


<p>Інтернет-технології в бізнесі (передумова – засвоєння обов’язкових компонент першого курсу)</p>	<p>Викладач – доц. канд. техн. наук Дьоміна Вікторія Михайлівна</p>
	<p>Мета вивчення дисципліни – формування системи теоретичних та практичних знань з проведення фінансово-комерційних операцій з використанням електронних засобів і нових комп’ютерно-телекомунікаційних технологій, а також можливостей застосування цих технологій у різних сферах фінансово-економічної діяльності для підвищення якості роботи підприємств і організацій.</p> <p>Результати навчання: здатність застосовувати нові сучасні комп’ютерно-телекомунікаційні технології, в тому числі Інтернет ресурси для ведення бізнесу.</p>

<p>Електронна комерція та публічні закупівлі (передумова – засвоєння обов’язкових компонент першого курсу)</p>	<p>Викладач – доц. Чалий І. В.</p>
	<p>Мета вивчення дисципліни та результати навчання: ознайомлення з поняттями електронної комерції та публічних закупівель; розуміти сучасний стан та тенденції розвитку електронної комерції та публічних закупівель в Україні та світі; знати основний інструментарій електронної комерції; знати законодавство та сферу поширення публічних закупівель; здатність користуватися системою публічних закупівель ProZorro; здатність забезпечувати в практичному аспекті безпеку підприємств електронної комерції.</p>

<p>Ринок криптовалют (без передумов вивчення)</p>	<p>Викладачі – проф. Литвинов А.І., доц. Близнюк О.П.</p>
	<p>Мета вивчення дисципліни та результати навчання:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ розуміння історії, передумов створення та сучасних тенденцій функціонування ринку криптовалют в системі глобального світового фінансового ринку; ➤ розуміння принципів, механізму, методів онлайн-емісії, технології блокчейн, особливостей використання різних видів криптовалют в Україні згідно із Законом України «Про віртуальні активи»; ➤ розуміння переваг та недоліків використання криптовалют порівняно з традиційними валютами; ➤ здатність аналізувати зміни на ринку криптовалют, оцінювати динаміку курсів основних криптовалют, зокрема, Біткоїна, та ключових чинників, що впливають на ціноутворення на ринку криптовалют; ➤ здатність користуватися інформацією щодо діяльності криптоплатформ, криптобірж, платіжних систем на ринку криптовалют; ➤ володіти базовими основами трейдингу на ринку криптовалют, вміння використовувати онлайн-програми та криптогаманці для зберігання та купівлі-продажу криптовалют.


<p>Основи інвестування у бізнес-середовищі (без передумов вивчення)</p>	<p>Викладач – доц. Горох О.В.</p>
	<p>Мета вивчення дисципліни та результати навчання: формування у майбутніх фахівців системи базових теоретичних та практичних знань і умінь щодо сутності інвестиційної діяльності, форм її здійснення, оволодіння навичками проведення розрахунків стосовно обґрунтування доцільності інвестування у бізнес-середовищі; здатність аналізувати і обирати оптимальні нормативні документи для професійної діяльності; здатність користуватися нормативними документами; здатність виявляти проблеми щодо інвестування та визначати основні напрямки розвитку інвестиційної діяльності в Україні; здатність чіткого розуміння доцільності інвестування (вкладання коштів, ресурсів, капіталу) в ті чи інші проекти бізнес-середовища; здатність демонструвати базові навички креативного та критичного мислення у дослідженнях інвестиційного процесу бізнес-середовища.</p>


<p>Фінансове шахрайство і фішинг (без передумов вивчення)</p>	<p>Викладачі – доц. Ставерська Т.О., доц. Жилякова О.В.</p>
	<p>Мета вивчення дисципліни та результати навчання: розуміння особливостей фінансового шахрайства із особистими фінансами та на рівні суб'єктів підприємництва; виокремлення критеріїв та здатність ідентифікації ризиків шахрайства по відношенню до фізичних осіб (фішинг; соціальна інженерія; скрімінг; викрадення фінансового номеру телефону; фінансові піраміди тощо); набуття практичних навичок щодо мінімізації ризиків фінансового шахрайства й фішингу.</p>


<p>Сервісологія</p>	<p>Викладач – канд. екон. наук, доц. Каленік К.В.</p>
	<p>Мета вивчення дисципліни та результати навчання: Дисципліна «Сервісологія» спрямована на формування знань про людські потреби, особливості ринку послуг України та їх класифікацію, структуру сервісної діяльності, методи та форми обслуговування споживачів; вміння прогнозувати майбутні потреби; розробляти структуру сервісної діяльності відповідно до вибраної концепції закладу; використовувати інноваційні методи та форми обслуговування; розуміння сутності людських потреб з точки зору філософії, соціології та психології; усвідомлення впливу різних історичних епох (Відродження, Нового часу та Просвітництва) на особливості розвитку та еволюцію потреб; значення етичних та естетичні аспектів сервісної діяльності у процесі надання якісних послуг. Вивчення дисципліни «Сервісологія» сприятиме швидкому адаптуванню майбутніх фахівців до динамічних змін у сфері обслуговування, бути готовими до постійного самовдосконалення.</p>

