безпека банківської системи

Тема 9. Міжнародна фінансова безпека фондового ринку

Тема 10. Міжнародні органи боротьби з фінансовими злочинами

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь і навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Міжнародний аграрний менеджмент

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Міжнародний аграрний менеджмент
Назва спеціальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК 1. Здатність обирати та використовувати концепції, методи та інструментарій менеджменту, в тому числі у відповідності до визначених цілей та міжнародних стандартів. СК 9. Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, приймати ефективні управлінські рішення та забезпечувати їх реалізацію.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, командна робота, проблемні заняття
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	магістр, 2-ий курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	О73 “Менеджмент” / ОП “Міжнародний менеджмент”
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3-й
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Базові знання з менеджменту, аграрної економіки, міжнародної економіки та фінансів
Викладач	Ковальчук О.Д.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

РН 3. Проектувати ефективні системи управління організаціями;

РН 13. Вміти планувати і здійснювати інформаційне, методичне, матеріальне, фінансове та кадрове забезпечення організації (підрозділу).

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Фундаментальні основи міжнародного аграрного менеджменту.

- Тема 2. Стратегії експансії зовнішнього ринку суб'єктів міжнародного агробізнесу.
- Тема 3. Регулювання міжнародного агробізнесу.
- Тема 4. Тактика та інструменти міжнародного аграрного маркетингу.
- Тема 5. Бізнес-менеджмент операційних процесів міжнародних аграрних компаній.
- Тема 6. Світовий досвід становлення агротехнічного і економічного консалтингу
- Тема 7. Управління глобальними продовольчими ланцюгами.
- Тема 8. Особливості систем менеджменту в агрохолдингах України.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь і навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

**ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ
ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Страхування в міжнародному бізнесі

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Страхування в міжнародному бізнесі
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК1. Здатність обирати та використовувати концепції, методи та інструментарій менеджменту, в тому числі у відповідності до визначених цілей та міжнародних стандартів; СК9. Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, приймати ефективні управлінські рішення та забезпечувати їх реалізацію.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, семінари
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 2-ий курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 “Менеджмент” / ОП “Міжнародний менеджмент”
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3-й
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Базові знання з міжнародного менеджменту
Викладач	Прокопчук О.А.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

ПРН 1. Критично осмислювати, вибирати та використовувати необхідний науковий, методичний і аналітичний інструментарій для управління в непередбачуваних умовах;

ПРН 14. Оцінювати перспективи, загрози і обмеження у розвитку глобальних та транснаціональних компаній.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

- Тема 1. Глобальні ризики. Страхування як метод ризик-менеджменту.
- Тема 2. Інституційні (організаційно-правові) основи міжнародного страхування.
- Тема 3. Світовий ринок страхових послуг. Страхові ринки країн світу.
- Тема 4. Договір у міжнародному страхуванні.
- Тема 5. Страхування валютних та фінансових ризиків у міжнародному менеджменті.
- Тема 6. Страхування інвестиційної діяльності міжнародних компаній.
- Тема 7. Страхування відповідальності в міжнародному бізнесі.
- Тема 8. Особливості страхування міжнародних операцій в Україні.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Підсумковий контроль знань студентів формується на підставі сумарного рейтингу, що включає рейтингові оцінки під час поточного контролю та рейтингову оцінку на екзамені (заліку) у формі тестування.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Міжнародний трансфер технологій

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Міжнародний трансфер технологій
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК4. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети; СК4. Здатність до ефективного використання та розвитку ресурсів організації;
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні та проблемні заняття, аналіз ситуаційних вправ
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 2-ий курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 “Менеджмент” / ОП “Міжнародний менеджмент”
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3-ій
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Базові знання з міжнародного менеджменту
Викладач	Пивовар П.В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

ПРН 4. Обґрунтовувати та управляти проектами, генерувати підприємницькі ідеї;
ПРН 14. Оцінювати перспективи, загрози і обмеження у розвитку глобальних та транснаціональних компаній.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Теоретичні основи міжнародного трансферу технологій

Тема 2. Механізми міжнародної передачі технології

Тема 3. Система інтелектуально-правової безпеки технологій

Тема 4. Ліцензійна торгівля в міжнародній економіці

Тема 5. Особливості ціноутворення на світовому ринку технологій

Тема 6. Новітні форми міжнародного трансферу технологій

Тема 7. Некомерційні форми міжнародного трансферу технологій

Тема 8. Міжнародний трансфер високих технологій

Тема 9. Державне та міждержавне регулювання міжнародного руху технологій

Тема 10. Роль України в міжнародному трансфері технологій

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь і навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

**ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ
ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Стратегія і тактика міжнародних переговорів

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Стратегія і тактика міжнародних переговорів
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у сфері міжнародного менеджменту або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій та характеризується невизначеністю умов і вимог. Здатність до спілкування з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності). Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів). Здатність генерувати нові ідеї (креативність).
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні заняття, семінар, командна робота
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр, 2-ий курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 "Менеджмент" / ОП "Міжнародний менеджмент"
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3-й
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Володіння засадничими положеннями у сфері міжнародного менеджменту, міжнародних економічних відносин та міжнародного права
Викладач	Паламарчук Т.М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

ПРН 7. Організовувати та здійснювати ефективні комунікації всередині колективу, з представниками різних професійних груп та в міжнародному контексті.

ПРН 9. Вміти спілкуватись в професійних і наукових колах державною та іноземною мовами.
ПРН 10. Демонструвати лідерські навички та вміння працювати у команді, взаємодіяти з людьми, впливати на їх поведінку для вирішення професійних задач.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Міжнародні переговори: теоретичні засади.
Тема 2. Державні органи зовнішніх зносин, службове й протокольне старшинство.
Тема 3. Організація переговорного процесу.
Тема 4. Стратегія переговорного процесу.
Тема 5. Тактика переговорного процесу.
Тема 6. Міжнародні конференції.
Тема 7. Дипломатичне листування та дипломатичні документи.
Тема 8. Інформаційне поле міжнародних переговорів.
Результати оцінювання (форми, критерії):

Підсумковий контроль знань студентів здійснюється у вигляді письмового або он-лайн тестування, що сприятиме перевірці розуміння студентом програмного матеріалу загалом, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності систематизації та творчого використання накопичених знань, уміння сформулювати та виразити своє ставлення до певної наукової проблеми.

**ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ
ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Міжнародна стандартизація та сертифікація

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Міжнародна стандартизація та сертифікація
Назва спеціальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК 1. Здатність обирати та використовувати концепції, методи та інструментарій менеджменту, в тому числі у відповідності до визначених цілей та міжнародних стандартів. СК4. Здатність до ефективного використання та розвитку ресурсів організації.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	магістр, 2-ий курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 “Менеджмент” / ОП “Міжнародний менеджмент”
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3-ій
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Базові знання з менеджменту, міжнародної економіки, права
Викладач	Ковальчук О.Д.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

РН 2. Ідентифікувати проблеми в організації та обґрунтовувати методи їх вирішення.

РН 6. Мати навички прийняття, обґрунтування та забезпечення реалізації управлінських рішень в непередбачуваних умовах, враховуючи вимоги чинного законодавства, етичні міркування та соціальну відповідальність.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Інституційні основи міжнародної стандартизації та сертифікації.

Тема 2. Правові та економічні аспекти стандартизації та сертифікації.

Тема 3. Функції та завдання міжнародних організацій зі стандартизації та сертифікації.

Тема 4. Принципи побудови і порядок застосування міжнародних стандартів.

Тема 5. Інформаційне середовище застосування стандартів у міжнародному бізнесі.

Тема 6. Процедури оцінки відповідності та акредитації за міжнародними стандартами.

Тема 7. Порядок застосування європейського знаку відповідності.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь і навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Бренд-менеджмент у міжнародному бізнесі

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Бренд-менеджмент у міжнародному бізнесі
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	Здобуття студентами поглиблених теоретичних та практичних знань, умінь та навичок у сфері менеджменту, що дасть їм змогу ефективно виконувати завдання інноваційного характеру відповідного рівня професійної діяльності, орієнтовані на дослідження й розв'язання складних практичних завдань у процесі управління діяльністю міжнародних компаній
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, кейс-стаді
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 "Менеджмент" / ОП "Міжнародний менеджмент"
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3- й
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Усюк Т. В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

ПРН 6. Мати навички прийняття, обґрунтування та забезпечення реалізації управлінських рішень в непередбачуваних умовах, враховуючи вимоги чинного законодавства, етичні міркування та соціальну відповідальність;

ПРН 9. Вміти спілкуватись в професійних і наукових колах державною та іноземною мовами;

ПРН 10. Демонструвати лідерські навички та вміння працювати у команді, взаємодіяти з людьми, впливати на їх поведінку для вирішення професійних задач;

ПРН 14. Оцінювати перспективи, загрози і обмеження у розвитку глобальних та транснаціональних компаній.

Короткий зміст дисципліни

Тема 1. Основні поняття бренд-менеджменту у міжнародному бізнесі

Тема 2. Формування бренду в сучасних умовах міжнародного бізнесу

Тема 3. Характеристика атрибутів бренду міжнародної компанії

Тема 4. Розробка і просування бренду

Тема 5. Основи оцінювання брендингу.

Тема 6. Концепції та стратегії управління брендами

Тема 7. Цінність бренду у розвитку ТНК

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання у співвідношенні 60/40.

**ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ
ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Транскордонне співробітництво

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Транскордонне співробітництво
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері міжнародних відносин у цілому та міжнародних економічних, зокрема, а також у процесі навчання, що передбачає застосування новітніх теорій та методів при здійсненні комплексних досліджень світогосподарських зв'язків, характеризується комплексністю та невизначеністю умов.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, кейс-стаді
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Магістр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 "Менеджмент" / ОП "Міжнародний менеджмент"
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3-ій
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Усюк Т. В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

ПРН 6. Мати навички прийняття, обґрунтування та забезпечення реалізації управлінських рішень в непередбачуваних умовах, враховуючи вимоги чинного законодавства, етичні міркування та соціальну відповідальність;

ПРН 9. Вміти спілкуватись в професійних і наукових колах державною та іноземною мовами;

ПРН 10. Демонструвати лідерські навички та вміння працювати у команді, взаємодіяти з людьми, впливати на їх поведінку для вирішення професійних задач;

ПРН 14. Оцінювати перспективи, загрози і обмеження у розвитку глобальних транснаціональних компаній.

Короткий зміст дисципліни

Тема 1. Загальні поняття транскордонного співробітництва

Тема 2. Методологія створення концепції розвитку транскордонного співробітництва

Тема 3. Транскордонні регіони України.

Тема 4. Єврорегіон як форма транскордонного співробітництва

Тема 5. Світовий досвід розвитку транскордонного співробітництва

Тема 6. Інтеграційний потенціал транскордонних утворень та механізм його реалізації.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання у співвідношенні 60/40. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Методологія менеджменту міжнародних бізнес-проектів

для «Каталогу вибіркового дисциплін»

Назва дисципліни	Методологія менеджменту міжнародних бізнес-проектів
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	Здатність до абстрактного мислення, аналізу, синтезу та встановлення взаємозв'язків між явищами та процесами, які відбуваються у інформаційному середовищі зовнішньої політики
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Загальна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні заняття, проектна робота, брейнштормінг, case-study
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	магістр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент» / ОПП «Міжнародний менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3-ій
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Володіння засадничими положеннями у сфері економіки та менеджменту, міжнародного бізнесу
Викладач	Куцмус Н.М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

За результатами вивчення дисципліни студент повинен *знати*:

- термінологію управління міжнародними проектами;
- основні підходи до створення організаційних структур управління міжнародними проектами;

- управління бізнес-проектами в міжнародному середовищі;
- методи оцінки ризиків міжнародного проекту;
- основні програмні продукти, що використовуються у проектному менеджменті.

уміти:

- здійснювати обґрунтування міжнародних проектів;
- будувати структуру розподілу робіт в міжнародному проекті;
- визначати логічну послідовність виконання робіт;
- складати та контролювати плани виконання робіт;
- визначати можливі ризики проекту та розробляти заходи по зниженню ризиків;
- ефективно управляти міжкультурною командою.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Філософія управління проектами в міжнародному бізнесі

Тема 2. Agile-методологія

Тема 3. Scrum-методологія

Тема 4. Kanban-методологія

Тема 5. Scrumban-методологія

Тема 6. Lean-методологія

Тема 7. eXtremeProgramming-методологія

Тема 8. Water-методологія

Тема 9. Prince2-методологія

Результати оцінювання (форми, критерії):

Підсумковий контроль знань студентів здійснюється у вигляді письмового випробування за єдиним зразком білетів, що сприятиме перевірці розуміння студентом програмного матеріалу загалом, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності систематизації та творчого використання накопичених знань, уміння сформулювати своє ставлення до певної наукової проблеми.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Глобальна продовольча безпека

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Глобальна продовольча безпека
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	Здатність до аналізу, синтезу та встановлення взаємозв'язків між явищами та процесами, які відбуваються при формуванні глобальної продовольчої безпеки
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Загальна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні заняття, проектна робота, брейнштормінг, case-study
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	магістр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 "Менеджмент" / ОП "Міжнародний менеджмент"
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3-й
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Володіння засадничими положеннями у сфері економіки, політики та міжнародних відносин
Викладач	Данкевич В.Є.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

За результатами вивчення дисципліни студент повинен

знати:

- особливості сучасної світової та національної економіки, напрямів соціальної, економічної та зовнішньоекономічної політики держави з метою гарантування продовольчої безпеки;
- основні засади міжнародної економічної співпраці у сфері продовольчої безпеки;
- підходи до формування аграрної політики держави;
- передумови, фактори, закономірності та сучасні тенденції формування глобальної продовольчої безпеки.

уміти:

- визначати та аналізувати попит і пропозицію на глобальному продовольчому ринку;

- визначати нецінові фактори попиту на продовольство;
- використовувати закони попиту та пропозиції на глобальному ринку продовольства;
- оцінювати рівень продовольчої безпеки країни;
- аналізувати кон'юнктури світових продовольчих ринків.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Сутність продовольчої безпеки та її місце у структурі економічної безпеки держави

Тема 2. Система продовольчої безпеки у ракурсі національного й глобального вимірів

Тема 3. Методичні підходи до оцінювання продовольчої безпеки країни

Тема 4. Моніторинг рівня продовольчої безпеки

Тема 5. Кластерний аналіз самозабезпечення продовольством: регіональний та глобальний профіль

Тема 6. Ризики та загрози формування продовольчої безпеки

Тема 7. Прогнозування рівня глобальної продовольчої безпеки

Результати оцінювання (форми, критерії)

Підсумковий контроль знань студентів здійснюється у вигляді письмового випробування за єдиним зразком білетів, що сприятиме перевірці розуміння студентом програмного матеріалу загалом, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності систематизації та творчого використання накопичених знань, уміння сформулювати своє ставлення до певної наукової проблеми.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Методи та моделі прийняття рішень в міжнародному бізнесі

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Методи та моделі прийняття рішень в міжнародному бізнесі
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	Здатність до абстрактного мислення, аналізу, синтезу
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Загальна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні заняття, проектна робота, брейнштормінг, case-study
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	магістр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	073 «Менеджмент» / ОП «Міжнародний менеджмент»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3-ій
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Практичне володіння методами статистики та економетрики
Викладач	Пивовар П.В.
Кафедра	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

За результатами вивчення дисципліни студент повинен *знати*:

головні поняття та особливості прикладного економетричного моделювання; • основні етапи створення моделей; • терміни та поняття теорії математичних методів; • механізми імплементації результатів економетричного моделювання в бізнес-системи;

уміти: прогнозувати бізнес-процеси; виявляти вимоги до моделей бізнес-процесів на основі бізнес-аналізу предметної області; будувати моделі бізнес-процесів у формі графів станів, кінцевих автоматів, ланцюгів Маркова; користуватися основними програмними засобами автоматизованого аналізу бізнес-процесів.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Моделі панельних даних

Тема 2. Моделі розподіленого лага

Тема 3. VAR та ECM моделі

Тема 4. Logit/probit моделі

Тема 5. Моделювання на основі нейронних мереж

Тема 6. Оптимізаційні лінійні задачі логістики

Тема 7. Оптимізаційні задачі з нелінійною цільовою функцією

Результати оцінювання (форми, критерії):

Підсумковий контроль знань студентів здійснюється у вигляді письмового випробування за єдиним зразком білетів, що сприятиме перевірці розуміння студентом програмного матеріалу загалом, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності систематизації та творчого використання накопичених знань, уміння сформулювати своє ставлення до певної наукової проблеми.

**Експлікаційні форми навчальних програм
дисциплін вибіркової компоненти
для студентів спеціальності
292 «МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
2 курс освітнього ступеня бакалавр**

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Європейська інтеграція України

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Європейська інтеграція України
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК 1. Здатність виокремлювати характерні ознаки та тенденції розвитку світового господарства, особливості реалізації економічної політики та світових інтеграційних процесів, у тому числі євроатлантичної інтеграції. СК 15. Здатність використовувати методи, правила і принципи функціонування міжнародних економічних відносин для розвитку зовнішньоекономічної діяльності України.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні та проблемні заняття, аналіз ситуаційних вправ
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	292 Міжнародні економічні відносини
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Базові знання з інтеграційної економіки, міжнародної економіки, глобальної економіки
Викладач	Зінчук Тетяна Олексіївна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

РН 8. Розуміти, виділяти й описувати нові явища, процеси й тенденції глобального розвитку, механізми й інструменти реалізації економічної політики та світових

інтеграційних/дезінтеграційних процесів , у тому числі й євроатлантичної інтеграції.

РН 22. Застосовувати відповідні методи, правила і принципи функціонування міжнародних економічних відносин для розвитку зовнішньоекономічної діяльності України.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Теоретичні концепції міжнародної економічної інтеграції

Тема 2. Місце і роль ЄС у світовому господарстві. Порівняння економічних систем

Тема 3. Етапи і механізми європейської економічної інтеграції

Тема 4. Зародження та розвиток ідей європейської єдності

Тема 5. Європейське економічне співтовариство

Тема 6. Принципи функціонування спільного ринку

Тема 7. Створення економічного і валютного союзу

Тема 8. Інституційно-правова будова Європейського Союзу

Тема 9. Спільні політики ЄС в різних секторах економіки

Тема 10. Митне та тарифне регулювання в ЄС

Тема 11. Інноваційно-інвестиційна та галузева політика ЄС

Тема 12. Економіка країн-членів ЄС: рівень розвитку, спільні та специфічні проблеми

Тема 13. Економічне співробітництво України з ЄС на сучасному етапі

Тема 14. Конкурентоспроможність та конкурентна політика України в контексті європейської інтеграції

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь і навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Україна в міжнародних інтеграційних процесах

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Україна в міжнародних інтеграційних процесах
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК 1. Здатність виокремлювати характерні ознаки та тенденції розвитку світового господарства, особливості реалізації економічної політики та світових інтеграційних процесів, у тому числі євроатлантичної інтеграції. СК 15. Здатність використовувати методи, правила і принципи функціонування міжнародних економічних відносин для розвитку зовнішньоекономічної діяльності України.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, дискусії, аналіз ситуаційних вправ
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	292 Міжнародні економічні відносини
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Базові знання з інтеграційної економіки, міжнародної економіки, міжнародного менеджменту
Викладач	Зінчук Тетяна Олексіївна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

РН 8. Розуміти, виділяти й описувати нові явища, процеси й тенденції глобального розвитку, механізми й інструменти реалізації економічної політики та світових інтеграційних/дезінтеграційних процесів, у тому числі й євроатлантичної інтеграції.

РН 22. Застосовувати відповідні методи, правила і принципи функціонування міжнародних

економічних відносин для розвитку зовнішньоекономічної діяльності України.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Сучасні форми інтернаціоналізації

Тема 2. Специфіка процесів інтернаціоналізації України

Тема 3. Передумови інтеграції України до Європейського Союзу

Тема 4. Адаптація законодавства України до законодавства ЄС

Тема 5. Розвиток торговельно-економічних зв'язків з країнами Європи

Тема 6. Створення зони вільної торгівлі з ЄС

Тема 7. Перспективи європейської інтеграції України

Тема 8. Роль транскордонного та міжрегіонального співробітництва у підвищенні економічного потенціалу України

Тема 9. Прикордонне співробітництво як форма регіональної інтеграції

Тема 10. Формування єврорегіонів за участю України

Тема 11. Роль транспорту в міжнародних економічних зв'язках України

Тема 12. Створення в Україні національної мережі міжнародних транспортних коридорів

Тема 13. Поняття та складові економічної безпеки держави

Тема 14. Загрози економічній безпеці України

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь і навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Інформаційно-пропагандистське забезпечення зовнішньої політики

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Інформаційно-пропагандистське забезпечення зовнішньої політики
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	Здатність до абстрактного мислення, аналізу, синтезу та встановлення взаємозв'язків між явищами та процесами, які відбуваються у інформаційному середовищі зовнішньої політики
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Загальна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні заняття, проектна робота, брейнштормінг, case-study
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	292 Міжнародні економічні відносини
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Володіння засадничими положеннями у сфері економіки, політики та міжнародних відносин
Викладач	Куцмус Наталія Миколаївна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

РН 15. Визначати функціональні особливості, характер, рівень та ступінь взаємозв'язків між суб'єктами міжнародних економічних відносин різного рівня та налагоджувати комунікації між ними.

РН 20. Відстоювати національні інтереси України з урахуванням безпекової компоненти міжнародних економічних відносин.

