





| | |
|---|--|
| Технологія веганських та вегетаріанських харчових продуктів | Викладач – доц. Радченко А.Е. |
|  | Мета вивчення дисципліни та результати навчання: Формування у здобувачів освіти розуміння принципів адекватного вибору і поєднання продуктів переважно рослинного походження для запобігання дефіциту поживних речовин у тих, хто обирає веганський чи вегетаріанський тип харчування. Особливості харчування вегетаріанців різних напрямків. Забезпечення переваг таких раціонів для здоров'я у профілактиці та лікуванні деяких захворювань. Наукові основи технологічних процесів виробництва харчових продуктів для формування веганського та вегетаріанського раціону і способи їх практичної реалізації |

| | |
|---|---|
| Інтернет-технології в бізнесі (передумова – засвоєння обов'язкових компонент 1-го курсу) | Викладач – доц. канд. техн. наук Дьоміна Вікторія Михайлівна |
|  | 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. Результати навчання: здатність застосовувати нові сучасні комп'ютерно-телекомунікаційні технології, в тому числі Інтернет ресурси для ведення бізнесу. |


| | |
|---|---|
| Електронна комерція та публічні закупівлі (передумова – засвоєння обов'язкових компонент першого курсу) | Викладач – доц. Чалий І. В. |
|  | 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. |


| | |
|---|--|
| Основи кібербезпеки (передумова – засвоєння обов'язкових компонент першого курсу) | Викладач – доц. Піскачова І.В. |
| | Мета та завдання курсу (Purpose and objectives of the course): <ul style="list-style-type: none"> - формуванні у майбутніх фахівців сучасного рівня культури з інформаційної безпеки та захисту інформації; - набуття практичних навичок з основ застосування сучасних методів забезпечення захисту інформації в комп'ютерних системах, починаючи з криптографічних методів захисту інформації; - формуванні у студентів розуміння основ інформаційної безпеки, вмінню застосовувати криптографічні методи шифрування; - формуванні навичок використання паролів захищених систем, управління доступом різними методами; ознайомлення студентів з актуальними питаннями впливу комп'ютерних вірусів і шкідливих програм на безпеку комп'ютерних систем та методам протидії цьому, захисту мережевої інформації, у тому числі у комунікаційній сфері. |


| | |
|--|---|
| <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>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:</p> <p>розуміння особливостей фінансового шахрайства із особистими фінансами та на рівні суб'єктів підприємництва;</p> <p>виокремлення критеріїв та здатність ідентифікації ризиків шахрайства по відношенню до фізичних осіб (фішинг; соціальна інженерія; скрімінг; викрадення фінансового номеру телефону; фінансові піраміди тощо);</p> <p>набуття практичних навичок щодо мінімізації ризиків фінансового шахрайства й фішингу.</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:</p> <p>знання і розуміння функціонування митної діяльності в сфері державного регулювання переміщення через митний кордон фізичних осіб, товарів та особистих речей громадян;</p> <p>здатність аналізувати, обирати і користуватися нормативно-правовими документами для професійної діяльності;</p> <p>знання і розуміння здійснення митного оформлення та декларування фізичних осіб, товарів та особистих речей громадян;</p> <p>здатність забезпечувати процедури і форми здійснення митного контролю під час переміщення через митний кордон України фізичних осіб, товарів та особистих речей громадян.</p> |

| | |
|--|---|
| Фальсифікація товарів | Викладач – канд. техн. наук, доц. Попова Т. М. |
|  | <p>Мета вивчення дисципліни та результати навчання:</p> <ul style="list-style-type: none"> – розуміння основних понять, структури, норм та правил в галузі ідентифікації та фальсифікації товарів; – набуття необхідних знань з метою виявлення підробки товарів; – розуміння особливостей технології виробництва, пакування, транспортування та зберігання товарів, що можуть сприяти їх фальсифікації; – здатність відрізнити поняття «фальсифіковані, дефектні товари та товари-сурогати»; – здатність користуватися нормативними документами з метою визначення якості товарів та запобігання їх фальсифікації; – оволодіння експрес-методами з метою захисту споживачів від неякісної, фальсифікованої та небезпечної продукції |

| | |
|---|---|
| МАЙСТЕРНІСТЬ ПРЕЗЕНТАЦІЙ: секрети успішних проєктів (без передумов) | Викладач – доц. Квятко Т.М. |
|  | <p>Мета вивчення дисципліни та результати навчання:</p> <p>Мета – набуття знань, вмінь та навичок з усної та візуальної презентації результатів своєї діяльності, представлення проєктів, формування комунікативних та аналітичних навичок.</p> <p>Результати:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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. |

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

| | |
|--|--|
| Особистий брендинг (без передумов) | Викладач – Заїка О.В. |
|  | <p>Мета вивчення дисципліни та результати навчання:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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. |

Виставкова діяльність

(передумова – засвоєння обов'язкових компонент першого курсу)



Викладач – к.е.н. професор Заїка Світлана Олександрівна

Мета вивчення дисципліни та результати навчання:

Мета викладання навчальної дисципліни – надання студентам базових знань і навичок щодо концептуальних засад управління виставковим бізнесом, методологічного та практичного інструментарію механізму їх реалізації.

Діловий туризм

(передумова – засвоєння обов'язкових компонент першого курсу)



Викладач – к.е.н. професор Заїка Світлана Олександрівна

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.

Освітній туризм та освітня мобільність

(передумова – засвоєння обов'язкових компонент першого курсу)



Викладач – к.е.н. доцент Калініченко Сергій Миколайович

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 забезпечують розвиток її на міжнародному просторі, що пов'язано з такими явищами як освітній туризм та освітня міграція.


Екологічний туризм


(передумова – засвоєння обов'язкових компонент першого курсу)




Викладач – к.е.н. доцент Омельченко Галина Юріївна

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 вмінь та навичок щодо технології розробки, організації та проведення екологічних маршрутів, можливість їх використання у професійній діяльності

| | |
|--|--|
| 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. |

| | |
|---|---|
| Друга іноземна мова (французька) (передумова – засвоєння обов’язкових компонент першого курсу) | Викладач – ст.викл. Подворна Л.А. |
|  | Мета вивчення дисципліни та результати навчання: надання студентам можливості оволодіти й розвинути мовну компетентність і стратегії, які необхідні для ефективної участі у процесі навчання і в тих ситуаціях академічного, повсякденного та професійного спілкування, в яких вони можуть опинитися, сприяє підвищенню рівня володінні іноземною мовою. Засвоєння основних комунікативних навичок (говоріння, письмо, аудіювання, читання), показати достатній рівень володіння лексикою з тем, що вивчаються. Спілкування з розумінням та впевненістю в тих ситуаціях, які можуть виникнути в межах означених програмою тем, демонструючи здатність долати перешкоди у розумінні. |

| | |
|---|--|
| Офісне діловодство (без передумов) | Викладач – проф. Василюшин 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 Антощенкова 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.