<p>Митний контроль за переміщенням фізичних осіб через митний кордон</p> 	<p>Викладач – канд. техн. наук, доц. Сорокіна С.В.</p> <p>Мета вивчення дисципліни та результати навчання: знання і розуміння функціонування митної діяльності в сфері державного регулювання переміщення через митний кордон фізичних осіб, товарів та особистих речей громадян; здатність аналізувати, обирати і користуватися нормативно-правовими документами для професійної діяльності; знання і розуміння здійснення митного оформлення та декларування фізичних осіб, товарів та особистих речей громадян; здатність забезпечувати процедури і форми здійснення митного контролю під час переміщення через митний кордон України фізичних осіб, товарів та особистих речей громадян.</p>
--	---

<p>МАЙСТЕРНІСТЬ ПРЕЗЕНТАЦІЙ: успішних проєктів (без передумов)</p> <p style="text-align: right;">секрети</p> 	<p>Викладач – доц. Квятко Т.М.</p> <p>Мета вивчення дисципліни та результати навчання: Мета – набуття знань, вмінь та навичок з усної та візуальної презентації результатів своєї діяльності, представлення проєктів, формування комунікативних та аналітичних навичок. Результати: - здатність підготувати та написати сценарій усних презентацій; - оволодіння методикою строритейлінгу; - уміти аналізувати аудиторію та використовувати сучасні інформаційні та комунікаційні технології у процесі спілкування з аудиторією під час ведення презентацій; - здатність візуалізувати та представляти результати своїх проєктів; - уміти здійснювати самопрезентацію - уміння працювати з запереченнями та запитаннями під час виступу - здатність презентувати проєкти.</p>
--	---

<p>Основи дизайну в рекламі (без передумов)</p> 	<p>Викладач – доц. Олініченко К.С.</p> <p>Мета вивчення дисципліни та результати навчання: розуміння та використання основ дизайну для формування рекламних матеріалів; оцінка переваг та недоліків різних видів реклами; здатність аналізувати рекламні матеріали у відповідності до вимог законодавства України; формування доброчесності при створенні рекламних матеріалів.</p>
--	--

<p>Особистий брендинг (без передумов)</p> 	<p>Викладач – Заїка О.В.</p> <p>Мета вивчення дисципліни та результати навчання: - формування у здобувачів освіти компетентностей щодо особистого брендингу з метою підвищення ефективності їх взаємодії з зовнішнім середовищем та досягнення фінансової свободи. - визначати зміст управління іміджем; - формування навичок аналітичної, креативної та інноваційної діяльності зі створення бренду та управління ним; - визначати проблеми в розвитку особистого брендингу та управління іміджем; - знати технологію формування та просування особистого бренду.</p>
---	--

<p>Методи формування попиту (передумова – засвоєння обов’язкових компонент першого курсу)</p>	<p>Викладач – доц. Прядко О.М.</p>
	<p>Мета вивчення дисципліни та результати навчання: Мета – набуття фахових компетентностей щодо забезпечення формування попиту на товари та послуги з урахуванням задоволення потреб споживачів. Результати: – застосовувати методи вивчення та аналізу факторів, які активізують, стимулюють або обмежують попит; – користуватися методами розробки та аналізу процесу взаємодії покупця та продавця; – проводити оцінку ступеня задоволення клієнтів товарами, послугами. – будувати модель базового ринку з використанням методу сегментації.</p>

<p>Діловий туризм (передумова – засвоєння обов’язкових компонент першого курсу)</p>	<p>Викладач – к.е.н. професор Заїка Світлана Олександрівна</p>
	<p>Мета вивчення дисципліни та результати навчання: Мета викладання навчальної дисципліни – аналіз сучасного стану та висвітлення основних проблем розвитку бізнес-туризму в Україні як одного із найбільш перспективного та пріоритетного виду; внесення пропозицій щодо шляхів вирішення проблем в організації ділового туризму з метою перетворення даного напрямку у високоприбутковий вектор галузі туристичної сфери для розвитку вітчизняної економіки.</p>

<p>Освітній туризм та освітня мобільність (передумова – засвоєння обов’язкових компонент першого курсу)</p>	<p>Викладач – к.е.н. доцент Калініченко Сергій Миколайович</p>
	<p>Мета вивчення дисципліни – вивчення мобільності людських ресурсів, що виникає під впливом різноманітних причин, характерна для будь-яких етапів розвитку людства, що в сучасних умовах під впливом глобалізації набуває особливих масштабів. Серед традиційних причин таких просторових переміщень є не лише пошук кращих умов життя та заробітку, а й прагнення нових вражень та знань. Таким чином, одним із основних форм мобільності є туризм та міграція. Зростаюча роль освіти як однієї із основних цілей сталого розвитку забезпечую розвиток її на міжнародному просторі, що пов’язано з такими явищами як освітній туризм та освітня міграція.</p>