РН 22. Застосовувати відповідні методи, правила і принципи функціонування міжнародних економічних відносин для розвитку зовнішньоекономічної діяльності України.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Теоретичні аспекти інформаційної діяльності та пропаганди

Тема 2. Основні положення інформаційно-пропагандистської діяльності у міжнародному середовищі

Тема 3. Пропаганда на зовнішньополітичній арені

Тема 4. Захист національних інтересів у міжнародному інформаційному просторі

Тема 5. Моделі інформаційно-пропагандистської діяльності глобальних стейкхолдерів

Тема 6. Методи та техніки управління інформаційно-пропагандистським впливом

Тема 7. Управління міжнародними інформаційними потоками.

Результати оцінювання (форми, критерії):

Підсумковий контроль знань студентів здійснюється у вигляді письмового випробування за єдиним зразком білетів, що сприятиме перевірці розуміння студентом програмного матеріалу загалом, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності систематизації та творчого використання накопичених знань, уміння сформулювати своє ставлення до певної наукової проблеми.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Міжнародна економічна інтеграція

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Міжнародна економічна інтеграція
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК1. Здатність виокремлювати характерні ознаки та тенденції розвитку світового господарства, особливості реалізації економічної політики та світових інтеграційних процесів, у тому числі євроатлантичної інтеграції. СК15. Здатність використовувати методи, правила і принципи функціонування міжнародних економічних відносин для розвитку зовнішньоекономічної діяльності України.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні та проблемні заняття
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	292 Міжнародні економічні відносини
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Базові знання з глобальної економіки, міжнародної економіки, міжнародних економічних відносин
Викладач	Зінчук Тетяна Олексіївна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

РН 8. Розуміти, виділяти й описувати нові явища, процеси й тенденції глобального розвитку, механізми й інструменти реалізації економічної політики та світових інтеграційних/дезінтеграційних процесів, у тому числі й євроатлантичної інтеграції.

PH 22. Застосовувати відповідні методи, правила і принципи функціонування міжнародних економічних відносин для розвитку зовнішньоекономічної діяльності України.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Національні економіки в умовах глобалізації

Тема 2. Проблеми конкурентоспроможності національних економік

Тема 3. Суть та еволюція міжнародної економічної інтеграції

Тема 4. Соціокультурні передумови міжнародної економічної інтеграції

Тема 5. Європейська економічна інтеграція

Тема 6. Історія та сучасні напрями міжнародної економічної інтеграції

Тема 7. Ефекти міжнародної економічної інтеграції

Тема 8. Аналіз економічних наслідків різних форм регіональної МЕІ

Тема 9. Інтеграційні процеси країн Східної Європи

Тема 10. Північноамериканська економічна інтеграція

Тема 11. Особливості економічної інтеграції в країнах Латинської Америки

Тема 12. Економічна інтеграція в країнах Азії та інших країнах світу

Тема 13. Світова глобалізація та сучасні глобальні проблеми

Тема 14. Механізм включення України у світові інтеграційні процеси

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь і навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Країнознавство

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Країнознавство
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері міжнародних відносин у цілому та міжнародних економічних, зокрема, а також у процесі навчання, що передбачає застосування новітніх теорій та методів при здійсненні комплексних досліджень світогосподарських зв'язків, характеризується комплексністю та невизначеністю умов.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, кейс-стаді, презентаційний матеріал
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	292 Міжнародні економічні відносини
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Усюк Тетяна Вікторівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

РН 5. Володіти навичками самоаналізу (самоконтролю), бути зрозумілим для представників інших бізнес-культур та професійних груп різного рівня (з фахівцями з інших галузей знань/видів діяльності) на засадах цінування різноманітності, мультикультурності, толерантності та поваги до них.

РН 8. Розуміти, виділяти й описувати нові явища, процеси й тенденції глобального розвитку, механізми й інструменти реалізації економічної політики та світових інтеграційних / дезінтеграційних процесів, у тому числі та євроатлантичної інтеграції

РН 12. Здійснювати комплексний аналіз складних економічних систем, зіставляти та порівнювати їх складові, оцінювати й аргументувати оцінки результативності їх функціонування.

РН 16. Демонструвати знання про стан досліджень міжнародних економічних відносин та світового господарства у міждисциплінарному поєднанні із політичними, юридичними,

природничими науками.

РН 21. Розуміти і мати навички з ведення ділового протоколу та ділового етикету у сфері міжнародних економічних відносин, враховуючи особливості міжкультурного спілкування на професійному та соціальному рівнях, як державною так і іноземними мовами.

РН 22. Застосовувати відповідні методи, правила і принципи функціонування міжнародних економічних відносин для розвитку зовнішньоекономічної діяльності України.

Короткий зміст дисципліни

Тема 1. Методологічні основи країнознавчих досліджень

Тема 2. Геополітика, геостратегія та міжнародні організації

Тема 3. Країни Європи: економіка та міжнародне партнерство

Тема 4. Азіатські економіки: особливості та розвиток

Тема 5. Країни Африки: розвиток та перспективи

Тема 6. Розвиток країн Північної та Південної Америки

Тема 7. Розвиток країн Австралії та Океанії

Тема 8. Особливості ведення бізнесу в різних країнах світу

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання у співвідношенні 60/40. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Кроскультурний менеджмент

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Кроскультурний менеджмент
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері міжнародних відносин у цілому та міжнародних економічних, зокрема, а також у процесі навчання, що передбачає застосування новітніх теорій та методів при здійсненні комплексних досліджень світогосподарських зв'язків, характеризується комплексністю та невизначеністю умов.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, кейс-стаді, презентаційний матеріал
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Міжнародні економічні відносини, Менеджмент
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Усюк Тетяна Вікторівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

РН 5. Володіти навичками самоаналізу (самоконтролю), бути зрозумілим для представників інших бізнес-культур та професійних груп різного рівня (з фахівцями з інших галузей знань/видів діяльності) на засадах цінування різноманітності, мультикультурності, толерантності та поваги до них.

РН 8. Розуміти, виділяти й описувати нові явища, процеси й тенденції глобального розвитку, механізми й інструменти реалізації економічної політики та світових інтеграційних / дезінтеграційних процесів, у тому числі та євроатлантичної інтеграції

РН 12. Здійснювати комплексний аналіз складних економічних систем, зіставляти та порівнювати їх складові, оцінювати й аргументувати оцінки результативності їх функціонування.

РН 16. Демонструвати знання про стан досліджень міжнародних економічних відносин та

світового господарства у міждисциплінарному поєднанні із політичними, юридичними, природничими науками.

РН 21. Розуміти і мати навички з ведення ділового протоколу та ділового етикету у сфері міжнародних економічних відносин, враховуючи особливості міжкультурного спілкування на професійному та соціальному рівнях, як державною так і іноземними мовами.

РН 22. Застосовувати відповідні методи, правила і принципи функціонування міжнародних економічних відносин для розвитку зовнішньоекономічної діяльності України.

Короткий зміст дисципліни

Тема 1. Крос-культурний менеджмент: предмет, історія та методи

Тема 2. Національні ділові культури.

Тема 3. Моделі світових ділових культур і національні відзнаки кроскультурних підприємницьких комунікацій

Тема 4. Крос-культурний фактор ділової взаємодії: джерела успіху або невдач в міжнародному бізнесі

Тема 5. Передумови формування крос-культурних підприємницьких комунікацій, їх елементи та класифікація

Тема 6. Бізнес-середовище організації та крос-культурні маркетингові рішення

Тема 7. Крос-культурна еволюція корпоративних культур і формування корпоративного іміджу

Тема 8. Кроскультурні розходження в мотивації персоналу.

Тема 9. Командне управління, лідерство та врегулювання конфліктів в крос-культурних комунікаціях

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання у співвідношенні 60/40. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Зовнішньоекономічна діяльність підприємства
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК 4. Здатність обґрунтовувати особливості реалізації форм міжнародних економічних відносин на мега-, макро-, мезо- і мікрорівнях.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	292 Міжнародні економічні відносини
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Пивовар Петро Вікторович
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

РН 9. Розуміти і вміти застосовувати, відповідно до інших вимог освітньої програми, сучасні теорії та методи розв'язання спеціалізованих складних задач і практичних проблем у сфері міжнародної торгівлі товарами та послугами, міжнародного руху капіталу, міжнародних валютно-фінансових та кредитних відносин, мобільності людських ресурсів, міжнародного трансферу технологій.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Передумови, принципи та суб'єкти ЗЕД

Тема 2. Види зовнішньоекономічних операцій

Тема 3. Митне оформлення та документарне забезпечення ЗЕД

Тема 4. Поняття та структура зовнішньоекономічного контракту

Тема 5. Умови доставки товарів при здійсненні ЗЕД

Тема 6. Митно-тарифне регулювання зовнішньоекономічних операцій

Тема 7. Нетарифне регулювання ЗЕД

Тема 8. Міжнародні розрахунки та страхування валютних ризиків

Тема 9. Посередництво в міжнародній торгівлі

Тема 10. Агроекологічні особливості здійснення зовнішньоекономічної діяльності

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь і навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Міжнародні організації

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Міжнародні організації
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК1. Здатність виокремлювати характерні ознаки та тенденції розвитку світового господарства, особливості реалізації економічної політики та світових інтеграційних/дезінтеграційних процесів, у тому числі євроатлантичної інтеграції.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	292 «Міжнародні економічні відносини»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Данкевич Віталій Євгенович
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

РН 19. Розуміти та застосовувати чинне законодавство, міжнародні нормативні документи і угоди, довідкові матеріали, чинні стандарти і технічні умови тощо у сфері міжнародних економічних відносин.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Інституційне середовище міжнародного бізнесу

Тема 2. Механізм функціонування міжнародних організацій

Тема 3 Міждержавні економічні організації

Тема 4 Європейський союз

Тема 5. ООН та міжнародне економічне співробітництво

Тема 6 Міжнародні валютно-кредитні організації

Тема 7. Міжнародні організації та регулювання світової торгівлі

Тема 8. Світова організація торгівлі

Тема 9. Світовий банк

Тема 10. Діяльність міжнародних організацій в галузі сільського господарства та екології

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь і навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Регулювання міжнародних економічних відносин

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Регулювання міжнародних економічних відносин
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК1. Здатність виокремлювати характерні ознаки та тенденції розвитку світового господарства, особливості реалізації економічної політики та світових інтеграційних/дезінтеграційних процесів, у тому числі євроатлантичної інтеграції. СК 6. Здатність аналізувати міжнародні ринки товарів і послуг, інструменти та принципи регулювання міжнародної торгівлі. СК 12. Здатність використовувати нормативно-розпорядчі документи та довідкові матеріали при здійсненні професійної діяльності у сфері міжнародних економічних відносин.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, командна робота, написання есе
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	292 Міжнародні економічні відносини
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Базові знання з міжнародних економічних відносин
Викладач	Ковальчук Олександр Дмитрович
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

РН 13. Підбирати і вміло застосовувати аналітичний інструментарій дослідження стану та

перспектив розвитку окремих сегментів міжнародних ринків товарів і послуг з використанням сучасних знань про методи, форми й інструменти регулювання міжнародної торгівлі.

РН 19. Розуміти та застосовувати чинне законодавство, міжнародні нормативні документи і угоди, довідкові матеріали, чинні стандарти і технічні умови тощо у сфері міжнародних економічних відносин.

Короткий зміст дисципліни

Тема 1. Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності країни.

Тема 2. Державне та недержавне регулювання міжнародних економічних відносин.

Тема 3. Тарифний та нетарифний методи регулювання.

Тема 4. Регулювання міжнародних операцій.

Тема 5. Міжнародне інвестування та його види.

Тема 6. Регулювання міжнародної економічної діяльності в спеціальних економічних зонах.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь і навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Міжнародні митні регулятори

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Міжнародні митні регулятори
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК1. Здатність виокремлювати характерні ознаки та тенденції розвитку світового господарства, особливості реалізації економічної політики та світових інтеграційних/дезінтеграційних процесів, у тому числі євроатлантичної інтеграції. СК12. Здатність використовувати нормативно-розпорядчі документи та довідкові матеріали при здійсненні професійної діяльності у сфері міжнародних економічних відносин.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	292 Міжнародні економічні відносини
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Данкевич Віталій Євгенович
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

РН 13. Підбирати і вміло застосовувати аналітичний інструментарій дослідження стану та перспектив розвитку окремих сегментів міжнародних ринків товарів і послуг з використанням сучасних знань про методи, форми й інструменти регулювання міжнародної торгівлі.

РН 19. Розуміти та застосовувати чинне законодавство, міжнародні нормативні документи і угоди, довідкові матеріали, чинні стандарти і технічні умови тощо у сфері міжнародних

економічних відносин

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Історія виникнення митної справи

Тема 2. Зовнішньоекономічна діяльність та міжнародні митні регулятори

Тема 3. Організація міжнародного митного регулювання

Тема 4. Організація митного контролю

Тема 5. Документарне забезпечення митного оформлення вантажів

Тема 6. Митні режими та митне регулювання

Тема 7. Мито та митні збори

Тема 8. Правила переміщення через митний кордон товарів, валюти та транспортних засобів

Тема 9. Основні види митних правопорушень

Тема 10. Екологічний контроль сільськогосподарської продукції на митниці

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь і навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Регуляторна політика ЄС

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Регуляторна політика ЄС
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК1. Здатність виокремлювати характерні ознаки та тенденції розвитку світового господарства, особливості реалізації економічної політики та світових інтеграційних/дезінтеграційних процесів, у тому числі євроатлантичної інтеграції. СК12. Здатність використовувати нормативно-розпорядчі документи та довідкові матеріали при здійсненні професійної діяльності у сфері міжнародних економічних відносин.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, командна робота, виконання індивідуального науково-дослідного завдання (ІНДЗ)
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	292 Міжнародні економічні відносини
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Ковальчук Олександр Дмитрович
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання.

РН 13. Підбирати і вміло застосовувати аналітичний інструментарій дослідження стану та перспектив розвитку окремих сегментів міжнародних ринків товарів і послуг з використанням сучасних знань про методи, форми й інструменти регулювання міжнародної торгівлі.

РН 19. Розуміти та застосовувати чинне законодавство, міжнародні нормативні документи і угоди, довідкові матеріали, чинні стандарти і технічні умови тощо у сфері міжнародних економічних відносин.

Короткий зміст дисципліни.

Тема 1. Державне управління в Європейському Союзі.

Тема 2. Економіко-правовий механізм функціонування Єдиного внутрішнього ринку ЄС.

Тема 3. Формування та розвиток європейського валютного простору.

Тема 4. Регуляторні політики Європейського Союзу по забезпеченню функціонування ринку товарів та послуг.

Тема 5. Бюджетна політика Європейського Союзу.

Тема 6. Соціальна політика ЄС.

Результати оцінювання.

Поточне усне опитування, дискусія, письмові роботи, самостійні роботи, виконання індивідуального науково-дослідного завдання (ІНДЗ), тестові завдання, залік.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Державне регулювання ЗЕД

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Державне регулювання ЗЕД
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК 1. Здатність виокремлювати характерні ознаки та тенденції розвитку світового господарства, особливості реалізації економічної політики та світових інтеграційних/дезінтеграційних процесів, у тому числі євроатлантичної інтеграції. СК 12. Здатність використовувати нормативно-розпорядчі документи та довідкові матеріали при здійсненні професійної діяльності у сфері міжнародних економічних відносин.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, командна робота, написання есе
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	292 Міжнародні економічні відносини
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Ковальчук Олександр Дмитрович
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання

РН 13. Підбирати і вміло застосовувати аналітичний інструментарій дослідження стану та перспектив розвитку окремих сегментів міжнародних ринків товарів і послуг з використанням сучасних знань про методи, форми й інструменти регулювання міжнародної торгівлі.

РН 19. Розуміти та застосовувати чинне законодавство, міжнародні нормативні документи і угоди, довідкові матеріали, чинні стандарти і технічні умови тощо у сфері міжнародних економічних відносин.

Короткий зміст дисципліни

Тема. 1. Система регулювання ЗЕД в Україні.

Тема. 2. Митно-тарифне регулювання ЗЕД

Тема. 3. Загальнодержавні податки у сфері ЗЕД.

Тема. 4. Нетарифне регулювання ЗЕД.

Тема. 5. Валютне регулювання ЗЕД.

Тема. 6. Міжнародні розрахунки і банківське обслуговування ЗЕД.

Результати оцінювання

Поточне усне опитування, дискусія, письмові роботи, самостійні роботи, виконання індивідуального науково-дослідного завдання (ІНДЗ), тестові завдання, залік.

**Експлікаційні форми навчальних програм
дисциплін вибіркової компоненти
для студентів спеціальності
292 «МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
3 курс освітнього ступеня бакалавр**

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Друга іноземна мова (німецька)

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Друга іноземна мова (німецька)
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 6. Здатність спілкуватися іноземними мовами. СК 14. Здатність спілкуватися на професійному та соціальному рівнях з використанням фахової термінології, включаючи усну і письмову комунікацію державною та іноземними мовами.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Загальна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Практичні, проблемні заняття
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Міжнародні економічні відносини
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	5-8 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Рівень володіння німецькою мовою – A1
Викладач	Ковальова Т.М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Іноземних мов

Результати навчання (уміння та навички):

РН 2. Вільно спілкуватися з професійних питань державною та іноземними мовами усно і письмово, фахово використовувати економічну термінологію.

РН 21. Розуміти і мати навички з ведення ділового протоколу та ділового етикету у сфері міжнародних економічних відносин, враховуючи особливості міжкультурного спілкування на професійному та соціальному рівнях, як державною так і іноземними мовами.

Короткий зміст дисципліни

Тема 1. Wegbeschreibung (Опис шляху).

Тема 2. Wohnen (Житло).

Тема 3. In der Stadt (У місті).

Тема 4. Im Hotel (У готелі).

Тема 5. Ausbildung (Освіта).

Тема 6. Gesundheit und Krankheit (Здоров'я).

Тема 7. Aussehen und Charakter (Зовнішній вигляд та характер).

Тема 8. Im Haushalt (Домашнє господарство).

Тема 9. Im Straßenverkehr (Транспортний рух).

Тема 10. Kleidung (Одяг).

Тема 11. Wetter (Погода).

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання у співвідношенні 60 / 40. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Світова валютна система

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Основи фінансово-економічного моніторингу
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК 4. Здатність обґрунтовувати особливості реалізації форм міжнародних економічних відносин на мега-, макро-, мезо- і мікрорівнях. СК 7. Здатність аналізувати теорії та механізми реалізації міжнародних валютно-фінансових і кредитних відносин.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	292 Міжнародні економічні відносини
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	5 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та розуміти економічні категорії, закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки, які існують між процесами та явищами на різних рівнях економічних систем.
Викладач	Абрамова Ірина Володимирівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Фінансів і кредиту

Результати навчання (уміння та навички):

PH 8. Розуміти, виділяти й описувати нові явища, процеси й тенденції глобального розвитку, механізми й інструменти реалізації економічної політики та світових інтеграційних / дезінтеграційних процесів, у тому числі та євроатлантичної інтеграції.

PH 10. Ідентифікувати та виокремлювати особливості функціонування суб'єктів міжнародних відносин та моделей їх економічного розвитку.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

- Тема 1. Сутність та структура валютної системи, основні її елементи
- Тема 2. Еволюція світової валютної системи
- Тема 3. Теорії валютного курсу
- Тема 4. Сутність та етапи розвитку Європейської монетарної системи
- Тема 5. Регіональні валютні системи
- Тема 6. Валютний ринок та його структура
- Тема 7. Основні валютні операції та їх характеристика
- Тема 8. Міжнародна валютна ліквідність
- Тема 9. Валютний ринок України: етапи розвитку та сучасний стан

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі іспиту.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Міжнародна міграція

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Міжнародна міграція
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні завдання у сфері формування професійних компетенцій фахівців в системі міжнародних економічних відносин
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	лекції, практичні, командна робота, семінари
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	292 «Міжнародні економічні відносини»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	5 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Базові знання з міжнародних економічних відносин
Викладач	Горбачова Ірина Володимирівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

РН 9. Розуміти і вміти застосовувати, відповідно до інших вимог освітньої програми, сучасні теорії та методи розв'язання спеціалізованих складних задач і практичних проблем у сфері міжнародної торгівлі товарами та послугами, міжнародного руху капіталу, міжнародних валютно-фінансових та кредитних відносин, мобільності людських ресурсів, міжнародного трансферу технологій.

РН 11. Обґрунтовувати власну думку щодо конкретних умов реалізації форм міжнародних економічних відносин на мега-, макро-, мезо- і мікрорівнях.

РН 16. Демонструвати знання про стан досліджень міжнародних економічних відносин та світового господарства у міждисциплінарному поєднанні із політичними, юридичними, природничими науками.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Міжнародна міграція: сутність, теорії, концепції

Тема 2. Методологія та методи дослідження міжнародних міграційних процесів

Тема 3. Основи міграційної політики в основних світових «іміграційних країнах»

Тема 4. Особливості національних стратегій міграцій країн-лідерів

Тема 5. Розвиток міграційних процесів в країнах Центральної та Західної Європи

Тема 6. Країни балканського регіону в структурі міжнародної міграції

Тема 7. Міграційна сфера у контексті прав людини. Права мігрантів в світі

Тема 8. Міжнародні урядові організації і міжнародно-правове регулювання міграційних процесів

Тема 9. Глобальний договір про безпечну, впорядковану і регулярну міграцію

Тема 10. Проблеми міграційного законодавства і керування міграційними процесами в світі

Результати оцінювання (форми, критерії)

Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі проведення семестрового заліку у формі тестування.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Міжнародний рух капіталу

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Міжнародний рух капіталу
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК 2. Здатність використовувати базові категорії та новітні теорії, концепції, технології і методи у сфері міжнародних економічних відносин з урахуванням їх основних форм, застосовувати теоретичні знання щодо функціонування та розвитку міжнародних економічних відносин. СК 4. Здатність обґрунтовувати особливості реалізації форм міжнародних економічних відносин на мега-, макро-, мезо- і мікрорівнях. СК 7. Здатність аналізувати теорії та механізми реалізації міжнародних валютно-фінансових і кредитних відносин.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, семінари
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	292 “Міжнародні економічні відносини”
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	5 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Базові знання з міжнародної діяльності
Викладач	Прокопчук Оксана Андріївна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

РН 4. Систематизувати й упорядковувати отриману інформацію щодо процесів і явищ у світовому господарстві; оцінювати та пояснювати вплив ендогенних і екзогенних факторів на них; формулювати висновки і розробляти рекомендації з урахуванням особливостей національного і міжнародного середовища.

РН 9. Розуміти і вміти застосовувати, відповідно до інших вимог освітньої програми, сучасні

теорії та методи розв'язання спеціалізованих складних задач і практичних проблем у сфері міжнародної торгівлі товарами та послугами, міжнародного руху капіталу, міжнародних валютно-фінансових та кредитних відносин, мобільності людських ресурсів, міжнародного трансферу технологій.

РН 11. Обґрунтовувати власну думку щодо конкретних умов реалізації форм міжнародних економічних відносин на мега-, макро-, мезо- і мікрорівнях.

Короткий зміст дисципліни:

Тема 1. Фінансова глобалізація і міжнародний рух капіталу

Тема 2. Еволюція міжнародного руху капіталу

Тема 3. Форми міжнародного переміщення капіталу

Тема 4. Міжнародний рух фінансового капіталу

Тема 5. Транснаціоналізація як форма міжнародного руху капіталу

Результати оцінювання (форми, критерії)

Підсумковий контроль знань студентів формується на підставі сумарного рейтингу, що включає рейтингові оцінки під час поточного контролю та рейтингову оцінку на екзамені (заліку) у формі тестування.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Управління контрактною діяльністю у ЗЕД

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Управління контрактною діяльністю у ЗЕД
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК 2. Здатність використовувати базові категорії та новітні теорії, концепції, технології і методи у сфері міжнародних економічних відносин з урахуванням їх основних форм, застосовувати теоретичні знання щодо функціонування та розвитку міжнародних економічних відносин.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	лекції, практичні, командна робота, семінари
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	292 “Міжнародні економічні відносини”
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	5 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Базові знання з міжнародних економічних відносин та ЗЕД підприємств
Викладач	Паламарчук Тетяна Миколаївна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

РН 9. Розуміти і вміти застосовувати, відповідно до інших вимог освітньої програми, сучасні теорії та методи розв’язання спеціалізованих складних задач і практичних проблем у сфері міжнародної торгівлі товарами та послугами, міжнародного руху капіталу, міжнародних валютно-фінансових та кредитних відносин, мобільності людських ресурсів, міжнародного трансферу технологій.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

1. Поняття «контракт» та його місце у проведенні міжнародних комерційних операцій

3. Структура і зміст міжнародного комерційного контракту
4. Класифікація міжнародного комерційного контракту
5. Виконання міжнародного комерційного контракту
6. Врегулювання міжнародних комерційних спорів
7. Умови контрактів купівлі-продажу
8. Міжнародні торгово-посередницькі угоди
9. Міжнародні ліцензійні угоди

Результати оцінювання (форми, критерії)

Підсумковий контроль знань студентів формується на підставі сумарного рейтингу, що включає рейтингові оцінки під час поточного контролю та рейтингову оцінку на екзамені (заліку) у формі тестування.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Економіка Європейського Союзу (ЄС)

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Економіка Європейського Союзу (ЄС)
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК1. Здатність виокремлювати характерні ознаки та тенденції розвитку світового господарства, особливості реалізації економічної політики та світових інтеграційних/дезінтеграційних процесів, у тому числі євроатлантичної інтеграції. СК3. Здатність виявляти особливості функціонування середовища міжнародних економічних відносин та моделей економічного розвитку.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекція, поточне усне опитування, практичні та проблемні заняття
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	292 Міжнародні економічні відносини
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	5 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Базові знання з міжнародних економічних відносин
Викладач	Зінчук Тетяна Олексіївна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

РН 8. Розуміти, виділяти і описувати нові явища, процеси й тенденції глобального розвитку, механізми й інструменти реалізації економічної політики та світових інтеграційних/дезінтеграційних процесів, у тому числі та євроатлантичної інтеграції.

РН 10. Ідентифікувати та виокремлювати особливості функціонування суб'єктів міжнародних відносин та моделей їх економічного розвитку.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Еволюція процесів європейської соціально-економічної інтеграції.

Тема 2. Державне управління в Європейському Союзі.

Тема 3. Економіко-правовий механізм функціонування Єдиного внутрішнього ринку ЄС

Тема 4. Формування та розвиток європейського валютного простору

Тема 5. Регуляторні політики Європейського Союзу по забезпеченню функціонування ринку товарів та послуг

Тема 6. Бюджетна політика ЄС

Тема 7. Соціальна політика ЄС

Тема 8. Економіка країн-членів ЄС: рівень розвитку спільні та специфічні проблеми

Тема 9. Проблеми економіки країн-членів ЄС

Тема 10. Ефекти міжнародної економічної інтеграції ЄС

Тема 11. Створення зони вільної торгівлі з ЄС

Тема 12. Адаптація законодавства України до законодавства ЄС

Тема 13. Механізм включення України у ЄС

Тема 14. Економічне співробітництво України з ЄС на сучасному етапі

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь і навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Спільні політики ЄС

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Спільні політики ЄС
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	Здатність до абстрактного мислення, аналізу, синтезу та встановлення взаємозв'язків між явищами та процесами, які відбуваються в регіональній ЄС
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні заняття, командна робота, проблемні заняття
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	292 «Міжнародні економічні відносини»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6-ий семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Поглиблення знань з проблем економічно-соціального розвитку країн-членів ЄС, оволодіння методикою оцінки європейської регіональної політики
Викладач	Зінчук Тетяна Олексіївна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

РН 8. Розуміти, виділяти й описувати нові явища, процеси й тенденції глобального розвитку, механізми й інструменти реалізації економічної політики та світових інтеграційних / дезінтеграційних процесів, у тому числі та євроатлантичної інтеграції

РН 10. Ідентифікувати та виокремлювати особливості функціонування суб'єктів міжнародних відносин та моделей їх економічного розвитку.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Основні види спільних галузевих політик ЄС

Тема 2. Цілі, принципи та особливості формування спільних політик ЄС

Тема 3. Класифікація спільних політик ЄС за типами: базові, вторинні, горизонтальні, секторальні та особливості їх реалізації;

Тема 4. Еволюційний характер розвитку спільних політик ЄС;

Тема 5. Європейська соціальна модель: політика щодо громадян;

Тема 6. Галузеві політики в глобальній конкуренції.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Підсумковий контроль знань здійснюється у вигляді письмового випробування за єдиним зразком завдань, що сприятиме оцінці засвоєння здобувачами програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності аналізувати, узагальнювати і практично використовувати отримані знання, навички у формуванні власного бачення щодо вирішення проблем адаптації економіки країн (України) до основних засад спільних політик ЄС.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Конкурентна політика ЄС

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Конкурентна політика ЄС
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК 1. Здатність виокремлювати характерні ознаки та тенденції розвитку світового господарства, особливості реалізації економічної політики та світових інтеграційних/дезінтеграційних процесів, у тому числі євроатлантичної інтеграції. СК 3. Здатність виявляти особливості функціонування середовища міжнародних економічних відносин та моделей економічного розвитку.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні заняття, проектна робота, брейнштормінг, case-study
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	292 Міжнародні економічні відносини
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	5 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Володіння засадничими положеннями у сфері економіки, управління та міжнародних відносин, розвитку бізнесу та функціонування громадянського суспільства
Викладач	Куцмус Наталія Миколаївна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

РН 8. Розуміти, виділяти і описувати нові явища, процеси й тенденції глобального розвитку, механізми й інструменти реалізації економічної політики та світових інтеграційних/дезінтеграційних процесів, у тому числі та євроатлантичної інтеграції.

РН 10. Ідентифікувати та виокремлювати особливості функціонування суб'єктів міжнародних відносин та моделей їх економічного розвитку.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Теоретико-методологічні аспекти конкурентної політики

Тема 2. Історія конкурентної політики ЄС

Тема 3. Європейська модель та принципи регулювання конкуренції

Тема 4. Стандарти ЄС у сфері захисту конкуренції

Тема 5. Правові основи спільної європейської політики у сфері конкуренції

Тема 6. Конкурентні відносини в економіці країн-членів ЄС

Тема 7. Конкурентна політика ЄС та євроінтеграційний вибір України

Результати оцінювання (форми, критерії):

Підсумковий контроль знань студентів здійснюється у вигляді письмового або он-лайн тестування, що сприятиме перевірці розуміння студентом програмного матеріалу загалом, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності систематизації та творчого використання накопичених знань, уміння сформулювати своє ставлення до певної наукової проблеми.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Міграційна політика ЄС

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Міграційна політика ЄС
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні завдання у сфері формування професійних компетенцій фахівців в системі міжнародних економічних відносин
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	лекції, практичні, командна робота, семінари
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	292 «Міжнародні економічні відносини»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	5 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Базові знання з міжнародних економічних відносин
Викладач	Горбачова Ірина Володимирівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

РН 8. Розуміти, виділяти і описувати нові явища, процеси й тенденції глобального розвитку, механізми й інструменти реалізації економічної політики та світових інтеграційних/деінтеграційних процесів, у тому числі та євроатлантичної інтеграції.

РН 10. Ідентифікувати та виокремлювати особливості функціонування суб'єктів міжнародних відносин та моделей їх економічного розвитку.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Сутність та завдання міграційної політики

Тема 2. Концепції формування міграційної політики ЄС

Тема 3. Основні напрями спільної міграційної політики ЄС

Тема 4. Регулювання внутрішньої європейської міграції громадян

Тема 5. Законодавство ЄС щодо легальної імміграції з третіх країн

Тема 6. Захист кордонів та запобігання нелегальній міграції

Тема 7. Загальноєвропейські підходи до інтеграції мігрантів

Тема 8. Зовнішньополітична складова міграційної політики

Тема 9. Протидія міграційній кризі та напрями удосконалення міграційної політики ЄС

Тема 10. Міжнародно-правові стандарти у сфері міграції

Результати оцінювання (форми, критерії)

Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі проведення семестрового заліку у формі тестування.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Регіональна політика ЄС

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Регіональна політика ЄС
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні завдання у сфері формування професійних компетенцій фахівців в системі міжнародних економічних відносин
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні заняття, проектна робота, брейнштормінг, case-study
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	292 Міжнародні економічні відносини
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	5 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Володіння засадничими положеннями у сфері економіки, управління та міжнародних відносин, регіонального розвитку та функціонування громадянського суспільства
Викладач	Куцмус Наталія Миколаївна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

РН 8. Розуміти, виділяти і описувати нові явища, процеси й тенденції глобального розвитку, механізми й інструменти реалізації економічної політики та світових інтеграційних/дезінтеграційних процесів, у тому числі та євроатлантичної інтеграції.

РН 10. Ідентифікувати та виокремлювати особливості функціонування суб'єктів міжнародних відносин та моделей їх економічного розвитку.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Теоретико-методологічні аспекти регіональної політики

- Тема 2. Еволюція регіональної політики ЄС в контексті парадигми згуртування
- Тема 3. Принципи реалізації регіональної політики в ЄС
- Тема 4. Європейська методологія регіональної структуризації
- Тема 5. Регіональна економіка як основа формування європейської регіональної політики
- Тема 6. Структурні фонди ЄС як політичні стейкхолдери регіонального розвитку
- Тема 7. Транскордонне співробітництво ЄС як елемент регіональної політики
- Тема 8. Сучасна модель ЄС для інтегрованого регіонального розвитку
- Тема 9. Політика розвитку сільських регіонів та урбанізації в ЄС

Результати оцінювання (форми, критерії):

Підсумковий контроль знань студентів здійснюється у вигляді письмового або он-лайн тестування, що сприятиме перевірці розуміння студентом програмного матеріалу загалом, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності систематизації та творчого використання накопичених знань, уміння сформулювати своє ставлення до певної наукової проблеми.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Соціальна політика ЄС

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Соціальна політика ЄС
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні заняття, проектна робота, брейнштормінг, case-study
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	292 Міжнародні економічні відносини
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	5 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Володіння засадничими положеннями у сфері економіки, управління та міжнародних відносин, соціального розвитку та функціонування громадянського суспільства
Викладач	Куцмус Наталія Миколаївна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

РН 8. Розуміти, виділяти і описувати нові явища, процеси й тенденції глобального розвитку, механізми й інструменти реалізації економічної політики та світових інтеграційних/дезінтеграційних процесів, у тому числі та євроатлантичної інтеграції.

РН 10. Ідентифікувати та виокремлювати особливості функціонування суб'єктів міжнародних відносин та моделей їх економічного розвитку.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Соціальна політика ЄС: еволюція, дизайн та головні очікування

Тема 2. Європейський стовп соціальних прав – від принципів до дій

Тема 3. Інституційні рамки та мульти-рівневий менеджмент європейської соціальної політики

Тема 4. Фінансове забезпечення соціальної політики ЄС

Тема 5. Європейський сектор суспільні послуг, соціальна інклюзія та захист

Тема 6. Соціальне згуртування та добробут у ЄС

Тема 7. Зайнятість та соціальна діяльність

Тема 8. Соціальна мобільність у ЄС

Результати оцінювання (форми, критерії):

Підсумковий контроль знань студентів здійснюється у вигляді письмового або он-лайн тестування, що сприятиме перевірці розуміння студентом програмного матеріалу загалом, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності систематизації та творчого використання накопичених знань, уміння сформулювати своє ставлення до певної наукової проблеми.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Геоeкономіка та геополітика

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Геоeкономіка та геополітика
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і 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.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні заняття, проектна робота, брейнштормінг, case-study
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	292 Міжнародні економічні відносини
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Володіння засадничими положеннями у сфері економіки, управління та міжнародних відносин
Викладач	Куцмус Наталія Миколаївна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

РН4. Систематизувати й упорядковувати отриману інформацію щодо процесів і явищ у світовому господарстві; оцінювати та пояснювати вплив ендогенних і екзогенних факторів на них; формулювати висновки і розробляти рекомендації з урахуванням особливостей національного і міжнародного середовища.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Глобалізація як світосистемний феномен.

Тема 2. Геополітика: сучасний світовий порядок.

Тема 3. Північноатлантичний регіон в новому світовому порядку.

Тема 4. Місце та роль Європи в новому світовому порядку.

Тема 5. Азіатсько-тихоокеанський регіон та Північна Азія в новому світовому порядку.

Тема 6. Геоеконіміка: історія становлення науки.

Тема 7. Глобальні проблеми розвитку геоеконімічного простору.

Тема 8. Становлення та розвиток геоеконімічних систем.

Тема 9. Геополітичні та геоеконімічні інтереси України

Результати оцінювання (форми, критерії):

Підсумковий контроль знань студентів здійснюється у вигляді письмового або он-лайн тестування, що сприятиме перевірці розуміння студентом програмного матеріалу загалом, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності систематизації та творчого використання накопичених знань, уміння сформулювати та виразити своє ставлення до певної наукової проблеми.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Глобальна інфраструктура

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Глобальна інфраструктура
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК 17. Здатність забезпечувати ефективне управління процесом участі у МЕВ суб'єктів мікро-, мезо- та макрорівня. СК 18. Здатність застосовувати методи менеджменту та реалізовувати усі його функції у процесі розв'язання практичних завдань управлінської діяльності у сфері міжнародної діяльності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, семінари
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	292 "Міжнародні економічні відносини"
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Базові знання з економіки та міжнародних економічних відносин
Викладач	Прокопчук Оксана Андріївна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

РН 26. Володіти навичками ефективного управління міжнародною діяльністю суб'єктів мікро-, мезо- та макрорівня.

РН 27. Бути спроможним здійснювати управлінську діяльність у сфері міжнародних відносин через застосування методів та реалізацію функцій менеджменту.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Глобальна інфраструктура в системі світового господарства

Тема 2. Глобальна виробнича інфраструктура

Тема 3. Глобальна транспортно-логістична інфраструктура

Тема 4. Глобальна інформаційна інфраструктура

Тема 5. Глобальна фінансова інфраструктура

Тема 6. Глобальна соціальна інфраструктура

Результати оцінювання (форми, критерії)

Підсумковий контроль знань студентів формується на підставі сумарного рейтингу, що включає рейтингові оцінки під час поточного контролю та рейтингову оцінку на екзамені (заліку) у формі тестування.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Міжнародний маркетинг

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Міжнародний маркетинг
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні завдання у сфері формування професійних компетенцій фахівців в системі міжнародних економічних відносин.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проектна робота
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	292 Міжнародні економічні відносини
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Зіновчук В.В., Тарасович Л.В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН 11. Обґрунтовувати власну думку щодо конкретних умов реалізації форм міжнародних економічних відносин на мега-, макро-, мезо- і мікрорівнях.

РН 13. Підбирати і вміло застосовувати аналітичний інструментарій дослідження стану та перспектив розвитку окремих сегментів міжнародних ринків товарів і послуг з використанням сучасних знань про методи, форми й інструменти регулювання міжнародної торгівлі.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань).

Тема 1. Міжнародний маркетинг і глобалізація світової економіки.

Тема 2. Середовище міжнародного маркетингу.

Тема 3. Маркетингові дослідження міжнародних ринків.

Тема 4. Реклама та переговорний процес в міжнародному маркетингу.

Тема 5. Ціноутворення в міжнародному маркетингу.

Тема 6. Товарна політика в міжнародному маркетингу.

Тема 7. Канали розподілу в міжнародному маркетингу.

Тема 8. Стратегія планування міжнародного маркетингу.

Результати оцінювання (форми, критерії):

Виконання модульних і рубіжних контрольних робіт, індивідуальних робіт, тестових завдань, самостійне вивчення студентами окремих тем курсу. Оцінювання навчальних досягнень студентів за усіма видами навчальних робіт проводиться за поточним та підсумковим контролюми. Поточний контроль знань студентів з навчальної дисципліни проводиться у письмовій формі. Контрольні завдання за змістовим модулем включають теоретичні і тестові питання у вигляді комплексних контрольних робіт. Контроль самостійної роботи проводиться: з лекційного матеріалу – шляхом перевірки конспектів; з індивідуальних завдань – шляхом презентації й захисту отриманих результатів; з практичних занять – з допомогою перевірки виконаних завдань. Підсумковий семестровий контроль знань проводиться у вигляді заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Міжнародна логістика

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Міжнародна логістика
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК 17. Здатність забезпечувати ефективне управління процесом участі у МЕВ суб'єктів мікро-, мезо- та макрорівня. СК 18. Здатність застосовувати методи менеджменту та реалізовувати усі його функції у процесі розв'язання практичних завдань управлінської діяльності у сфері міжнародної логістичної діяльності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	лекції, практичні, командна робота, семінари
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	292 "Міжнародні економічні відносини"
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Базові знання з менеджменту
Викладач	Горбачова Ірина Володимирівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

РН 26. Володіти навичками ефективного управління міжнародною діяльністю суб'єктів мікро-, мезо- та макрорівня.

РН 27. Бути спроможним здійснювати управлінську діяльність у сфері міжнародних відносин через застосування методів та реалізацію функцій менеджменту.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Сутність та фактори розвитку міжнародної логістики

Тема 2. Організаційні аспекти міжнародної логістики

Тема 3. Міжнародні логістичні ланцюги поставок

Тема 4. Інфраструктура міжнародної логістики

Тема 5. Правове забезпечення міжнародної логістичної діяльності

Тема 6. Митне забезпечення міжнародної логістичної діяльності

Тема 7. Ризики в міжнародній логістиці

Результати оцінювання (форми, критерії)

Підсумковий контроль знань студентів формується на підставі сумарного рейтингу, що включає рейтингові оцінки під час поточного контролю та рейтингову оцінку на екзамені (заліку) у формі тестування.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Дипломатичний протокол та етикет

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Дипломатичний протокол та етикет
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності). Здатність обґрунтовувати доцільність застосування правових, економічних та дипломатичних методів (засобів) вирішення конфліктних ситуацій на міжнародному рівні.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	лекції, практичні, командна робота, семінари
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	292 “Міжнародні економічні відносини”
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Базові знання етики та етикету
Викладач	Прокопчук Оксана Андріївна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

РН 5. Володіти навичками самоаналізу (самоконтролю), бути зрозумілим для представників інших бізнес-культур та професійних груп різного рівня (з фахівцями з інших галузей знань/видів діяльності) на засадах цінування різноманітності, мультикультурності, толерантності та поваги до них.

РН 17. Визначати причини, типи та характер міжнародних конфліктів і суперечок,

обґрунтовувати і застосовувати економічні, юридичні та дипломатичні методи і засоби їх вирішення на міжнародному рівні, відстоюючи національні інтереси України.

РН 21. Розуміти і мати навички з ведення ділового протоколу та ділового етикету у сфері міжнародних економічних відносин, враховуючи особливості міжкультурного спілкування на професійному та соціальному рівнях, як державною так і іноземними мовами.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Суть та історичні етапи становлення дипломатичного протоколу

Тема 2. Поняття дипломатичного протоколу, церемоніалу та етикету

Тема 3. Органи зовнішніх зносин. Протокольна діяльність дипломатичного представництва

Тема 4. Особисті візити дипломатів

Тема 5. Протокольне забезпечення візитів на вищому рівні

Тема 6. Дипломатичні прийоми

Тема 7. Дипломатичне листування

Тема 8. Міжнародна ввічливість

Тема 9. Специфіка дипломатичного спілкування в країнах світу

Результати оцінювання (форми, критерії)

Підсумковий контроль знань студентів формується на підставі сумарного рейтингу, що включає рейтингові оцінки під час поточного контролю та рейтингову оцінку на екзамені (заліку) у формі тестування.