<p>Екологічний туризм (передумова – засвоєння обов’язкових компонент першого курсу)</p>	<p>Викладач – к.е.н. доцент Омельченко Галина Юріївна</p>
	<p>Мета вивчення дисципліни – оволодіння знаннями зі сфери екологічного туризму щодо принципів, функцій, завдань, видів та об’єктів екотуризму; формування екологічного стилю мислення та екологічної культури студентів на основі краєзнавчого підходу; усвідомленні студентами необхідності екологічного виховання туристів у процесі подорожей з метою гармонізації та оптимізації відносин людини та природи в процесі туристичної діяльності; формування вмій та навичок щодо технології розробки, організації та проведення екологічних маршрутів, можливість їх використання у професійній діяльності</p>

Ораторське мистецтво (передумова – засвоєння обов'язкових компонент другого курсу)	Викладач – проф. Руденко С.М. Мета вивчення дисципліни та результати навчання: дати знання основ класичної і сучасної риторики як науки про мисленнєво-мовленнєву діяльність, спрямовану на переконання, вплив, на досягнення цілей у процесі мовної комунікації, а також виробити у студентів уміння й навички аналізувати та продукувати тексти різного типу відповідно до мети, призначення й умов спілкування в процесі їхньої майбутньої роботи за фахом; сформувати у студентів знання основ ораторського мистецтва, красномовства, особливості впливу однієї людини на іншу, а також високу мовну культуру.
	

Офісне діловодство (без передумов)	Викладач – проф. Василішин С.І Мета вивчення дисципліни та результати навчання: розуміння основ організації офісного діловодства та документообігу в умовах діджитал-технологій; формування навичок складання та первинної обробки організаційно-розпорядчих, бухгалтерських та кадрових документів; набуття навичок організації паперових та електронних документопотоків, а також їх оптимізації в бізнес-суб'єктах різних галузей; володіння основами електронного цифрового підпису та кіберзахисту первинної документації.
	

Start-up економіка: теорія і практика (без передумов)	Викладач: д.е.н., доцент Антошенкова Віталіна Володимирівна Мета вивчення дисципліни: формування комплексу теоретичних знань, практичних умінь та навичок у створенні і управлінні STARTUP екосистеми, підготовка студентів до участі в інкубаційних, акселераційних і грантових програмах підтримки стартапів. Результати навчання: вміння знаходити можливості для розвитку STARTUP залежно від його стадії, здатність креативно мислити та ефективно працювати в команді, володіти інструментами для формування та валідації бізнес моделі, здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми.
	

Бізнес-переговори (без передумов)	Викладач – доц. Величко К.Ю Мета вивчення дисципліни та результати навчання: розуміння теоретичних основ та практичних аспектів бізнес-комунікацій, інструментів та техніки ведення бізнес-переговорів; здатність до застосування на практиці ефективних стратегій та стилю ведення переговорів, з урахуванням подолання міжкультурних розбіжностей; здатність протистояти маніпулятивним практикам ведення бізнес-переговорів; здатність формувати лояльність партнерів; здатність розуміти вербальні та невербальні комунікації під час ведення бізнес-переговорів та застосування візуалізації переговорного процесу; здобуття компетентностей щодо ведення бізнес-переговорів та прийняття рішення в непередбачуваних ситуаціях та адаптування до змін у процесі комерційної діяльності.
	

Управління ланцюгами поставок (без передумов)	Викладач - доцент Кравцов Андрій Григорович
	<p>Мета курсу – формування професійних компетентностей з управління ланцюгами поставок (УЛП) для ефективної інтеграції постачальників, виробників, дистриб'юторів і безпосередніх точок продажів товарної продукції.</p> <p>Завдання курсу – вивчення теорії і практики з ефективного розподілу продукції, що виробляється, тобто спрямування її в потрібне місце і в необхідній кількості, а також в указаний час по всій протяжності ланцюга поставок.</p>

Торговельне обладнання (передумова – засвоєння обов'язкових компонент першого курсу)	Викладач – проф. Семенюк Д.П.
	<p>Мета вивчення дисципліни та результати навчання:</p> <p>Мета вивчення дисципліни – надати студентам комплекс теоретичних та практичних знань у галузі технологічного обладнання підприємств торгівлі, які дадуть можливість професійно орієнтуватися в різновидах торговельного обладнання, його призначення, конструктивній будові, розрахунку основних технічних та економічних показників, методах та засобах монтажу, експлуатації та ремонту, принципам вибору обладнання та розташування його на підприємствах торгівлі.</p> <p>Результати навчання:</p> <ul style="list-style-type: none"> – вміння володіти стандартною термінологією, що використовується для визначення ключових понять курсу; – вміння орієнтуватися в різноманітті торговельного технологічного обладнання, яке застосовується на етапах процесу торгівлі; – вміння аналізувати напрямки розвитку роздрібної торгівлі та його технічне забезпечення; – вміння здійснювати розрахунки основних параметрів торговельного обладнання; <p>здатність проводити монтаж, правильно експлуатувати та здійснювати ремонт торговельного обладнання.</p>