**Експлікаційні форми навчальних програм
дисциплін вибіркової компоненти
для студентів спеціальності
292 «МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
4 курс освітнього ступеня бакалавр**

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Геополітика

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Геополітика
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	Здатність до абстрактного мислення, аналізу, синтезу та встановлення взаємозв'язків між явищами та процесами, які відбуваються у середовищі геополітики
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні заняття, проектна робота, брейнштормінг, case-study
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	292 «Міжнародні економічні відносини»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	7-ий семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Володіння засадничими положеннями у сфері економіки, політики та міжнародних відносин
Викладач	Куцмус Наталія Миколаївна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

РН4. Систематизувати й упорядковувати отриману інформацію щодо процесів і явищ у світовому господарстві; оцінювати та пояснювати вплив ендогенних і екзогенних факторів на них; формулювати висновки і розробляти рекомендації з урахуванням особливостей національного і міжнародного середовища.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Основні положення геополітики

Тема 2. Методологія аналізу геополітичної ситуації у світі

Тема 3. Сучасні світові геополітичні тренди

Тема 4. Місце та роль країн у світовій геополітиці

Тема 5. Геостратегії сучасного світу

Тема 6. Інтереси суб'єктів геополітики та їх реалізація.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Підсумковий контроль знань студентів здійснюється у вигляді письмового випробування за єдиним зразком білетів, що сприятиме перевірці розуміння студентом програмного матеріалу загалом, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності систематизації та творчого використання накопичених знань, уміння сформулювати своє ставлення до певної наукової проблеми.

**ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ
ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Практика перекладу

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Практика перекладу
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК 12. Здатність використовувати нормативно-розпорядчі документи та довідкові матеріали при здійсненні професійної діяльності у сфері міжнародних економічних відносин.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Загальна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Практичні, проблемні заняття
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Міжнародні економічні відносини
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	7 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Рівень володіння іноземною мовою – А2
Викладач	Ковальова Т.М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Іноземних мов

Результати навчання (уміння та навички):

РН 2. Вільно спілкуватися з професійних питань державною та іноземними мовами усно і письмово, фахово використовувати економічну термінологію.

РН 19. Розуміти та застосовувати чинне законодавство, міжнародні нормативні документи і угоди, довідкові матеріали, чинні стандарти і технічні умови тощо у сфері міжнародних

економічних відносин.

РН 21. Розуміти і мати навички з ведення ділового протоколу та ділового етикету у сфері міжнародних економічних відносин, враховуючи особливості міжкультурного спілкування на професійному та соціальному рівнях, як державною так і іноземними мовами.

Короткий зміст дисципліни

Тема 1. Види перекладу.

Тема 2. Типи відповідників при перекладі.

Тема 3. Вибір слова із синонімічного ряду при перекладі.

Тема 4. Переклад інтернаціоналізмів.

Тема 5. Переклад слів, що означають специфічні реалії.

Тема 6. Переклад науково–технічних текстів.

Тема 7. Передача власних імен та географічних назв при перекладі.

Тема 8. Порядок слів і структура речення при перекладі

Тема 9. Переклад конструкцій, які не мають формальних відповідників в українській мові.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання у співвідношенні 60 / 40. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Дипломатичне листування

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Дипломатична листування
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері міжнародних відносин у цілому та міжнародних економічних, зокрема, а також у процесі навчання, що передбачає застосування новітніх теорій та методів при здійсненні комплексних досліджень світогосподарських зв'язків, характеризується комплексністю та невизначеністю умов.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Загальна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, кейс-стаді
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 4 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Міжнародні економічні відносини, Менеджмент, Публічне управління та адміністрування
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	7 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Усюк Тетяна Вікторівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

PH 2. Вільно спілкуватися з професійних питань державною та іноземними мовами усно і письмово, фахово використовувати економічну термінологію.

PH 15. Визначати функціональні особливості, характер, рівень та ступінь взаємозв'язків між суб'єктами міжнародних економічних відносин різного рівня та налагоджувати комунікації між ними.

РН 19. Розуміти та застосовувати чинне законодавство, міжнародні нормативні документи і угоди, довідкові матеріали, чинні стандарти і технічні умови тощо у сфері міжнародних економічних відносин.

РН 21. Розуміти і мати навички з ведення ділового протоколу та ділового етикету у сфері міжнародних економічних відносин, враховуючи особливості міжкультурного спілкування на професійному та соціальному рівнях, як державною так і іноземними мовами.

Короткий зміст дисципліни

Тема 1. Поняття дипломатичної мови та дипломатичних документів

Тема 2. Підписні документи в дипломатичному листуванні

Тема 3. Сучасні види документів дипломатичного листування

Тема 4. Документи забезпечення зовнішньополітичних заходів МЗС (візити, консультації, переговори)

Тема 5. Документи договірної характеру.

Тема 6. Основні види документів внутрішньовідомчого характеру в системі МЗС України

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання у співвідношенні 60/40. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Документарне забезпечення ЗЕД

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Документарне забезпечення ЗЕД
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК 12. Здатність використовувати нормативно-розпорядчі документи та довідкові матеріали при здійсненні професійної діяльності у сфері міжнародних економічних відносин.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Загальна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, семінари
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 4 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	292 “Міжнародні економічні відносини”
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	7 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Базові знання з української мови, зовнішньоекономічної діяльності та її державного регулювання
Викладач	Прокопчук Оксана Андріївна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

РН 2. Вільно спілкуватися з професійних питань державною та іноземними мовами усно і письмово, фахово використовувати економічну термінологію.

РН 19. Розуміти та застосовувати чинне законодавство, міжнародні нормативні документи і угоди, довідкові матеріали, чинні стандарти і технічні умови тощо у сфері міжнародних економічних відносин.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Умови здійснення та ліцензування ЗЕД

Тема 2. Договір у сфері зовнішньоекономічної діяльності

Тема 3. Документальне оформлення експортних операцій

Тема 4. Документальне оформлення імпорتنих операцій

Тема 5. Документальне оформлення операцій з давальницькою сировиною у сфері зовнішньоекономічної діяльності

Тема 6. Особливості бартерних операцій

Тема 7. Особливості документарного забезпечення міжнародної інвестиційної діяльності

Результати оцінювання (форми, критерії)

Підсумковий контроль знань студентів формується на підставі сумарного рейтингу, що включає рейтингові оцінки під час поточного контролю та рейтингову оцінку на екзамені (заліку) у формі тестування.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Міжнародний туризм

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Міжнародний туризм
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері міжнародних відносин у цілому та міжнародних економічних, зокрема, а також у процесі навчання, що передбачає застосування новітніх теорій та методів при здійсненні комплексних досліджень світогосподарських зв'язків, характеризується комплексністю та невизначеністю умов.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, кейс-стаді
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Міжнародні економічні відносини, Туризм
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	7 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Усюк Тетяна Вікторівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

PH 2. Вільно спілкуватися з професійних питань державною та іноземними мовами усно і письмово, фахово використовувати економічну термінологію.

PH 15. Визначати функціональні особливості, характер, рівень та ступінь взаємозв'язків між суб'єктами міжнародних економічних відносин різного рівня та налагоджувати комунікації між ними.

PH 19. Розуміти та застосовувати чинне законодавство, міжнародні нормативні документи і угоди, довідкові матеріали, чинні стандарти і технічні умови тощо у сфері міжнародних

економічних відносин.

РН 21. Розуміти і мати навички з ведення ділового протоколу та ділового етикету у сфері міжнародних економічних відносин, враховуючи особливості міжкультурного спілкування на професійному та соціальному рівнях, як державною так і іноземними мовами.

Короткий зміст дисципліни

Тема 1. Міжнародний туризм як соціально- економічне явище

Тема 2. Становлення сучасних форм розвитку міжнародного туризму в країнах

Тема 3. Безпека, ризики та туристичні формальності у міжнародному туризмі
Тема 4. Сутність та класифікаційні ознаки міжнародного туристичного ринку

Тема 5-6. Готельно-ресторанний бізнес

Тема 7. Міжнародні туристичні організації

Тема 8. Стан та перспективи розвитку міжнародного туризму в Україні

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання у співвідношенні 60/40. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Міжнародний тероризм

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Міжнародний тероризм
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	Здатність до абстрактного мислення, аналізу, синтезу та встановлення взаємозв'язків між явищами та процесами, які відбуваються у інформаційному середовищі зовнішньої політики
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Загальна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні заняття, проектна робота, брейнштормінг, case-study
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	292 Міжнародні економічні відносини
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	7 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Володіння засадничими положеннями у сфері політики та міжнародних відносин
Викладач	Куцмус Наталія Миколаївна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

РН 17. Визначати причини, типи та характер міжнародних конфліктів і суперечок, обґрунтовувати і застосовувати економічні, юридичні та дипломатичні методи і засоби їх вирішення на міжнародному рівні, відстоюючи національні інтереси України.

РН 20. Відстоювати національні інтереси України з урахуванням безпекової компоненти міжнародних економічних відносин.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Теоретичні аспекти міжнародних політичних протистоянь

Тема 2. Явище міжнародного тероризму: сутність, витоки та загрози

Тема 3. Передумови міжнародного тероризму

Тема 4. Історико-еволюційний аналіз міжнародного тероризму

Тема 5. Взаємодій спеціальних служб у протидії міжнародному тероризму.

Тема 6. Основні засади боротьби з міжнародним тероризмом в Україні

Результати оцінювання (форми, критерії):

Підсумковий контроль знань студентів здійснюється у вигляді письмового випробування за єдиним зразком білетів, що сприятиме перевірці розуміння студентом програмного матеріалу загалом, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності систематизації та творчого використання накопичених знань, уміння сформулювати своє ставлення до певної наукової проблеми.

**ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ
ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК 5. Здатність здійснювати комплексний аналіз та моніторинг кон'юнктури світових ринків, оцінювати зміни міжнародного середовища та вміти адаптуватися до них. СК 7. Здатність аналізувати теорії та механізми реалізації міжнародних валютно-фінансових і кредитних відносин. СК 18. Здатність застосовувати методи менеджменту та реалізовувати усі його функції у процесі розв'язання практичних завдань управлінської діяльності у сфері міжнародної діяльності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 4 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	292 Міжнародні економічні відносини
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Повинні знати та розуміти економічні категорії, закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки, які існують між процесами та явищами на різних рівнях економічних систем.
Викладач	Дема Дмитро Іванович
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Фінансів і кредиту

Результати навчання (уміння та навички):

РН 9. Розуміти і вміти застосовувати, відповідно до інших вимог освітньої програми, сучасні теорії та методи розв'язання спеціалізованих складних задач і практичних проблем у сфері міжнародної торгівлі товарами та послугами, міжнародного руху капіталу, міжнародних валютно-фінансових та кредитних відносин, мобільності людських ресурсів, міжнародного трансферу технологій.

РН 14. Розуміти і застосовувати теорії, принципи, засоби й інструменти реалізації міжнародних валютно-фінансових та кредитних відносин.

РН 27. Бути спроможним здійснювати управлінську діяльність у сфері міжнародних відносин через застосування методів та реалізацію функцій менеджменту.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Світові валютні системи та їх еволюція.

Тема 2. Валютні операції на міжнародних ринках.

Тема 3. Страхування валютного ризику.

Тема 4. Міжнародні кредитні операції.

Тема 5. Операції банків на міжнародних ринках позикового капіталу.

Тема 6. Організація міжнародних розрахунків.

Тема 7. Платіжний баланс країни.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі іспиту.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Міжнародний фінансовий менеджмент

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Міжнародний фінансовий менеджмент
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК 5. Здатність здійснювати комплексний аналіз та моніторинг кон'юнктури світових ринків, оцінювати зміни міжнародного середовища та вміти адаптуватися до них. СК 7. Здатність аналізувати теорії та механізми реалізації міжнародних валютно-фінансових і кредитних відносин. СК 18. Здатність застосовувати методи менеджменту та реалізовувати усі його функції у процесі розв'язання практичних завдань управлінської діяльності у сфері міжнародної діяльності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 4 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	292 Міжнародні економічні відносини
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Теоретичні знання зі сфери фінансів.
Викладач	Опалов Олександр Анатолійович
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

РН 9. Розуміти і вміти застосовувати, відповідно до інших вимог освітньої програми, сучасні

теорії та методи розв'язання спеціалізованих складних задач і практичних проблем у сфері міжнародної торгівлі товарами та послугами, міжнародного руху капіталу, міжнародних валютно-фінансових та кредитних відносин, мобільності людських ресурсів, міжнародного трансферу технологій.

РН 14. Розуміти і застосовувати теорії, принципи, засоби й інструменти реалізації міжнародних валютно-фінансових та кредитних відносин.

РН 27. Бути спроможним здійснювати управлінську діяльність у сфері міжнародних відносин через застосування методів та реалізацію функцій менеджменту.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Теоретичні основи міжнародного фінансового менеджменту

Тема 2. Управління активами міжнародних компаній

Тема 3. Управління грошовими потоками міжнародних компаній

Тема 4. Вартість та оптимізація структури капіталу міжнародних компаній

Тема 5. Управління прибутком міжнародних компаній

Тема 6. Управління реальними інвестиціями міжнародних компаній

Тема 7. Фінансове забезпечення міжнародних інвестиційних проектів

Тема 8. Управління фінансовими ризиками міжнародних компаній

Тема 9. Оцінка інвестиційної привабливості міжнародних компаній

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі іспиту.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Міжнародні фінансові ринки

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Міжнародні фінансові ринки
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК 5. Здатність здійснювати комплексний аналіз та моніторинг кон'юнктури світових ринків, оцінювати зміни міжнародного середовища та вміти адаптуватися до них. СК 7. Здатність аналізувати теорії та механізми реалізації міжнародних валютно-фінансових і кредитних відносин. СК 18. Здатність застосовувати методи менеджменту та реалізовувати усі його функції у процесі розв'язання практичних завдань управлінської діяльності у сфері міжнародної діяльності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 4 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	292 Міжнародні економічні відносини
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	7 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Опалов Олександр Анатолійович
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

РН 9. Розуміти і вміти застосовувати, відповідно до інших вимог освітньої програми, сучасні теорії та методи розв'язання спеціалізованих складних задач і практичних проблем у сфері міжнародної торгівлі товарами та послугами, міжнародного руху капіталу, міжнародних валютно-фінансових та кредитних відносин, мобільності людських ресурсів, міжнародного трансферу технологій.

PH 14. Розуміти і застосовувати теорії, принципи, засоби й інструменти реалізації міжнародних валютно-фінансових та кредитних відносин.

PH 27. Бути спроможним здійснювати управлінську діяльність у сфері міжнародних відносин через застосування методів та реалізацію функцій менеджменту.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Основи функціонування міжнародних фінансових ринків

Тема 2. Фінансові інструменти на міжнародних фінансових ринках

Тема 3. Основи діяльності міжнародних фінансових посередників

Тема 4. Валютні ринки та валютні операції

Тема 5. Міжнародний ринок капіталів

Тема 6. Міжнародний кредитний ринок і технології кредитування

Тема 7. Ринок міжнародних інвестицій

Тема 8. Міжнародний фондовий ринок

Тема 9. Регулювання міжнародних валютно-фінансових відносин

Тема 10. Україна у світовому фінансовому ринку

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі іспиту.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Міжнародні транспортні перевезення

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Міжнародні транспортні перевезення
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК 17. Здатність забезпечувати ефективне управління процесом участі у МЕВ суб'єктів мікро-, мезо- та макрорівня. СК 18. Здатність застосовувати методи менеджменту та реалізовувати усі його функції у процесі розв'язання практичних завдань управлінської діяльності у сфері міжнародної логістичної діяльності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	лекції, практичні, командна робота, семінари
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 4 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	292 "Міжнародні економічні відносини"
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	7 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Базові знання з економіки та міжнародних економічних відносин
Викладач	Паламарчук Тетяна Миколаївна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

РН 26. Володіти навичками ефективного управління міжнародною діяльністю суб'єктів мікро-, мезо- та макрорівня.

РН 27. Бути спроможним здійснювати управлінську діяльність у сфері міжнародних відносин через застосування методів та реалізацію функцій менеджменту.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Транспортні операції у ЗЕД

- Тема 2. Транспортні умови контрактів купівлі-продажу
- Тема 3. Організація міжнародних перевезень водним транспортом
- Тема 4. Організація міжнародних перевезень автомобільним транспортом
- Тема 5. Організація міжнародних перевезень залізничним транспортом
- Тема 6. Організація міжнародних перевезень повітряним транспортом
- Тема 7. Організація міжнародних перевезень трубопровідним транспортом та транзитні перевезення
- Тема 8. Міжнародні контейнерні перевезення
- Тема 9. Транспортно-логістичні системи світу
- Тема 10. Ціноутворення, ліцензування та страхування на транспорті

Результати оцінювання (форми, критерії)

Підсумковий контроль знань студентів формується на підставі сумарного рейтингу, що включає рейтингові оцінки під час поточного контролю та рейтингову оцінку на екзамені (заліку) у формі тестування.

**ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ
ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Крос-культурні комунікації

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Крос-культурні комунікації
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері міжнародних відносин у цілому та міжнародних економічних, зокрема, а також у процесі навчання, що передбачає застосування новітніх теорій та методів при здійсненні комплексних досліджень світогосподарських зв'язків, характеризується комплексністю та невизначеністю умов.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, кейс-стаді, презентаційний матеріал
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Міжнародні економічні відносини
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Усюк Тетяна Вікторівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

РН 5. Володіти навичками самоаналізу (самоконтролю), бути зрозумілим для представників інших бізнес-культур та професійних груп різного рівня (з фахівцями з інших галузей знань/видів діяльності) на засадах цінування різноманітності, мультикультурності, толерантності та поваги до них.

РН 8. Розуміти, виділяти й описувати нові явища, процеси й тенденції глобального розвитку, механізми й інструменти реалізації економічної політики та світових інтеграційних / дезінтеграційних процесів, у тому числі та євроатлантичної інтеграції

РН 12. Здійснювати комплексний аналіз складних економічних систем, зіставляти та порівнювати їх складові, оцінювати й аргументувати оцінки результативності їх функціонування.

PH 16. Демонструвати знання про стан досліджень міжнародних економічних відносин та світового господарства у міждисциплінарному поєднанні із політичними, юридичними, природничими науками.

PH 21. Розуміти і мати навички з ведення ділового протоколу та ділового етикету у сфері міжнародних економічних відносин, враховуючи особливості міжкультурного спілкування на професійному та соціальному рівнях, як державною так і іноземними мовами.

PH 22. Застосовувати відповідні методи, правила і принципи функціонування міжнародних економічних відносин для розвитку зовнішньоекономічної діяльності України.

Короткий зміст дисципліни

Тема 1. Крос-культурний менеджмент: предмет, історія та методи

Тема 2. Національні ділові культури.

Тема 3. Моделі світових ділових культур і національні відзнаки кроскультурних підприємницьких комунікацій

Тема 4. Крос-культурний фактор ділової взаємодії: джерела успіху або невдач в міжнародному бізнесі

Тема 5. Передумови формування крос-культурних підприємницьких комунікацій, їх елементи та класифікація

Тема 6. Бізнес-середовище організації та крос-культурні маркетингові рішення

Тема 7. Крос-культурна еволюція корпоративних культур і формування корпоративного іміджу

Тема 8. Командне управління, лідерство та врегулювання конфліктів в крос-культурних комунікаціях

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання у співвідношенні 60/40. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Комунікативні компетенції дипломата

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Комунікативні компетенції дипломата
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні завдання у сфері формування професійних компетенцій фахівців в системі міжнародних економічних відносин
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	лекції, практичні, командна робота, семінари
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 4 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	292 Міжнародні економічні відносини
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Базові знання з міжнародних економічних відносин
Викладач	Горбачова Ірина Володимирівна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

РН 5. Володіти навичками самоаналізу (самоконтролю), бути зрозумілим для представників інших бізнес-культур та професійних груп різного рівня (з фахівцями з інших галузей знань/видів діяльності) на засадах цінування різноманітності, мультикультурності, толерантності та поваги до них.

РН 17. Визначати причини, типи та характер міжнародних конфліктів і суперечок, обґрунтовувати і застосовувати економічні, юридичні та дипломатичні методи і засоби їх вирішення на міжнародному рівні, відстоюючи національні інтереси України.

РН 21. Розуміти і мати навички з ведення ділового протоколу та ділового етикету у сфері міжнародних економічних відносин, враховуючи особливості міжкультурного спілкування на професійному та соціальному рівнях, як державною так і іноземними мовами.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Сутність комунікативних компетенцій дипломата, сучасна методологія, понятійний апарат

Тема 2. Сучасні підходи до оцінки комунікаційних компетенцій дипломата. Суть комунікаційних компетенцій за теоріями Г. Хамела та К. К. Прахалада.

Тема 3. Концепції формування комунікативних компетенцій дипломата

Тема 4. Комунікативні стратегії та тактики спілкування в дипломатичній сфері

Тема 5. Мовленнєва компетенція дипломата. Методи та інструменти застосування знань мови на практиці. Засоби користуватися мовними одиницями

Тема 6. Сутність предметних компетенцій дипломата

Тема 7. Формування прагматичних компетенцій та мовленнєво-комунікативних умінь дипломата у політичному зовнішньому середовищі

Тема 8. Соціокультурні компетенції дипломата у сфері міжнародних відносин

Тема 9. Форми, типи мовлення з урахуванням функціонально-стильових різновидів спеціальних органів зовнішніх відносин країн світу

Тема 10. Сучасні зовнішньополітичні та комунікативні технології в сфері дипломатії

Результати оцінювання (форми, критерії)

Підсумковий контроль результатів навчання та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі проведення семестрового заліку у формі тестування.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Митна справа

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Митна справа
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК 12. Здатність використовувати нормативно-розпорядчі документи та довідкові матеріали при здійсненні професійної діяльності у сфері міжнародних економічних відносин.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 4 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	292 Міжнародні економічні відносини
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Базові знання з зовнішньоекономічної діяльності
Викладач	Данкевич Віталій Євгенович
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

РН 22. Застосовувати відповідні методи, правила і принципи функціонування міжнародних економічних відносин для розвитку зовнішньоекономічної діяльності України.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Історія виникнення митної справи, зовнішньоекономічна діяльність та митна справа в Україні

Тема 2. Організація управління митною справою в Україні. Організація митного контролю

Тема 3. Документарне забезпечення митного оформлення вантажів

Тема 4. Митні режими

Тема 5. Мито та митні збори

Тема 6. Правила переміщення через митний кордон товарів, валюти та транспортних засобів

Тема 7. Основні види митних правопорушень

Тема 8. Екологічний контроль сільськогосподарської продукції на митниці

Результати оцінювання (форми, критерії):

Підсумковий контроль знань студентів здійснюється у вигляді письмового або он-лайн тестування, що сприятиме перевірці розуміння студентом програмного матеріалу загалом, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності систематизації та творчого використання накопичених знань, уміння сформулювати своє ставлення до певної наукової проблеми.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Аналіз міжнародних проєктів

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Аналіз міжнародних проєктів
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	Здатність до абстрактного мислення, аналізу, синтезу при обґрунтуванні та реалізації міжнародних проєктів
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні заняття, проектна робота
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	292 «Міжнародні економічні відносини»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Володіння засадничими положеннями у сфері економіки, політики та міжнародних відносин
Викладач	Паламарчук Тетяна Миколаївна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

РН6. Планувати, організовувати, мотивувати, оцінювати та підвищувати результативність колективної праці, здійснювати дослідження в групі під керівництвом лідера, з урахуванням вимог та особливостей сьогодення в умовах обмеженості часу.

РН9. Розуміти і вміти застосовувати, відповідно до інших вимог освітньої програми, сучасні теорії та методи розв'язання спеціалізованих складних задач і практичних проблем у сфері міжнародної торгівлі товарами та послугами, міжнародного руху капіталу, міжнародних валютно-фінансових та кредитних відносин, мобільності людських ресурсів, міжнародного трансферу технологій.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Концепція та методологія проєктного аналізу.

Тема 2. Життєвий цикл міжнародного проєкту.

Тема 3. Концепція затрат і вигід у проєктному аналізі.

Тема 4. Проєктний грошовий потік.

Тема 5. Критерії прийняття проєктних рішень.

Тема 6. Динамічний аналіз беззбитковості міжнародного проєкту.

Тема 7. Комплексний інституційний аналіз.

Тема 8. Фінансове планування в проєктному аналізі.

Тема 9. Економічний аналіз ефективності міжнародного проєкту.

Тема 10. Технічний аналіз міжнародного проєкту.

Тема 11. Ризики інвестиційних проєктів та їх оцінка.

Тема 12. Екологічний аналіз міжнародного проєкту.

Тема 13. Соціальний аналіз міжнародного проєкту та його основні компоненти.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Підсумковий контроль знань студентів здійснюється у вигляді письмового випробування за єдиним зразком білетів, що сприятиме перевірці розуміння студентом програмного матеріалу загалом, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності систематизації та творчого використання накопичених знань, уміння сформулювати своє ставлення до певної наукової проблеми.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Міжнародна ризикологія

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Міжнародна ризикологія
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК 17. Здатність забезпечувати ефективне управління процесом участі у МЕВ суб'єктів мікро-, мезо- та макрорівня. СК 18. Здатність застосовувати методи менеджменту та реалізовувати усі його функції у процесі розв'язання практичних завдань управлінської діяльності у сфері міжнародної діяльності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 4 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Міжнародні економічні відносини
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Пивовар Петро Вікторович
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички)

РН 9. Розуміти і вміти застосовувати, відповідно до інших вимог освітньої програми, сучасні теорії та методи розв'язання спеціалізованих складних задач і практичних проблем у сфері міжнародної торгівлі товарами та послугами, міжнародного руху капіталу, міжнародних

валютно-фінансових та кредитних відносин, мобільності людських ресурсів, міжнародного трансферу технологій.

РН 27. Бути спроможним здійснювати управлінську діяльність у сфері міжнародних відносин через застосування методів та реалізацію функцій менеджменту.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Невизначеність, конфліктність та ризик у зовнішньоекономічній діяльності

Тема 2. Класифікація ризиків зовнішньоекономічної діяльності

Тема 3. Кількісний аналіз та оцінювання ризику в зовнішньоекономічній діяльності

Тема 4. Політичний ризик, валовий внутрішній продукт та зовнішній борг

Тема 5. Управління валютним ризиком

Тема 6. Урахування ризику в оцінюванні міжнародних інвестиційних проєктів

Тема 7. Моделювання та управління транспортними ризиками

Результати оцінювання (форми, критерії):

Підсумковий контроль знань студентів здійснюється у вигляді письмового або он-лайн тестування, що сприятиме перевірці розуміння студентом програмного матеріалу загалом, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності систематизації та творчого використання накопичених знань, уміння сформулювати своє ставлення до певної наукової проблеми.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Моделювання міжнародних товарних ринків

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Моделювання міжнародних товарних ринків
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	Здатність до абстрактного мислення, аналізу, синтезу
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, лабораторні заняття, проектна робота, брейнштормінг, case-study
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	бакалавр
Спеціальність	292 «Міжнародні економічні відносини»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Практичне володіння методами статистики, вищої математики та економетрики
Викладач	Пивовар Петро Вікторович
Кафедра	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

РН 13. Підбирати і вміло застосовувати аналітичний інструментарій дослідження стану та перспектив розвитку окремих сегментів міжнародних ринків товарів і послуг з використанням сучасних знань про методи, форми й інструменти регулювання міжнародної торгівлі.

РН 16. Демонструвати знання про стан досліджень міжнародних економічних відносин та світового господарства у міждисциплінарному поєднанні із політичними, юридичними, природничими науками.

РН 18. Досліджувати економічні явища та процеси у міжнародній сфері на основі розуміння категорій, законів; виділяючи й узагальнюючи тенденції, закономірності функціонування та розвитку світового господарства з урахуванням причинно-наслідкових та просторово-часових зв'язків.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Основні положення моделювання міжнародних товарних ринків

Тема 2. Методологія моделювання міжнародних товарних ринків

Тема 3. Сучасні підходи до моделювання міжнародних товарних ринків

Тема 4. Місце та роль країн у міжнародних товарних ринків

Тема 5. Гравітаційні моделі в аналізі розвитку міжнародних товарних ринків

Тема 6. Моделювання швидких та лавиноподібних соціально-економічних процесів.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Підсумковий контроль знань студентів здійснюється у вигляді письмового випробування за єдиним зразком білетів, що сприятиме перевірці розуміння студентом програмного матеріалу загалом, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності систематизації та творчого використання накопичених знань, уміння сформулювати своє ставлення до певної наукової проблеми.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Управління міжнародною конкурентоспроможністю

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Управління міжнародною конкурентоспроможністю
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	Здатність забезпечувати ефективне управління процесом участі у МЕВ суб'єктів мікро-, мезо- та макрорівня. Здатність застосовувати методи менеджменту та реалізовувати усі його функції у процесі розв'язання практичних завдань управлінської діяльності у сфері міжнародної діяльності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, семінари
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 4 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	292 "Міжнародні економічні відносини"
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Базові знання з економіки та менеджменту
Викладач	Прокопчук Оксана Андріївна
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

РН 27. Бути спроможним здійснювати управлінську діяльність у сфері міжнародних відносин через застосування методів та реалізацію функцій менеджменту.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Сучасні теорії конкуренції

Тема 2. Сутність та рівні міжнародної конкурентоспроможності.

Тема 3. Діагностика конкурентного середовища.

Тема 4. Міжнародна конкурентоспроможність національних економік.

Тема 5. Конкурентоспроможність галузей у світовому господарстві.

Тема 6. Міжнародна конкурентоспроможність підприємства: міжнародне конкурентне середовище компанії.

Тема 7. Конкурентоспроможність товарів і послуг на світовому ринку.

Тема 8. Стратегічне управління міжнародною конкурентоспроможністю.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Підсумковий контроль знань студентів формується на підставі сумарного рейтингу, що включає рейтингові оцінки під час поточного контролю та рейтингову оцінку на екзамені (заліку) у формі тестування.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Зелений курс у міжнародній політиці

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Зелений курс у міжнародній політиці
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	Здатність до абстрактного мислення, аналізу, синтезу та встановлення взаємозв'язків між явищами та процесами, які відбуваються при формуванні зеленого курсу міжнародної політики
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні заняття, проектна робота, брейнштормінг, case-study
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	292 «Міжнародні економічні відносини»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Володіння засадничими положеннями у сфері економіки, політики та міжнародних відносин
Викладач	Данкевич Віталій Євгенович
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички):

РН 4. Систематизувати й упорядкувати отриману інформацію щодо процесів і явищ у світовому господарстві; оцінювати та пояснювати вплив ендегенних і екзогенних факторів на них; формулювати висновки і розробляти рекомендації з урахуванням особливостей національного і міжнародного середовища.

РН 8. Розуміти, виділяти й описувати нові явища, процеси й тенденції глобального розвитку, механізми й інструменти реалізації економічної політики та світових інтеграційних / дезінтеграційних процесів, у тому числі та євроатлантичної інтеграції

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1 .Екологічна політика і право

Тема 2. Глобальна кліматична політика

Тема 3. Європейський зелений курс

Тема 4. Глобальна циркулярна економіка

Тема 5. Енергозбереження і енергоефективність

Результати оцінювання (форми, критерії)

Підсумковий контроль знань студентів здійснюється у вигляді письмового випробування за єдиним зразком білетів, що сприятиме перевірці розуміння студентом програмного матеріалу загалом, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності систематизації та творчого використання накопичених знань, уміння сформулювати своє ставлення до певної наукової проблеми.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Міжнародне співробітництво у сфері сталого розвитку

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Міжнародне співробітництво у сфері сталого розвитку
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	Здатність виокремлювати характерні ознаки та тенденції розвитку світового господарства, особливості реалізації економічної політики та світових інтеграційних / дезінтеграційних процесів
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні заняття, командна проектна робота
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	292 «Міжнародні економічні відносини»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8-ий семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Володіння засадничими положеннями у сфері сталого розвитку та міжнародних відносин
Викладач	Ковальчук Олександр Дмитрович
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції

Результати навчання (уміння та навички).

РН 4. Систематизувати й упорядковувати отриману інформацію щодо процесів і явищ у світовому господарстві; оцінювати та пояснювати вплив ендегенних і екзогенних факторів на них; формулювати висновки і розробляти рекомендації з урахуванням особливостей національного і міжнародного середовища.

РН 8. Розуміти, виділяти й описувати нові явища, процеси й тенденції глобального розвитку, механізми й інструменти реалізації економічної політики та світових інтеграційних / дезінтеграційних процесів, у тому числі та євроатлантичної інтеграції

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Глобальні та транскордонні екологічні проблеми, як передумова для міжнародної Тема

2. співпраці у сфері сталого розвитку.

Тема 3. Міжнародно-правові аспекти сталого розвитку.

Тема 4. Основні форми міжнародного співробітництва.

Тема 5. Міжнародні організації як важливі інструменти розв'язання питань сталого розвитку.

Урядові міжнародні організації як важливий інструмент розв'язання питань сталого розвитку.

Тема 6. Роль ООН у розв'язанні питань сталого розвитку.

Тема 7. Участь неурядових організацій у міжнародному співробітництві з метою розв'язання питань сталого розвитку.

Тема 8. Основні положення міжнародних конвенцій та договорів у сфері сталого розвитку, учасником яких є Україна.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Усний контроль (усне опитування), письмовий контроль, тестовий контроль (тести відкритої та закритої форми), методи самоконтролю.

**Експлікаційні форми навчальних програм
дисциплін вибіркової компоненти
для студентів спеціальності
075 «МАРКЕТИНГ»
2 курс освітнього ступеня бакалавр**

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Комерційна діяльність

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Комерційна діяльність
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	075 «Маркетинг»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Успішне опанування дисциплін, що передують вивченню даної дисципліни відповідно до структурно-логічної схеми ОПП «Маркетинг»
Викладач	Власенко О.П.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.

РН11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.

РН13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Сутність, зміст та складові комерції.

Тема 2. Комерційна інформація та її захист.

Тема 3. Історичні засади комерційної діяльності.

Тема 4. Комерційні договірні зобов'язання та ділова етика.

Тема 5. Комерційна діяльність посередників.

Тема 6. Комерційні канали розподілу.

Тема 7. Лізинг, оренда та франчайзинг у маркетинговій системі.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Маркетинг в підприємстві

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Маркетинг в підприємстві
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК2. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і 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. ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проектна робота
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	075 «Маркетинг»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Успішне опанування дисциплін, що передують вивченню даної дисципліни відповідно до структурно-логічної схеми ОПП «Маркетинг»
Викладач	Власенко О.П.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.

РН4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного

аналітичного й методичного інструментарію.

РН11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Роль маркетингу в діяльності сучасного підприємства

Тема 2. Аналіз кон'юнктури ринку: реальний стан та прогнозування змін

Тема 3. Конкуренції в підприємстві

Тема 4. Використання інструментів комплексу маркетингу

Тема 5. Маркетинг в підприємстві: стратегії та технології

Тема 6. Комплекс маркетингових комунікацій: специфіка розробки.

Тема 7. ФОПСТИЗ в підприємстві: особливості застосування

Тема 8. Медіа-стратегія в підприємницькій активності

Результати оцінювання (форми, критерії):

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Корпоративний маркетинг

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Корпоративний маркетинг
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК2. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і 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. ЗК4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями ЗК6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Загальна
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проектна робота
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	075 «Маркетинг»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Успішне опанування дисциплін, що передують вивченню даної дисципліни відповідно до структурно-логічної схеми ОПП «Маркетинг»
Викладач	Волкова І.М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.

РН2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.

P13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.

P15. Діяти соціально відповідально та громадськосвідомо на основі етичних принципів маркетингу, поваги до культурного різноманіття та цінностей громадянського суспільства з дотриманням прав і свобод особистості.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Корпоративна культура як маркетинговий ресурс

Тема 2. Корпоративна політика

Тема 3. Стратегії корпоративного маркетингу

Тема 4. Формування корпоративної культури підприємства: основні методи та підходи

Тема 5. Корпоративний контент-маркетинг

Тема 6. Роль корпоративної культури у прийнятті управлінських рішень

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Маркетингові інтернет-комунікації

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Маркетингові інтернет-комунікації
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями. ЗК6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. ЗК8. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні. ЗК9. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проектна робота
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Маркетинг
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Успішне опанування дисциплін, що передують вивченню даної дисципліни відповідно до структурно-логічної схеми ОПП «Маркетинг»
Викладач	Ращенко А.В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН7. Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію.

РН8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.

РН10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.

РН11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати

маркетингові функції ринкового суб'єкта.

РН12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

Внаслідок вивчення дисципліни студенти повинні оволодіти теоретичними знаннями і практичними навичками щодо розробки і впровадження системи маркетингових комунікацій та сучасних методів просування продукції в Інтернеті. Напрацювання навичок в сфері *SEO*, *SMM*, контент маркетингу, контекстної та банерної реклами, таргетингу, партнерського та e-mail маркетингу.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань).

Тема 1. Інформаційні та інноваційні технології сучасного маркетингу.

Тема 2. Маркетингові комунікації.

Тема 3. Методи просування продукції в Інтернеті.

Тема 4. Маркетингові інтернет-технології (*SEO*, *SMM*, контент маркетинг, контекстна та банерна реклама, таргетинг, партнерський та e-mail маркетинг).

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Соціальні мережі у маркетингу

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Соціальні мережі у маркетингу
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК14. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо. СК9. Здатність використовувати інструментарій маркетингу в інноваційної діяльності. СК10. Здатність використовувати маркетингові інформаційні системи в ухваленні маркетингових рішень і розробляти рекомендації щодо підвищення їх ефективності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Маркетинг
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Успішне опанування дисциплін, що передують вивченню даної дисципліни відповідно до структурно-логічної схеми ОПП «Маркетинг»
Викладач	Волкова І. М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН7. Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію.

РН8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.

РН15. Діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних принципів маркетингу, поваги до культурного різноманіття та цінностей громадянського суспільства з дотриманням прав і свобод особистості.

PH16. Відповідати вимогам, які висуваються до сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Особливості маркетингу у соціальних мережах.

Тема 2. Соціальні мережі в структурі сучасного суспільства.

Тема 3. Маркетингова стратегія соціальних мереж.

Тема 4. Особливості створення контенту для соціальних мереж.

Тема 5. Стратегія просування в соціальних мережах.

Тема 6. Рекламний інструментарій соціальних мереж.

Тема 7. Ефективність роботи в соціальних мережах.

Результати оцінювання (форми, критерії).

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Інтернет маркетинг

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Інтернет маркетинг
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями. СК4. Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими. СК5. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Маркетинг
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Успішне опанування дисциплін, що передують вивченню даної дисципліни відповідно до структурно-логічної схеми ОПП «Маркетинг»
Викладач	Волкова І. М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН5. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів.

РН8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.

РН10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Теоретичні основи Інтернет маркетингу.

Тема 2. Стратегії Інтернет маркетингу.

Тема 3. Базові основи роботи пошукових систем.

Тема 4. Веб-сайт як інструмент Інтернет маркетингу.

Тема 5. Принципи внутрішньої та зовнішньої оптимізації сайту.

Тема 6. Контекстна реклама та просування сайту в Інтернет.

Тема 7. Сучасні заходи Інтернет маркетингу та оцінка їх ефективності.

Результати оцінювання (форми, критерії).

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

**Експлікаційні форми навчальних програм
дисциплін вибіркової компоненти
для студентів спеціальності
075 «МАРКЕТИНГ»
3 курс освітнього ступеня бакалавр**

**ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ
ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Культура споживання

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Культура споживання
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	<p>ЗК1. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.</p> <p>ЗК2. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і 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.</p> <p>ЗК4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.</p> <p>ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.</p>
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Загальна
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проектна робота
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Маркетинг
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Ращенко А.В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

P1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.

P2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.

P3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.

P13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.

P15. Діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних принципів маркетингу, поваги до культурного різноманіття та цінностей громадянського суспільства з дотриманням прав і свобод особистості.

P18. Демонструвати відповідальність у ставленні до моральних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства у професійній маркетинговій діяльності

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань).

Тема 1. Суть та значення безпечного споживання в сучасних умовах.

Тема 2. Світові детермінанти безпечного споживання.

Тема 3. Історичні засади консюмеризму.

Тема 4. Адаптація вітчизняної системи технічного регулювання до міжнародних стандартів безпечного споживання.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Дослідження споживчих мотивацій

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Дослідження споживчих мотивацій
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК14.Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	075 «Маркетинг»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Успішне опанування дисциплін, що передують вивченню даної дисципліни відповідно до структурно-логічної схеми ОПП «Маркетинг»
Викладач	Волкова І. М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.

РН3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.

РН5. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів.

РН11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.

РН15. Діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних принципів маркетингу, поваги до культурного різноманіття та цінностей громадянського суспільства з дотриманням прав і свобод особистості.

РН18. Демонструвати відповідальність у ставленні до моральних, культурних, наукових

цінностей і досягнень суспільства у професійній маркетинговій діяльності.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Сутність споживчої поведінки

Тема 2. Теорії мотивацій споживачів

Тема 3. Формування моделі споживчої поведінки

Тема 4. Тренди маркетингових досліджень споживчих мотивацій

Тема 5. Кількісні методи дослідження споживчих мотивацій

Тема 6. Якісні методи дослідження споживчих мотивацій

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Економічне прогнозування та планування

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Економічне прогнозування та планування
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	Здатність до гнучкого мислення та компетентного застосування набутих знань для здійснення економічного планування та прогнозування підприємницької діяльності
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл загальної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	075 Маркетинг
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Швець Т. В., Булуй О. Г.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.

РН4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.

РН9. Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень.

РН11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Теоретичні основи економічного прогнозування та планування

Тема 2. Методи економічного прогнозування та планування

Тема 3. Інформаційне забезпечення економічного прогнозування та планування

- Тема 4. Прогнозування макроекономічних процесів явищ та результатів економічної діяльності
- Тема 5. Прогнозування розвитку окремих секторів національної економіки
- Тема 6. Прогнозування національних, регіональних та локальних рівнів
- Тема 7. Прогнозування в системі управління організацією
- Тема 8. Оцінка якості економічних прогнозів

Результати оцінювання (форми, критерії).

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Інноваційний маркетинг

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	«Інноваційний маркетинг»
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	075 «Маркетинг»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	5 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Успішне опанування дисциплін, що передують вивченню даної дисципліни відповідно до структурно-логічної схеми ОПП «Маркетинг»
Викладач	Волкова І. М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.

РН11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.

РН13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Сутність інноваційного маркетингу

Тема 2. Соціально-етичний маркетинг

Тема 3. Маркетинг взаємовідносин

Тема 4. Інновації у товарній політиці

Тема 5. Інновації у ціновій політиці та збутовій політиках

Тема 6. Інновації у маркетингових комунікаціях

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

**ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ
ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Інноваційні маркетингові технології ATL&BTL

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Інноваційні маркетингові технології ATL&BTL
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, командна робота, проектна робота
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Маркетинг
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	5
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Успішне опанування дисциплін, що передують вивченню даної дисципліни відповідно до структурно-логічної схеми ОПП «Маркетинг»
Викладач	Волкова І.М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.

РН2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.

PH3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.

PH5. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів.

PH11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.

PH13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань).

1. Суть, зміст і характеристика ATL технологій.
2. Суть, зміст і характеристика BTL технологій.
3. Інтегровані маркетингові комунікації для підприємств різних сфер господарювання.
4. Механізми споживчого кредитування.
5. Інноваційні технології маркетингу: міжнародний бенчмаркінг.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Маркетингова діагностика

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Маркетингова діагностика
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК8. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні. СК2. Здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу. СК3. Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі. СК11. Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проектна робота
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	075 «Маркетинг»
Терміни вивчення дисципліни(семестр)	5 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Успішне опанування дисциплін, що передують вивченню даної дисципліни відповідно до структурно-логічної схеми ОПП «Маркетинг»
Викладач	Ращенко А.В.
Кафедра(яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного

аналітичного й методичного інструментарію.

РН6. Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності.

РН8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.

РН10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.

Р12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Закономірності ринкових тенденцій, які обґрунтовуються змінами попиту та пропозиції на ринку.

Тема 2. Закономірності ринкових тенденцій та їх вплив на зміну ринкового попиту та пропозиції.

Тема 3. Проведення первинного та вторинного дослідження товарних ринків.

Тема 4. Планування та його необхідність при проведенні маркетингової діагностики.

Тема 5. Особливості маркетингового планування "зверху до низу"; етапи процесу планування.

Тема 6. Розрахунок кошторису.

Тема 7. Ситуаційний аналіз: особливості його проведення.

Тема 8. Складові бізнес-кейсу фірми та методика їх опрацювання.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Маркетинг-консалтинг

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Маркетинг-консалтинг
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	<p>ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.</p> <p>ЗК4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.</p> <p>ЗК8. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.</p> <p>СК1. Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу.</p> <p>СК4. Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими.</p> <p>СК6. Здатність проводити маркетингові дослідження у різних сферах маркетингової діяльності.</p> <p>СК9. Здатність використовувати інструментарій маркетингу в інноваційній діяльності.</p> <p>СК12. Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу.</p> <p>СК14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.</p>
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна
Методи викладання (лекції, практичні, семінар, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проектна робота
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Маркетинг
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	5
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Успішне опанування дисциплін, що передують вивченню даної дисципліни відповідно до структурно-логічної схеми ОПП «Маркетинг»
Викладач	Ращенко А.В., Лесь А.В.

Результати навчання (уміння та навички):

РН5. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів.

РН8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.

РН9. Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень.

РН10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.

РН12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

РН14. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Маркетингова інформаційна система та специфіка збору, систематизації, опрацювання та аналізу зібраної інформації.

Тема 2. Використання маркетингових методів з метою отримання навиків її застосування і проведення маркетингового дослідження.

Тема 3. Визначення напрямів діяльності торгової марки на найближчу і більш віддалену перспективу.

Тема 4. Розробка місії, цілей та задач фірми.

Тема 5. Вивчення послідовності проведення аналізу ринку задля розробки успішного консалтинг-проекту.

Тема 6. Розробка стратегії довгострокового виживання підприємства.

Тема 7. Опрацювання стратегій розвитку фірми.

Тема 8. Аналіз бізнес-портфелю фірми та вміння застосовувати отримані знання на практиці.

Результати оцінювання (форми, критерії).

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

**ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ
ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Міжнародні стандарти ISO

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Міжнародні стандарти ISO
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК1. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні. ЗК2. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і 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. ЗК4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями. ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Загальна
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проектна робота
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Маркетинг
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Власенко О.П.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

P1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.

P2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.

P3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.

P13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.

P15. Діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних принципів маркетингу, поваги до культурного різноманіття та цінностей громадянського суспільства з дотриманням прав і свобод особистості.

P18. Демонструвати відповідальність у ставленні до моральних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства у професійній маркетинговій діяльності

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань).

Тема 1. Історичні засади технічного регулювання.

Тема 2. Напрями діяльності Міжнародної організації зі стандартизації.

Тема 3. Гармонізація вітчизняних і стових технічних регламентів.

Тема 4. Стандарти серії ISO 9000, ISO 14000, ISO 22000.

Результати оцінювання (форми, критерії).

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Планування і організація діяльності підприємства

для «Каталогу вибіркового дисциплін»

Назва дисципліни	Планування і організація діяльності підприємств
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	Здатність до гнучкого мислення та компетентного застосування набутих знань для планування та організації ведення бізнесу; здатність здійснювати планування маркетингової, виробничої, організаційної та фінансової діяльності підприємства, оцінювання підприємницьких ризиків
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл загальної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	075 Маркетинг
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Швець Т. В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.

РН4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.

РН9. Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень.

РН11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Сутність та необхідність планування

Тема 2. Стратегічне планування

Тема 3. Бізнес-планування

Тема 4. Розробка маркетингової програми підприємства

Тема 5. Обґрунтування виробничої програми підприємства

Тема 6. Планування використання основних засобів виробництва

Тема 7. План з персоналу і оплати праці

Тема 8. Планування витрат і собівартості продукції

Тема 9. Фінансовий план підприємства

Результати оцінювання (форми, критерії).

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Стандартизація і сертифікація

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Стандартизація і сертифікація
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК1. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні. ЗК2. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і 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. ЗК4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями. ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Загальна
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проектна робота
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Маркетинг
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Власенко О.П.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

P1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.

P2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.

P3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.

P13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.

P15. Діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних принципів маркетингу, поваги до культурного різноманіття та цінностей громадянського суспільства з дотриманням прав і свобод особистості.

P18. Демонструвати відповідальність у ставленні до моральних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства у професійній маркетинговій діяльності

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань).

Тема 1. Основи безпеки споживання та соціально-етичного маркетингу.

Тема 2. Історичні засади формування системи технічного регулювання.

Тема 3. Міжнародний досвід і адаптація вітчизняної системи стандартизації і сертифікації до вимог сучасного ринку.

Тема 4. Вітчизняна нормативно-правова база зі стандартизації та захисту прав споживачів.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Бенчмаркинг

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Бенчмаркинг
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. СК7. Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів. СК11. Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків. СК14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проектна робота
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Маркетинг
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	5
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Успішне опанування дисциплін, що передують вивченню даної дисципліни відповідно до структурно-логічної схеми ОПП «Маркетинг»
Викладач	Ращенко А.В., Лесь А.В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.

РН5. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів.

РН7. Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні

продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Поняття «бенчмаркінг»: суть, зміст, цілі і завдання.

Тема 2. Механізм бенчмаркінгових досліджень. Недоліки впровадження бенчмаркінгу.

Тема 3. Ділова розвідка та промислове шпигунство. Мета і методи збору інформації

Тема 4. Бенчмаркінг і веб-маркетинг. SMM як інструмент покращення бізнесу.

Тема 5. Бенчмаркінг в системі управління підприємством

Тема 6. Конкурентоспроможність персоналу та її вплив на ефективність діяльності. HR-бенчмаркінг.

Тема 7. Світові стратегії бенчмаркінгу.

Результати оцінювання (форми, критерії).

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Веб-дизайн в маркетингу

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Веб-дизайн в маркетингу
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК9. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. ЗК11. Здатність працювати в команді. ЗК12. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності). СК11. Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків. СК13. Здатність планування і провадження ефективної маркетингової діяльності ринкового суб'єкта в крос- функціональному розрізі. СК14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проектна робота
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Маркетинг
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	5
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Успішне опанування дисциплін, що передують вивченню даної дисципліни відповідно до структурно-логічної схеми ОПП «Маркетинг»
Викладач	Ращенко А.В., Лесь А.В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН7. Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні

продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію.

РН10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.

РН14. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Роль веб-дизайну у маркетингу.

Тема 2. Тренди user experience у веб-дизайні.

Тема 3 Тренди user impression у веб-дизайні.

Тема 4. Символіка кольорів у веб-дизайні.

Тема 5. Основи композиції у веб-дизайні.

Тема 6. Типографіка у веб-дизайні.

Тема 7. Бриф та комунікація із веб-дизайнером і розробником.

Тема 8. Дослідження у вебi.

Тема 9. Інтернет-маркетинг та веб дизайн.

Результати оцінювання (форми, критерії).

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Дизайн реклами

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Дизайн реклами
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК9. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. ЗК11. Здатність працювати в команді. ЗК12. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності). СК11. Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків. СК13. Здатність планування і провадження ефективної маркетингової діяльності ринкового суб'єкта в крос- функціональному розрізі. СК14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проектна робота
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Маркетинг
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	5
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Успішне опанування дисциплін, що передують вивченню даної дисципліни відповідно до структурно-логічної схеми ОПП «Маркетинг»
Викладач	Ращенко А.В., Лесь А.В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН7. Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні

продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію.

РН10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.

РН14. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Символіка кольорів у рекламі.

Тема 2. Основи дизайн-композиції рекламної продукції.

Тема 3. Структури композиції реклами.

Тема 4. Дизайн реклами як вид художнього проектування.

Тема 5. Типографіка та модульність реклами.

Тема 6. Зображення в рекламі.

Тема 7. Художнє конструювання різних видів реклами.

Тема 8. Фірмовий стиль і його носії.

Результати оцінювання (форми, критерії).

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Зв'язки з громадськістю

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Зв'язки з громадськістю
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК9. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. СК7. Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів. СК11. Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків. СК14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проектна робота
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Маркетинг
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	5
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Успішне опанування дисциплін, що передують вивченню даної дисципліни відповідно до структурно-логічної схеми ОПП «Маркетинг»
Викладач	Ращенко А.В., Лесь А.В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН7. Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію.

PH10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.

PH17. Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Паблік рілейшнз як сфера професійної діяльності.

Тема 2. Громадськість як об'єкт та суб'єкт комунікації.

Тема 3. Організація діяльності системи зв'язків з громадськістю.

Тема 4. Методи впливу на громадськість. Вербальні комунікації в системі зв'язків з громадськістю.

Тема 5. Роль служби комунікацій з громадськістю у формуванні іміджу організації.

Тема 6. Паблік рілейшнз у функціональній структурі організації.

Тема 7. Громадськість в галузі паблік рілейшнз: визначення, класифікація, закономірності функціонування.

Результати оцінювання (форми, критерії).

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Івент-маркетинг

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Івент-маркетинг
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК9. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. СК13. Здатність планування і провадження ефективної маркетингової діяльності ринкового суб'єкта в крос- функціональному розрізі. СК14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проектна робота
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Маркетинг
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	5
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Успішне опанування дисциплін, що передують вивченню даної дисципліни відповідно до структурно-логічної схеми ОПП «Маркетинг»
Викладач	Ращенко А.В., Лесь А.В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.

РН12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

РН13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Поняття та зміст Event.

- Тема 2. Методологія дослідження спеціальних подій.
- Тема 3. Технологія розробки програми івентзаходу.
- Тема 4. Планування івент-заходів.
- Тема 5. Склад та функції персоналу в організації івент-заходів.
- Тема 6. Управління ризиками івент-заходів.
- Тема 7. Інструменти просування івент-заходів.
- Тема 8. Ефективність управління івентзаходами

Результати оцінювання (форми, критерії).

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Рекламний менеджмент

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Рекламний менеджмент
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК11.Здатність працювати в команді. ЗК12. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності). СК1. Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу. СК10. Здатність використовувати маркетингові інформаційні системи в ухваленні маркетингових рішень і розробляти рекомендації щодо підвищення їх ефективності. СК13. Здатність планування і провадження ефективної маркетингової діяльності ринкового суб'єкта в крос- функціональному розрізі.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проектна робота
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Маркетинг
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	5 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Успішне опанування дисциплін, що передують вивченню даної дисципліни відповідно до структурно-логічної схеми ОПП «Маркетинг»
Викладач	Ращенко А.В., Лесь А.В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.

РН6. Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх

взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності.

РН9. Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень.

РН10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.

РН14. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Сутність рекламного менеджменту.

Тема 2. Основні класифікаційні ознаки реклами.

Тема 3. Механізм дії реклами.

Тема 4. Психологічні основи рекламного менеджменту.

Тема 5. Сучасна теорія корпоративної реклами.

Тема 6. Рекламне дослідження ринку.

Тема 7. Організація і структура рекламного процесу. Особливості менеджменту рекламодавця.

Тема 8. Рекламні агентства і планування рекламних кампаній.

Тема 9. Розробка плану використання ЗМІ та медіа-планування.

Тема 10. Планування і контроль результатів рекламної кампанії

Результати оцінювання (форми, критерії).

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

**ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ
ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Маркетингова діагностика

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Маркетингова діагностика
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК8. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні. СК2. Здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу. СК3. Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі. СК11. Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проектна робота
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	075 «Маркетинг»
Терміни вивчення дисципліни(семестр)	5 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Успішне опанування дисциплін, що передують вивченню даної дисципліни відповідно до структурно-логічної схеми ОПП «Маркетинг»
Викладач	Раценко А.В.
Кафедра(яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.

РН6. Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності.

РН8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.

РН10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.

Р12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Закономірності ринкових тенденцій, які обґрунтовуються змінами попиту та пропозиції на ринку.

Тема 2. Закономірності ринкових тенденцій та їх вплив на зміну ринкового попиту та пропозиції.

Тема 3. Проведення первинного та вторинного дослідження товарних ринків.

Тема 4. Планування та його необхідність при проведенні маркетингової діагностики.

Тема 5. Особливості маркетингового планування "зверху до низу"; етапи процесу планування.

Тема 6. Розрахунок кошторису.

Тема 7. Ситуаційний аналіз: особливості його проведення.

Тема 8. Складові бізнес-кейсу фірми та методика їх опрацювання.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Управління лояльністю споживачів

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Управління лояльністю споживачів
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. СК11. Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків. СК14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Маркетинг
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Успішне опанування дисциплін, що передують вивченню даної дисципліни відповідно до структурно-логічної схеми ОПП «Маркетинг»
Викладач	Волкова І. М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.

РН2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.

PH5. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів.

PH8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Сутність та типи лояльності споживачів.

Тема 2. Підходи до управління лояльністю споживачів.

Тема 3. Сутність та види програм лояльності.

Тема 4. Інформаційно-аналітичне забезпечення імплементації системи управління лояльністю.

Тема 5. Організація системи управління лояльністю споживачів.

Тема 6. Методи оцінювання результативності формування перцепційної лояльності споживачів.

Тема 7. Методи оцінювання результативності формування транзакційної лояльності споживачів.

Результати оцінювання (форми, критерії).

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Трейд-маркетинг

для «Каталогу вибіркового дисциплін»

Назва дисципліни	Трейд-маркетинг
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	СК4. Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими. СК5. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу. СК14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Маркетинг
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Успішне опанування дисциплін, що передують вивченню даної дисципліни відповідно до структурно-логічної схеми ОПП «Маркетинг»
Викладач	Волкова І. М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.

РН5. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів.

РН8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.

РН12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Сучасна концепція трейд-маркетингу.

Тема 2. Інструментарій трейд-маркетингу.

Тема 3. Організація маркетингової діяльності торговельного підприємства.

Тема 4. Товарна політика торговельного підприємства.

Тема 5. Цінова політика торговельного підприємства.

Тема 6. Збутова політика торговельного підприємства.

Тема 7. Формування комунікаційної політики торговельного підприємства.

Результати оцінювання (форми, критерії).

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

**Експлікаційні форми навчальних програм
дисциплін вибіркової компоненти
для студентів спеціальності
075 «МАРКЕТИНГ»
4 курс освітнього ступеня бакалавр**

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Основи наукових досліджень

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Основи наукових досліджень
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК8. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні. СК1. Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу. СК12. Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проектна робота
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Маркетинг
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	7
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Успішне опанування дисциплін, що передують вивченню даної дисципліни відповідно до структурно-логічної схеми ОПП «Маркетинг»
Викладач	Зіновчук В.В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.

РН2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.

РН12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Вибір та обґрунтування теми наукового дослідження.

Тема 2. Складання плану наукового дослідження та програми його проведення.

Тема 3. Визначення гіпотези, мети, завдань дослідження, його об'єкта і предмета.

Тема 4. Вибір наукових підходів та загальнонаукових методів дослідження.

Тема 5. Вибір та використання спеціальних методів економічного дослідження.

Тема 6. Проведення соціологічного опитування в економічному дослідженні.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

**ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ
ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Маркетинг в секторах національної економіки

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Маркетинг в секторах національної економіки
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями. ЗК6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. ЗК8. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Маркетинг
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	7 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Успішне опанування дисциплін, що передують вивченню даної дисципліни відповідно до структурно-логічної схеми ОПП «Маркетинг»
Викладач	Лесь А.В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

P5. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів.

P8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.

P11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.

P12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Наукові засади маркетингу.

Тема 2. Аграрний маркетинг.

Тема 3. Банківський маркетинг.

Тема 4. Фінансовий маркетинг.

Тема 5. Біржовий маркетинг.

Тема 6. Фондовий маркетинг.

Тема 7. Страховий маркетинг.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

**ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ
ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Маркетинг територій

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Маркетинг територій
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК2. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і 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. ЗК6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. СК3. Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі. СК5. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Загальна
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проектна робота
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Маркетинг
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	7
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Успішне опанування дисциплін, що передують вивченню даної дисципліни відповідно до структурно-логічної схеми ОПП «Маркетинг»
Викладач	Тарасович Л.В.

Результати навчання (уміння та навички):

РН1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.

РН2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.

РН3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.

Р11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.

Р13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.

Р15. Діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних принципів маркетингу, поваги до культурного різноманіття та цінностей громадянського суспільства з дотриманням прав і свобод особистості.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Сутність та роль маркетингу територій.

Тема 2. Маркетинг територій в економіці регіону.

Тема 3. Імідж і бренд території як інструменти її просування.

Тема 4. Стратегії територіального маркетингу.

Тема 5. Стратегічне управління маркетингом територій.

Тема 6. Оцінка ефективності маркетингу територій.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Кооперативний маркетинг

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Кооперативний маркетинг
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями. ЗК6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК11. Здатність працювати в команді.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Загальна
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проектна робота
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Маркетинг
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Без обмежень
Викладач	Зіновчук В.В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.

РН2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.

РН3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.

Р11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.

Р15. Діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних принципів маркетингу, поваги до культурного різноманіття та цінностей громадянського суспільства з дотриманням прав і свобод особистості.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Місце та роль кооперації в агробізнесі.

Тема 2. Принципи кооперативного маркетингу.

Тема 3. Досвід кооперативного маркетингу розвинених країн.

Тема 4. Організаційно-економічні засади формування кооперативного підприємства.

Тема 5. Система управління в кооперативному підприємстві.

Тема 6. Фінансові аспекти діяльності кооперативного підприємства.

Тема 7. Сучасні реалії розвитку кооперації в сфері агробізнесу України: досвід і стратегічне передбачення.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

**ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ
ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Конкурентний маркетинг

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Конкурентний маркетинг
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проблемні заняття, командна робота, аналіз ситуаційних вправ, аналіз критичних випадків
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Освітній ступінь бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	075 «Маркетинг»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	7 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Успішне опанування дисциплін, що передують вивченню даної дисципліни відповідно до структурно-логічної схеми ОПП «Маркетинг»
Викладач	Волкова І. М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.

РН11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.

РН13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Сутність конкурентного маркетингу

Тема 2. Сучасні інструменти конкурентного маркетингу

Тема 3. Ринкові стратегії підприємства

Тема 4. Формування конкурентної стратегії підприємства

Тема 5. Сучасні тренди маркетингових досліджень

Тема 6. Формування стратегії позиціонування

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

**ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ
ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Некомерційний маркетинг

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Некомерційний маркетинг
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК2. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і 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 ЗК6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. СК3. Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі. СК5. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проектна робота
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Маркетинг
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Успішне опанування дисциплін, що передують вивченню даної дисципліни відповідно до структурно-логічної схеми ОПП «Маркетинг»
Викладач	Степаненко Н.І.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

P1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.

P3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.

P5. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів.

P11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Сутність некомерційного маркетингу і його сучасна концепція.

Тема 2. Роль та функції некомерційного сектора у сучасній економіці.

Тема 3. Зовнішнє та внутрішнє середовище підприємства й маркетингові дослідження.

Тема 4. Особливості конкуренції у некомерційному секторі.

Тема 5. Управління некомерційним маркетингом.

Тема 6. Типологія та особливості некомерційного маркетингу.

Тема 7. Маркетинг-мікс у некомерційному маркетингу.

Тема 8. Технології некомерційного маркетингу.

Кейси. Маркетинг соціальних послуг. Маркетинг громадських організацій. Маркетинг в ЖКГ. Маркетинг у сфері культури. Публічний маркетинг. Політичний маркетинг. Маркетинг державних установ. Маркетинг у музейній справі. Екологічний маркетинг. Некомерційний маркетинг у сфері освіти.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

HR-маркетинг

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	HR-маркетинг
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК11.Здатність працювати в команді. ЗК12. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проектна робота
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Маркетинг
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	7
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Успішне опанування дисциплін, що передують вивченню даної дисципліни відповідно до структурно-логічної схеми ОПП «Маркетинг»
Викладач	Зелінська А.М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

PH12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

PH14. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Сутність HR-маркетингу, його необхідність в сучасних бізнес-умовах.

Тема 2. Товар «робоча сила» в системі маркетингу.

Тема 3. Цінова та комунікативна політика HR-маркетингу.

Тема 4. Маркетингові дослідження ринку праці.

Тема 5. Процес формування HR-бренда.

Тема 6. Маркетинг персоналу підприємства.

Тема 7. Економічна ефективність HR-маркетингу.

Тема 8. Міжнародний досвід HR-маркетингу.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Self-брендинг

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Self-брендинг
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК1. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні. ЗК5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків. ЗК11. Здатність працювати в команді.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Цикл професійної підготовки
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, дискусії, проблемні заняття, індивідуальні консультації, командна робота, дистанційне навчання
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	075 «Маркетинг»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Успішне опанування дисциплін, що передують вивченню даної дисципліни відповідно до структурно-логічної схеми ОПП «Маркетинг»
Викладач	Тарасович Л.В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

РН13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Самоідентичність як основа Self-брендингу.

Тема 2. Я (Людина) – бренд: конвергентне та дивергентне з товарним та корпоративним брендом.

Тема 3. Стратегії побудови персонального бренду.

Тема 4. Управління перешкодами формування персонального бренду.

Тема 5. Іміджологія в Self-брендингу.

Тема 6. Self-брендинг в розвитку кар'єри.

Тема 7. Сучасні комунікації у просуванні персонального бренду.

Тема 8. Критерії оцінки успішності Self-брендингу.

Результати оцінювання (форми, критерії).

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Антикризовий маркетинг

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Антикризовий маркетинг
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. СК2. Здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу. СК8. Здатність розробляти маркетингове забезпечення розвитку бізнесу в умовах невизначеності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проектна робота
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Маркетинг
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Успішне опанування дисциплін, що передують вивченню даної дисципліни відповідно до структурно-логічної схеми ОПП «Маркетинг»
Викладач	Бездітко О.Є.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.

РН9. Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Кризові явища: сутність, класифікація, циклічність.

Тема 2. Сутність та особливості антикризового маркетингу.

Тема 3. Діагностика виникнення і розвитку кризового процесу.

Тема 4. Стратегія і тактика антикризового маркетингу.

Тема 5. Банкрутство, ліквідація та санація як складові антикризового маркетингу.

Тема 6. Особливості кадрового управління в кризових ситуаціях.

Тема 7. Технологія антикризового маркетингу.

Тема 8. Ризики в антикризовій маркетинговій діяльності підприємств.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Публічний маркетинг

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Публічний маркетинг
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. ЗК12. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності). СК7. Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проектна робота
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Маркетинг
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	7
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Успішне опанування дисциплін, що передують вивченню даної дисципліни відповідно до структурно-логічної схеми ОПП «Маркетинг»
Викладач	Власенко О.П.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.

РН10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Сутність, субєкти і обєкти публічного маркетингу.

Тема 2. Комплекс інструментів публічного маркетингу.

Тема 3. Концепція маркетингу в системі публічного управління.

Тема 4. Організація та управління публічним маркетингом.

Тема 5. Типи маркетингових комунікацій в публічному управлінні.

Тема 6. Формування маркетингового механізму публічного управління.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Управління маркетинговими проєктами

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Управління маркетинговими проєктами
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. СК5. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу. СК12. Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проектна робота
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Маркетинг
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Успішне опанування дисциплін, що передують вивченню даної дисципліни відповідно до структурно-логічної схеми ОПП «Маркетинг»
Викладач	Присяжнюк О.Ф.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.

РН4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.

РН9. Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Загальна характеристика управління маркетинговими проєктами.

- Тема 2. Обґрунтування доцільності маркетингового проекту та оцінка його ефективності.
- Тема 3. Сучасна концепція маркетингу в управлінні проектами.
- Тема 4. Проект маркетингу: розробка маркетингової стратегії проекту та формування його концепції.
- Тема 5. Проект маркетингу: програма, бюджет та реалізація маркетингу проекту.
- Тема 6. Управління термінами маркетингового проекту. Мережеве і календарне планування.
- Тема 7. Управління ризиками в маркетингових проектах.
- Тема 8. Управління якістю маркетингових проектів.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Ризики в маркетингу

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Ризики в маркетингу
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями. ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. СК14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні, проектна робота
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Маркетинг
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Успішне опанування дисциплін, що передують вивченню даної дисципліни відповідно до структурно-логічної схеми ОПП «Маркетинг»
Викладач	Бездітко О.Є.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички)

РН4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.

РН9. Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Сутність ризиків у маркетингу.

Тема 2. Управління маркетинговими ризиками.

Тема 3. Методи оцінки ризиків.

Тема 4. Прийняття маркетингових рішень в умовах неповної інформації.

Тема 5. Аналіз та способи зниження основних маркетингових ризиків.

Тема 6. Ефективність маркетингових заходів з урахуванням ставлення до ризику.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

CRM системи в маркетингу

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	CRM системи в маркетингу
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. ЗК8. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні. ЗК9. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Маркетинг
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	7 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Успішне опанування дисциплін, що передують вивченню даної дисципліни відповідно до структурно-логічної схеми ОПП «Маркетинг»
Викладач	Степаненко Н.І.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.

РН5. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів.

РН7. Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію.

РН8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1.Сутність Customer Relationship Management та роль в маркетингу підприємства.

Тема 2. Класифікація традиційних та сучасних CRM систем в маркетингу.

Тема 3.Основні етапи стратегії впровадження CRM систем на підприємстві.

Тема 4. Характеристика CRM систем в маркетингу

Тема 5.Результати впровадження CRM систем та оцінка ефективності.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

**ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ
ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Інфлюенс маркетинг

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Інфлюенс маркетинг
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК10. Здатність спілкуватися державною та іноземною мовою. ЗК11. Здатність працювати в команді. ЗК12. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Маркетинг
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	7 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Успішне опанування дисциплін, що передують вивченню даної дисципліни відповідно до структурно-логічної схеми ОПП «Маркетинг»
Викладач	Степаненко Н.І.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.

РН3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.

РН10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних

структурних підрозділів ринкового суб'єкта.

РН14. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.

РН17. Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Моделі та інструменти персонального впливу.

Тема 2. Групи і групові комунікації.

Тема 3. Моделі процесу персонального впливу в групах.

Тема 4. Лідери думок.

Тема 5. Типові характеристики лідерів думок, мотивація впливу, методи виявлення..

Тема 6. Специфіка впливу.

Тема 7. Використання впливу.

Тема 8. Інструменти впливу.

Тема 9. Celebrity marketing.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Крос-культурний маркетинг

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Крос-культурний маркетинг
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК9. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. ЗК10. Здатність спілкуватися державною та іноземною мовою. ЗК11. Здатність працювати в команді. ЗК13. Здатність працювати в міжнародному контексті.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Маркетинг
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Успішне опанування дисциплін, що передують вивченню даної дисципліни відповідно до структурно-логічної схеми ОПП «Маркетинг»
Викладач	Степаненко Н.І.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.

РН9. Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень

РН11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.

РН15. Діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних принципів маркетингу, поваги до культурного різноманіття та цінностей громадянського суспільства з дотриманням прав і свобод особистості.

РН17. Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й

іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Предмет навчальної дисципліни „крос-культурні підприємницькі комунікації” та становлення глобальної споживчої культури

Тема 2. Передумови формування крос-культурних підприємницьких комунікацій, їх елементи та класифікація

Тема 3. Моделі світових ділових культур і національні відзнаки крос-культурних підприємницьких комунікацій

Тема 4. Бізнес-середовище організації та крос-культурні маркетингові рішення

Тема 5. Крос-культурна еволюція корпоративних культур і формування корпоративного іміджу

Тема 6. Командне управління, лідерство та врегулювання конфліктів в крос-культурних комунікаціях

Тема 7. Національні школи та особливості зв'язків з громадськістю й реклами в бізнесі та некомерційній сфері

Тема 8. Основи формування комунікаційної політики підприємства на міжнародному ринку

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

**ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ
ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Інтерактивний маркетинг

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Інтерактивний маркетинг
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК11.Здатність працювати в команді. СК1. Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу. СК3. Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Маркетинг
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	7
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Успішне опанування дисциплін, що передують вивченню даної дисципліни відповідно до структурно-логічної схеми ОПП «Маркетинг»
Викладач	Волкова І. М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

РН15. Діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних принципів маркетингу, поваги до культурного різноманіття та цінностей громадянського суспільства з дотриманням прав і свобод особистості.

РН17. Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Сутність інтерактивного маркетингу.

Тема 2. Можливості та канали інтерактивного маркетингу.

Тема 3. Створення електронного магазину.

Тема 4. Розміщення Інтернет реклами у спеціальних розділах.

Тема 5. Участь у форумах, групах новин і дошках оголошень.

Тема 6. Інструменти просування засобами використання інтерактивних технологій.

Результати оцінювання (форми, критерії).

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Фандрайзинг

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Інфлюенс маркетинг
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК11. Здатність працювати в команді. ЗК12. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності). ЗК14. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	Маркетинг
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Успішне опанування дисциплін, що передують вивченню даної дисципліни відповідно до структурно-логічної схеми ОПП «Маркетинг»
Викладач	Степаненко Н.І.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Менеджменту та маркетингу

Результати навчання (уміння та навички):

РН11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.

РН13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.

РН14. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові

рішення.

РН15. Діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних принципів маркетингу, поваги до культурного різноманіття та цінностей громадянського суспільства з дотриманням прав і свобод особистості.

РН18. Демонструвати відповідальність у ставленні до моральних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства у професійній маркетинговій діяльності.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Сутність, принципи та основні поняття фандрайзингу

Тема 2. Досвід та перспективи розвитку фандрайзингу

Тема 3. Фандрайзингова діяльність та форми її підтримки

Тема 4. Фонди та гранти

Тема 5. Планування фандрайзингової діяльності

Тема 6. Вибір стратегії та звернення

Тема 7. Бюджет та результат діяльності фандрайзингу

Тема 8. Основні методики роботи фандрайзера

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

**Експлікаційні форми навчальних програм
дисциплін вибіркової компоненти
для студентів спеціальності
242 «ТУРИЗМ ТА РЕКРЕАЦІЯ»
2 курс освітнього ступеня бакалавр**

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Б'юті-туризм

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Б'юті-туризм
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК 02. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і 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
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	242 «Туризм»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Вивчення дисципліни передбачає попереднє вивчення дисциплін: «Інформаційні системи та технології в туризмі», «Туризмознавство». Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
Викладач	Тищенко С. В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН03. Знати і розуміти основні форми і види туризму, їх поділ.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

1. Сутність поняття «beauty-туризм», як перспективного напрямку розвитку туристичного ринку.
2. Взаємозв'язок організації beauty-туризму і наявних ресурсів курортних територій України.
3. Сучасний стан надання рекреаційних послуг в Україні та можливість виведення даних послуг на міжнародний рівень.
4. Перспективи розвитку «beauty-туризму» на території України.
5. Історія виникнення SPA-індустрії та її основні складові.
6. Класифікація SPA-процедур.
7. Сучасні тенденції розвитку SPA&Wellness туризму.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Електронна комерція в туристичному бізнесі для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Електронна комерція в туристичному бізнесі
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК06. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел ЗК08. Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	242 «Туризм»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Вивчення дисципліни передбачає попереднє вивчення дисциплін: «Інформаційні системи та технології в туризмі», «Економічна теорія», «Ринок туристичних послуг», «Менеджмент туризму», «Організація готельної справи»
Викладач	к. е. н., доцент Булуй О. Г.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН06. Застосовувати у практичній діяльності принципи і методи організації та технології обслуговування туристів.

РН09. Організувати процес обслуговування споживачів туристичних послуг на основі використання сучасних інформаційних, комунікаційних і сервісних технологій та дотримання стандартів якості і норм безпеки.

РН10. Розуміти принципи, процеси і технології організації роботи суб'єкта туристичного бізнесу та окремих його підсистем (адміністративно-управлінська, соціально-психологічна, економічна, техніко-технологічна).

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Сутність та зміст електронної комерції в туристичному бізнесі.

- Тема 2. Інфраструктура електронної комерції в туристичному бізнесі.
- Тема 3. Інформаційна безпека при здійсненні електронної комерції.
- Тема 4. Електронна комерція у споживчому секторі.
- Тема 5. Сервіси та платформи ведення електронної комерції у туристичному бізнесі.
- Тема 6. Системи електронних платежів.
- Тема 7. Інтернет-маркетинг та реклама в туристичному бізнесі.
- Тема 8. Організація і технологія роботи інтернет-представництва.
- Тема 9. Системи підтримки електронної комерції в туризмі (CRM, SCM, ERP).
- Тема 10. Пошукова оптимізація та просування туристичних ресурсів в мережі Інтернет.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі залікового тестування на платформі Moodle.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Курортологія

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Курортологія
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК02. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і 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
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	242 «Туризм»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Вивчення дисципліни передбачає попереднє вивчення дисциплін: «Географія туризму», «Туризмознавство», «Менеджмент туризму». Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
Викладач	Ковалевська І.М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН06. Застосовувати у практичній діяльності принципи і методи організації та технології обслуговування туристів.

РН15. Проявляти толерантність до альтернативних принципів та методів виконання професійних завдань.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

- Тема 1. Курортологія: визначення, завдання, напрямки.
- Тема 2. Курортний комплекс і курортні ресурси України.
- Тема 3. Курорти – провідний сегмент індустрії туризму.
- Тема 4. Правове регулювання діяльності санаторно-курортних закладів.
- Тема 5. Основи санаторно-курортного оздоровлення.
- Тема 6. Методи санаторно-курортного лікування.
- Тема 7. Використання методів нетрадиційної медицини в курортній практиці.
- Тема 8. Фізкультурно-оздоровчі фактори та лікувальний масаж
- Тема 9. Характеристика кліматичних курортів України.
- Тема 10. Характеристика всесвітньовідомих курортів дальнього та ближнього зарубіжжя: Східної і Західної Європи, Ближнього Сходу, Америки, Африки та Океанії.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

**ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ
ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Рекреаційні ресурси України

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Рекреаційні ресурси України
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК05. Прагнення до збереження навколишнього середовища ЗК04. Здатність до критичного мислення, аналізу і синтезу
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	242 «Туризм»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Вивчення дисципліни передбачає попереднє вивчення дисциплін: «Інформаційні системи та технології в туризмі», «Туризмознавство», «Географія туризму», «Рекреаційні комплекси світу». Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
Викладач	Чернишова Т. М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН 04. Пояснювати особливості організації рекреаційно-туристичного простір.
РН05. Аналізувати рекреаційно-туристичний потенціал території.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Класифікація туристичних ресурсів. Кліматичні ресурси України.
Тема 2. Рельєф як рекреаційний туристичний ресурс. Спелеологічні ресурси.

- Тема 3. Водні ресурси та бальнеологічні рекреаційно-туристичні України.
Тема 4. Історико-культурні рекреаційні туристичні ресурси України.
Тема 5. Теоретичні основи рекреаційного районування.
Тема 6. Рекреаційні райони України.
Тема 7. Карпатський та Причорноморсько-Азовський рекреаційні регіони.
Тема 8. Подільський та центральний рекреаційні регіони.
Тема 9. Туристична привабливість Житомирського регіону та окремих його районів.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі залікового тестування на платформі Moodle.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Туристично-рекреаційне країнознавство

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Туристично-рекреаційне країнознавство
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК02. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і 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
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	242 «Туризм»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Вивчення дисципліни передбачає попереднє вивчення дисциплін: «Туризмознавство», «Рекреаційні комплекси світу».
Викладач	Чернишова Т. М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

- РН04. Пояснювати особливості організації рекреаційно-туристичного простору;
- РН05. Аналізувати рекреаційно-туристичний потенціал території;

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

1. Туристично-рекреаційне країнознавство як наука. Сучасна система країн світу
2. Туристично-рекреаційне характеристика країн Північної Європи
3. Туристично-рекреаційне характеристика країн Південної Європи
4. Туристично-рекреаційне характеристика країн Західної Європи
5. Туристично-рекреаційне характеристика країн Східної Європи
6. Туристично-рекреаційне характеристика країн Центральної Європи
7. Туристично-рекреаційне характеристика країн Північної Америки
8. Туристично-рекреаційне характеристика країн Південної Америки
9. Туристично-рекреаційне характеристики країн Африканського регіону.
10. Туристичні ресурси країни Австралії та Океанії

Результати оцінювання (форми, критерії): Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі залікового тестування на платформі Moodle.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Реабілітаційний туризм

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Реабілітаційний туризм
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК02. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і 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
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	242 «Туризм»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	4 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Вивчення дисципліни передбачає попереднє вивчення дисциплін: «Географія туризму», «Туризмознавство», «Організація екскурсійної діяльності». Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
Викладач	Тищенко С.В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН03. Знати і розуміти основні форми і види туризму, їх поділ;

РН09. Організувати процес обслуговування споживачів туристичних послуг на основі використання сучасних інформаційних, комунікаційних і сервісних технологій та дотримання стандартів якості і норм безпеки.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

1. Поняття реабілітаційного туризму як спеціальної корекційної технології.
2. Форми реабілітаційного туризму.
3. Терапія середовищем. Інтеграційний літній табір.
4. Сучасний стан і перспективи розвитку реабілітаційного туризму в Україні.
5. Географія реабілітаційного туризму у світі.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

**Експлікаційні форми навчальних програм
дисциплін вибіркової компоненти
для студентів спеціальності
242 «ТУРИЗМ ТА РЕКРЕАЦІЯ»
3 курс освітнього ступеня бакалавр**

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Активні види і форми туризму

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Активні види і форми туризму
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК09. Вміння виявляти, ставити і вирішувати проблеми ЗК06. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	242 «Туризм»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	5 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Вивчення дисципліни передбачає попереднє вивчення дисциплін: «Психологія», «Географія туризму», «Туризмознавство». Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
Викладач	Валінкевич Н. В., Осіпчук А. С.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

PH18. Адекватно оцінювати свої знання і застосовувати їх в різних професійних ситуаціях.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

1. Теоретичні передумови появи активних видів туризму.
2. Основні види і форми активного туризму.
3. Забезпечення безпеки та надання першої домедичної допомоги.
4. Психологія взаємодії з туристом в умовах екстремальної ситуації.
5. Активні водні види туризму.
6. Особливості спелеотуризму.
7. Транспортне забезпечення активних видів туризму.

8. Сафарі-тури та інші туристичні продукти в екзотичних місцях.
9. Повітряні види активного туризму.
10. Географія гірсько-лижних турів.
11. Використання фауністичних ресурсів під час формування активного туру.

Результати оцінювання (форми, критерії): Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Event технології в туризмі

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Event технології в туризмі
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК13. Здатність планувати та управляти часом ЗК04. Здатність до критичного мислення, аналізу і синтезу
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	242 «Туризм»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	5 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Вивчення дисципліни передбачає попереднє вивчення дисциплін: «Туризмознавство», «Тулоперейтинг». Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
Викладач	Чернишова Т.М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН12. Застосовувати навички продуктивного спілкування зі споживачами туристичних послуг;
РН14. Проявляти повагу до індивідуального і культурного різноманіття.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

1. Поняття та зміст event. Класифікація подій. Цілі та завдання подієвих заходів.
2. Методологія дослідження виняткових подій.
3. Технологія розробки програми заходу.
4. Планування івент заходів.

5. Склад та функції персоналу в організації заходів.
6. Інструменти просування і продажів подієвих заходів.
7. Ефективність управління заходами.
8. Організація ділових подорожей
9. Організація виставкових заходів

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі залікового тестування на платформі Moodle.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Потенціал та імідж туристичних регіонів світу

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Потенціал та імідж туристичних регіонів світу
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК04. Здатність до критичного мислення, аналізу і синтезу ЗК07. Здатність працювати в міжнародному контексті
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	242 «Туризм»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Вивчення дисципліни передбачає попереднє вивчення дисциплін: «Організація екскурсійної діяльності», «Маркетинг туризму», «Туризмознавство». Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
Викладач	Чернишова Т. М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН10. Розуміти принципи, процеси і технології організації роботи суб'єкта туристичного бізнесу та окремих його підсистем (адміністративно-управлінська, соціально-психологічна, економічна, техніко-технологічна).

РН13. Встановлювати зв'язки з експертами туристичної та інших галузей

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

1. Теоретичні основи формування туристичного іміджу.
2. Теоретичні основи формування туристичного потенціалу.

3. Створення туристичного іміджу території.
4. Управління туристичним іміджом провідних країн Північної Європи.
5. Управління туристичним іміджом провідних країн Зх.-Пд. Європи та Середземноморських країн Європи.
6. Туристична дестинація як передумова формування іміджу території.
7. Управління туристичним іміджом провідних країн Північноамериканського макрорегіону (США, Канада, Мексика).
8. Управління туристичним іміджом провідних країн Південноамериканського макрорегіону (Бразилія, Аргентина).
9. Управління туристичним іміджом провідних країн Карибського макрорегіону.
10. Управління туристичним іміджом країни лідерів туризму Азіатсько- Тихоокеанського макрорегіону (Китай, Малазія, Тайланд, Австралія, Індія, Індонезія, Японія, Корея)

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі залікового тестування на платформі Moodle.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Інноваційні технології в туризмі

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Інноваційні технології в туризмі
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК04. Здатність до критичного мислення, аналізу і синтезу ЗК14. Здатність працювати в команді та автономно
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	242 «Туризм»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Вивчення дисципліни передбачає попереднє вивчення дисциплін: «Рекреаційні комплекси світу», «Туризмознавство», «Організація екскурсійної діяльності». Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
Викладач	Тищенко С. В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН22. Професійно виконувати завдання в невизначених та екстремальних ситуаціях.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Поняття та засоби інновацій в туризмі.

Тема 2. Інноваційні тенденції в туризмі.

Тема 3. Інноваційні процеси організації послуг харчування для туристів.

Тема 4. Інноваційні процеси організації послуг розміщення груп.

Тема 5. Інноваційні механізми рекламних технологій в просуванні туристичних послуг.

Тема 6. Використання інформаційних технологій в екскурсійній діяльності.

Тема 7. Іноземна мова, як вид інформації в туризмі.

Тема 8. Віртуальні екскурсії – нова можливість Інтернет–технологій.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Міжнародний туризм

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Міжнародний туризм
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК09. Вміння виявляти, ставити і вирішувати проблеми ЗК06. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	242 «Туризм»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Вивчення дисципліни передбачає попереднє вивчення дисциплін: «Ринок туристичних послуг», «Географія туризму», «Туризмознавство». Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
Викладач	Валінкевич Н. В., Осіпчук А. С.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

- РН04. Пояснювати особливості організації рекреаційно-туристичного простору;
РН14. Проявляти повагу до індивідуального і культурного різноманіття;

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

1. Міжнародний туризм, як соціально-економічне явище.
2. Географія туристичного попиту.
3. Міжнародні туристичні кластери.
4. Статистика міжнародного туризму.
5. Основи економіки міжнародного туризму.

6. Інформаційні технології в міжнародному туризмі.
7. Процеси транснаціоналізації та глобалізації в міжнародному туризмі.
8. Туристичний потенціал України, його використання в історичному аспекті та в майбутньому.
9. Перспективи розвитку світового туризму та його міжнародне регулювання.
10. Просування національного туристичного продукту на світовому ринку.

Результати оцінювання (форми, критерії): Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Організація послуг гостинності та анімація

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Організація послуг гостинності та анімація
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК09. Вміння виявляти, ставити і вирішувати проблеми
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	242 «Туризм»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Вивчення дисципліни передбачає попереднє вивчення дисциплін: «Рекреаційні комплекси світу», «Туризмознавство», «Організація готельної справи», «Організація ресторанної справи». Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
Викладач	Тищенко С. В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН09. Організувати процес обслуговування споживачів туристичних послуг на основі використання сучасних інформаційних, комунікаційних і сервісних технологій та дотримання стандартів якості і норм безпеки;

PH12. Застосовувати навички продуктивного спілкування зі споживачами туристичних послуг;
PH18. Адекватно оцінювати свої знання і застосовувати їх в різних професійних ситуаціях.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Поняття, структура та еволюція гостинності та анімації

Тема 2. Класифікація і загальна характеристика послуг. Організація надання основних і додаткових послуг. Анімаційні послуги

Тема 3. Поняття та особливості якості готельних послуг, готельна анімація

Тема 4. Процес контролю якості надання послуг: сутність і зміст основних етапів.

Тема 5. Комунікаційні механізми спілкування в управлінні анімаційною діяльністю.

Тема 6. Основні етапи технологічного процесу створення анімаційної програми.

Тема 7. Розважальна анімація.

Тема 8. Ресторанний бізнес: розвиток, концепція, класифікація, ресторанна анімація.

Тема 9. Туристська діяльність: поняття, розвиток, мотивація, вплив туризму. Туристська анімація.

Тема 10. Вступ до менеджменту гостинності. Загальні поняття, сутність, роль та принципи менеджменту в туристській індустрії.

Результати оцінювання (форми, критерії): Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

**ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ
ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Проектування та планування туристичних маршрутів

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Проектування та планування туристичних маршрутів
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК09. Вміння виявляти, ставити і вирішувати проблеми ЗК14. Здатність працювати в команді та автономно
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	242 «Туризм»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	5 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Вивчення дисципліни передбачає попереднє вивчення дисциплін: «Рекреаційні комплекси світу», «Туризмознавство», «Організація екскурсійної діяльності». Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
Викладач	Валінкевич Н. В., Осіпчук А. С.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН22. Професійно виконувати завдання в невизначених та екстремальних ситуаціях.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Поняття туристичного маршруту, його місце та значення.

Тема 2. Основні вимоги до планування туристичних маршрутів.

Тема 3. Сутність та класифікація спортивних туристичних походів.

Тема 4. Планування туристичних маршруту.

Тема 5. Методичне і картографічне забезпечення маршруту. Топографія та орієнтування на місцевості.

- Тема 6. Комплектування туристичної групи. Кадрове забезпечення туристичних походів.
- Тема 7. Матеріально-технічне забезпечення маршруту. Туристичне спорядження.
- Тема 8. Організація харчування у туристичному поході.
- Тема 9. Медичне забезпечення туристичних подорожей.
- Тема 10. Особливості проведення туристичних походів за видами.
- Тема 11. Безпека туристичних подорожей.
- Тема 12. Режим та розпорядок похідного дня.
- Тема 13. Оформлення маршрутних документів.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

**ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ
ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Релігійний туризм та паломництво

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Релігійний туризм та паломництво
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК04. Здатність до критичного мислення, аналізу і синтезу ЗК09. Вміння виявляти, ставити і вирішувати проблеми
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	242 «Туризм»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	6 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Вивчення дисципліни передбачає попереднє вивчення дисциплін: «Організація екскурсійної діяльності», «Географія туризму», «Рекреаційні комплекси світу». Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
Викладач	Тищенко С. В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

- PH12. Застосовувати навички продуктивного спілкування зі споживачами туристичних послуг;
- PH14. Проявляти повагу до індивідуального і культурного різноманіття;
- PH15. Проявляти толерантність до альтернативних принципів та методів виконання професійних

завдань.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

- Тема 1. Релігійний туризм як складова частина сучасної індустрії туризму.
- Тема 2. Науковий туризм релігійного світосприйняття.
- Тема 3. Релігійний туризм екскурсійно-пізнавальної спрямованості.
- Тема 4. Езотеричний туризм як розширення традиційного релігійного світосприйняття.
- Тема 5. Сакральний (священий) туризм – різновид релігійного туризму.
- Тема 6 Паломництво як соціокультурний феномен сучасного людства.
- Тема 7. Релігійний туризм і паломництво в християнстві.
- Тема 8. Релігійний туризм в ісламі.
- Тема 9. Релігійний туризм в буддизмі.

Результати оцінювання (форми, критерії): Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Світова індустрія гостинності

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Світова індустрія гостинності
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК04. Здатність до критичного мислення, аналізу і синтезу ЗК09. Вміння виявляти, ставити і вирішувати проблеми
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 2 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	242 «Туризм»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	3 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Вивчення дисципліни передбачає попереднє вивчення дисциплін: «Рекреаційні комплекси світу», «Туризмознавство», «Організація готельної справи», «Організація ресторанної справи». Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
Викладач	Тищенко С. В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН09. Організувати процес обслуговування споживачів туристичних послуг на основі використання сучасних інформаційних, комунікаційних і сервісних технологій та дотримання стандартів якості і норм безпеки;

PH12. Застосовувати навички продуктивного спілкування зі споживачами туристичних послуг;
PH18. Адекватно оцінювати свої знання і застосовувати їх в різних професійних ситуаціях.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

1. Науково-теоретичні основи організації індустрії гостинності.
2. Історія туризму та гостинності.
3. Особливості та класифікація споживачів. Якість послуг індустрії гостинності.
4. Захист прав споживачів в індустрії гостинності.
5. Засоби розміщення, їх типи та види.
6. Особливості розвитку готельного господарства у світі.
7. Місце ресторанного господарства в індустрії гостинності.
8. Ресторанне господарство в економіці держави та регіону. Інновації в індустрії гостинності.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Туризм на природоохоронних територіях

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Туризм на природоохоронних територіях
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК09. Вміння виявляти, ставити і вирішувати проблеми ЗК05. Прагнення до збереження навколишнього середовища
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 3 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	242 «Туризм»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	5 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Вивчення дисципліни передбачає попереднє вивчення дисциплін: «Туризмознавство», «Географія туризму». Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
Викладач	Валінкевич Н. В., Осіпчук А. С.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН05. Аналізувати рекреаційно-туристичний потенціал території.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Класифікація територій та об'єктів ПЗФ України.

Тема 2. Правові основи об'єктів ПЗФ України.

Тема 3. Особливості використання територій та об'єктів ПЗФ України.

Тема 4. Туристсько-рекреаційна складова кадастру територій та об'єктів природно-заповідного фонду.

Тема 5. Допустимі види рекреаційної діяльності у межах територій та об'єктів природно-

заповідного фонду.

Тема 6. Рекреаційні потреби людини – основа діяльності на об'єктах ПЗФ.

Тема 7. Екологічний та науковий туризм на територіях ПЗФ України.

Тема 8. Рекреаційне природокористування на територіях ПЗФ України.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

**Експлікаційні форми навчальних програм
дисциплін вибіркової компоненти
для студентів спеціальності
242 «ТУРИЗМ ТА РЕКРЕАЦІЯ»
4 курс освітнього ступеня бакалавр**

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Економічний аналіз туристичного підприємства

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Економічний аналіз туристичного підприємства
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК04. Здатність до критичного мислення, аналізу і синтезу. ЗК08. Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій.
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 4 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	242 «Туризм»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	7 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Вивчення дисципліни передбачає попереднє вивчення дисциплін: «Економічна теорія», «Туроперейтинг», «Менеджмент туризму».
Викладач	Валінкевич Н. В., Осіпчук А. С.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

- РН08. Ідентифікувати туристичну документацію та вміти правильно нею користуватися.
РН20. Виявляти проблемні ситуації і пропонувати шляхи їх розв'язання.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

- Тема 1. Туризм в економічній системі країни і світу.
Тема 2. Підприємницька діяльність – основа туристичного бізнесу.
Тема 3. Місце економічної стратегії в управлінні туризмом.
Тема 4. Формування та реалізація туристичного продукту.
Тема 5. Виробнича програма підприємств туристичного бізнесу.
Тема 6. Планування експлуатаційної діяльності підприємств розміщення туристів.
Тема 7. Виробнича програма та товарооборот підприємств харчування туристів.

Тема 8. Трудові ресурси та оплата праці на підприємствах.

Тема 9. Джерела формування та напрями використання доходу туристичних підприємств.

Тема 10. Система формування й розподілу прибутку туристичних підприємств.

Тема 11. Рух грошових коштів на підприємствах туристичного бізнесу

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Музеєзнавство та охорона пам'яток

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Музеєзнавство та охорона пам'яток
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК02. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і 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
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 4 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	242 «Туризм»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	7 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Вивчення дисципліни передбачає попереднє вивчення дисциплін: «Історія та культура Україна», «Організація екскурсійної діяльності», «Маркетинг туризму», «Туризмознавство». Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
Викладач	Чернишова Т. М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН06. Застосовувати у практичній діяльності принципи і методи організації та технології обслуговування туристів;

РН14. Проявляти повагу до індивідуального і культурного різноманіття

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

1. Музеєзнавство: предмет, основні поняття, історія виникнення.
2. Музей, як об'єкт культурної спадщини та його функції.
3. Науково-фондова робота музеїв
4. Експозиційно-виставкова робота музеїв.
5. Екскурсійне обслуговування в музеях
6. Великі музеї світу
7. Музеї України.
8. Музеї Житомирської області
9. Менеджмент та маркетинг у музейній сфері
10. Законодавство України про охорону і використання пам'яток історії і культури.

Результати оцінювання (форми, критерії): Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі залікового тестування на платформі Moodle

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Світові готельні ланцюги

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Світові готельні ланцюги
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК07. Здатність працювати в міжнародному контексті ЗК04. Здатність до критичного мислення, аналізу і синтезу
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 4 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	242 «Туризм»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Вивчення дисципліни передбачає попереднє вивчення дисциплін: «Організація готельної справи», «Ринок туристичних послуг», «Туроперейтинг». Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
Викладач	Чернишова Т. М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН 09 Організувати процес обслуговування споживачів туристичних послуг на основі використання сучасних інформаційних, комунікаційних і сервісних технологій та дотримання стандартів якості і норм безпеки

РН10. Розуміти принципи, процеси і технології організації роботи суб'єкта туристичного бізнесу та окремих його підсистем (адміністративно-управлінська, соціально-психологічна, економічна, техніко-технологічна)

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

1. Поняття готельної мережі, функціонування готельних ланцюгів.
2. Міжнародна готельна індустрія на сучасному етапі.
3. Класифікація готельних мереж.
4. Форми правління в готельних мережах.
5. Діяльність окремих мереж готелів.
6. Особливості та розвиток міжнародних готельних мереж.
7. Вплив International Hotel Systems на функціонування готелів.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі залікового тестування на платформі Moodle.

**ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ
ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Соціально-культурний туристичний сервіс

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Соціально-культурний туристичний сервіс
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК12. Навички міжособистісної взаємодії ЗК04. Здатність до критичного мислення, аналізу і синтезу
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 4 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	242 «Туризм»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	7 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Вивчення дисципліни передбачає попереднє вивчення дисциплін: «Менеджмент туризму», «Маркетинг туризму», «Туроперейтинг». Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
Викладач	Чернишова Т. М.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН 06 Застосовувати у практичній діяльності принципи і методи організації та технології обслуговування туристів.

РН 09 Організувати процес обслуговування споживачів туристичних послуг на основі використання сучасних інформаційних, комунікаційних і сервісних технологій та дотримання стандартів якості і норм безпеки

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

1. Вступ до курсу «Соціально-культурний туристичний сервіс».
2. Манера спілкування і культура поведінки.
3. Психологія сервісу.
4. Послуга, її значення в житті суспільства.
5. Сфери послуг. Забезпечення соціально-культурного сервісу в туризмі.
6. Національні особливості сервісного обслуговування.
7. Релігійні особливості культури та сервісу.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання. Підсумковий контроль здійснюється у формі залікового тестування на платформі Moodle.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Сільський туризм

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Сільський туризм
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК05. Прагнення до збереження навколишнього середовища ЗК04. Здатність до критичного мислення, аналізу і синтезу
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 4 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	242 «Туризм»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	7 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Вивчення дисципліни передбачає попереднє вивчення дисциплін: «Інформаційні системи та технології в туризмі», «Туризмознавство», «Міжнародний та регіональний ринок туристичних послуг», «Географія туризму», «Рекреаційні комплекси світу», «Організація туристичних подорожей». Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
Викладач	Плотнікова М. Ф.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

- РН04. Пояснювати особливості організації рекреаційно-туристичного простору.
РН06. Застосовувати у практичній діяльності принципи і методи організації та технології обслуговування туристів.
РН07. Розробляти, просувати та реалізовувати туристичний продукт.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань)

Тема 1. Основні поняття, сутність і особливості ринку туристичних послуг у сільській місцевості

- Тема 2. Мета і мотивація вибору відпочинку в сільській місцевості
- Тема 3. Історія розвитку зеленого сільського туризму
- Тема 4. Сільський зелений туризм у сучасному туристичному бізнесі
- Тема 5. Науково-методичні основи менеджменту зеленого туризму
- Тема 6. Дидактичні основи підготовки менеджера зеленого туризму
- Тема 7. Організаційно-законодавче забезпечення зеленого сільського туризму в Україні, регіоні
- Тема 8. Досвід освітнього забезпечення зеленого туризму в країнах Центральної і Східної Європи
- Тема 9. Персонал гостинної садиби
- Тема 10. Організація праці менеджера і власника гостинної садиби
- Тема 11. Забезпечення умов безпечного відпочинку гостей
- Тема 12. Роль маркетингу в зеленому сільському туризмі
- Тема 13. Маркетинг послуг гостинної садиби й управління якістю послуг
- Тема 14. Розробка нових послуг у сфері зеленого туризму
- Тема 15. Основи екологічного туризму
- Тема 16. Світові та регіональні центри екологічного туризму

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі залікового тестування на платформі Moodle.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Організація туристичного бізнесу

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Планування та організація туристичного бізнесу
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК03. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо ЗК04. Здатність до критичного мислення, аналізу і синтезу
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 4 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	242 «Туризм»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Вивчення дисципліни передбачає попереднє вивчення дисциплін: «Рекреаційні комплекси світу», «Туроперейтинг», «Інформаційні системи та технології в туризмі». Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
Викладач	Валінкевич Н. В., Осіпчук А. С.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН09. Організувати процес обслуговування споживачів туристичних послуг на основі використання сучасних інформаційних, комунікаційних і сервісних технологій та дотримання стандартів якості і норм безпеки.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

- Тема 1. Теоретико-методологічні основи планування бізнесової діяльності
- Тема 2. Науковий підхід до планування діяльності туристичних підприємств
- Тема 3. Визначення цілей діяльності підприємства на основі проведених досліджень ринку
- Тема 4. Методи оцінки ефективності використання стратегії
- Тема 5. Вибір цінової стратегії підприємства

- Тема 6. Розробка маркетингової комунікаційної системи туристичної фірми
- Тема 7. Організаційні механізми діяльності туристичного бізнесу
- Тема 8. Планування поточних витрат і основних фінансових звітів на туристичних підприємствах
- Тема 9. Виробничо-технічний потенціал
- Тема 10. Критерії оцінки ефективності бізнес-плану
- Тема 11. Суть бізнес-планування
- Тема 12. Шляхи просування продукції туристичного бізнесу

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Сталий туризм

для «Каталогу вибірових дисциплін»

Назва дисципліни	Сталий туризм
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК03. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо ЗК04. Здатність до критичного мислення, аналізу і синтезу
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 4 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	242 «Туризм»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	7 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Вивчення дисципліни передбачає попереднє вивчення дисциплін: «Екологічний туризм», «Туризмознавство», «Географія туризму». Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
Викладач	Валінкевич Н. В., Осіпчук А. С.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН09. Організувати процес обслуговування споживачів туристичних послуг на основі використання сучасних інформаційних, комунікаційних і сервісних технологій та дотримання стандартів якості і норм безпеки.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

Тема 1. Сутність, теорії та перспективи сталого розвитку.

Тема 2. Міжнародний досвід та роль ООН у визначенні засад сталого розвитку.

Тема 3. Теорія туризму у світлі концепції сталого розвитку.

Тема 4. Системний підхід до дослідження туризму.

Тема 5. Ринкові механізми функціонування суб'єктів туристичного бізнесу в умовах глобалізації.

Тема 6. Методологічні основи управління суб'єктами туристичного бізнесу.

Тема 7. Міжнародний досвід забезпечення сталого туризму.

Тема 8. Стратегії управління суб'єктами туристичного бізнесу за форматами сталого розвитку.

Тема 9. Сучасні концепції сталого розвитку туризму.

Тема 10. Перспективи розвитку сталого розвитку в Україні.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі залік.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Технологія продажів туристичних продуктів

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Технологія продажів туристичних продуктів
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК04. Здатність до критичного мислення, аналізу і синтезу ЗК08. Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 4 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	242 «Туризм»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	7 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Вивчення дисципліни передбачає попереднє вивчення дисциплін: «Ринок туристичних послуг», «Туризмознавство», « Менеджмент туризму». Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
Викладач	Валінкевич Н. В., Осіпчук А. С.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН10. Розуміти принципи, процеси і технології організації роботи суб'єкта туристичного бізнесу та окремих його підсистем (адміністративно-управлінська, соціально-психологічна, економічна, техніко-технологічна).

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

- Тема 1. Специфіка туристичних послуг як товару.
- Тема 2. Модель цінності послуги.
- Тема 3. Поведінка споживача.
- Тема 4. Процес прийняття клієнтом рішення про покупку
- Тема 5. Основи продажів туристичного продукту.

Тема 6. Технологія особистісних продажів у туристській індустрії.

Тема 7. Робота із запереченнями і сумнівами клієнта компанії індустрії туризму.

Тема 8. Післяпродажне обслуговування. Робота зі скаргами клієнтів.

Тема 9. Електронна дистрибуція у туристичному та готельному бізнесі.

Тема 10. Забезпечення комфортного внутрішнього та зовнішнього середовища при продажі послуг.

Результати оцінювання (форми, критерії)

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

ЕКСПЛІКАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ВИБІРКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Туризм міських агломерацій

для «Каталогу вибіркових дисциплін»

Назва дисципліни	Туризм міських агломерацій
Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	ЗК12. Навички міжособистісної взаємодії. ЗК04. Здатність до критичного мислення, аналізу і синтезу
Цикл дисциплін (загальна, або професійна підготовка)	Професійна підготовка
Методи викладання (лекції, практичні, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Лекції, практичні
Освітній рівень та курс (бакалавр/магістр/доктор філософії)	Бакалавр, 4 курс
Спеціальність (для якої пропонується дисципліна)	242 «Туризм»
Терміни вивчення дисципліни (семестр)	8 семестр
Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну	Вивчення дисципліни передбачає попереднє вивчення дисциплін: «Туроперейтинг», «Менеджмент та маркетинг», «Туристичне країнознавство».
Викладач	Тищенко С. В.
Кафедра (яка забезпечує викладання дисципліни)	Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Результати навчання (уміння та навички):

РН07. Розробляти, просувати та реалізовувати туристичний продукт;

РН09. Організувати процес обслуговування споживачів туристичних послуг на основі використання сучасних інформаційних, комунікаційних і сервісних технологій та дотримання стандартів якості і норм безпеки.

Короткий зміст дисципліни (перелік тем та практичних завдань):

1. Урбанізація як світовий та національний процес.
2. Міська культура та новий стиль життя.
3. Міський туризм як напрям рекреаційної діяльності.

4. Туристично-рекреаційний потенціал міст та міських агломерацій як основа для формування бренду міста.
5. Специфіка формування туристичного продукту та функціонування ринку туристичних послуг міст та міських агломерацій.
6. Регулювання туристичної діяльності в містах та міських агломераціях.
7. Досвід організації туризму в туристичних столицях світу та великих міських агломераціях України.

Результати оцінювання (форми, критерії): Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів передбачає поточне та підсумкове оцінювання.