

Бізнес-переговори (передумова – засвоєння обов’язкових компонент першого курсу)



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.

Інстаграм-маркетинг



**Викладач – лекції Маренич В.М./ Заїка О.В.
практика Полевич К.В.**

Мета вивчення дисципліни та результати навчання:


Дисципліна "Інстаграм-маркетинг" розроблена для студентів, які прагнуть опанувати сучасні стратегії та інструменти маркетингу в соціальних мережах з акцентом на Інстаграм. Курс забезпечує комплексне розуміння механізмів взаємодії з аудиторією через візуальний контент, вивчення ефективних методик просування брендів, товарів та послуг у цій платформі. Студенти навчаються створювати цілісну стратегію Інстаграм-маркетингу, орієнтовану на залучення та утримання цільової аудиторії, збільшення впізнаваності бренду та підвищення продажів.

Програма курсу охоплює аналіз трендів соціальних мереж, основи створення контенту, принципи роботи з інфлюенсерами, розробку рекламних кампаній та використання аналітичних інструментів для оцінки ефективності маркетингових дій.

Копірайтинг (передумова – немає)	Викладач – доц. Олініченко К.С.
	<p>Мета вивчення дисципліни та результати навчання:</p> <p><i>Мета:</i> набуття студентами теоретичних знань та практичних навичок розробки й оформлення інформаційних матеріалів у сфері реклами для досягнення максимального комунікаційного ефекту, впровадження прийомів рекламного креативу, оволодіння відповідним методичним інструментарієм.</p> <p><i>Завдання:</i> ознайомлення студентів із базовими принципами та технологіями копірайтингу в рекламному середовищі; формування навичок написання кваліфікованих рекламних текстів; ознайомлення з характеристиками та вимогами до написання текстів різних жанрів; вивчення основних законів, правил та вимог написання ефективного рекламного тексту; ознайомлення зі структурою, складом та побудовою рекламного тексту; усвідомлення засад діяльності копірайтера; ознайомлення з основними засобами здійснення впливу на аудиторію за допомогою тексту; підготовка студентів до використання знань з дисципліни на практиці; прищепити навички самоорганізації, морально-етичне виховання.</p>

Рекламний бізнес (передумова – засвоєння обов'язкових компонент першого курсу)	Викладач – доц. Бубенець І.Г..
	<p>Мета вивчення дисципліни:</p> <p>формування у майбутніх фахівців системи теоретичних знань і практичних навичок щодо організації, планування та управління рекламною діяльністю, аналізу її ефективності.</p> <p>Результати навчання:</p> <ul style="list-style-type: none"> • здатність виявляти нові виклики, ідентифікувати проблеми та приймати обґрунтовані маркетингові рішення в управлінні рекламним бізнесом; • здатність демонструвати навички до пошуку, оброблення та аналізу значних обсягів інформації з різних джерел, прийняття рішень щодо вибору методів аналізу реклами з погляду її впливу на поведінку споживача; • здатність до проведення дослідження цілей реклами, комунікативних факторів впливу реклами на споживача, опанування основних прийомів організації рекламної діяльності рекламодавцем; • здатність здійснювати кількісні (якісні) вимірювання впливу реклами на цільову аудиторію; набуття навичок із оволодіння сучасним інструментарієм управління рекламною діяльністю; здійснювати тактичний і стратегічний контроль реклами; • здатність до розробки ефективних рекламних стратегій та рекламних кампаній

<p>Маркетинг на B2B ринку</p>	<p>Викладач – проф. Чміль Г.Л.</p>
	<p>Метою вивчення дисципліни є формування у студентів комплексних знань і практичних навичок щодо сучасних методів, методик, технологій та інструментів маркетингу на B2B ринку та набуття відповідних компетентностей.</p> <p>Результати навчання:</p> <ul style="list-style-type: none"> – аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності; – збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію; – виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним; – демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології; – відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.

<p>ЛІДЕРСТВО ТА ПАРТНЕРСТВО У ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ (передумова – засвоєння обов’язкових компонент першого та другого курсів)</p>	<p>Викладач: к.е.н., доцент Хлопоніна-Гнатенко Ольга Іванівна Кафедра: торгівлі, готельно-ресторанної та митної справи Факультет: Факультет управління торговельно-підприємницькою та митною діяльністю</p>
	<p>Мета вивчення дисципліни: формування системи наукових знань, практичних вмінь і навичок щодо використання принципів, типів, інструментів лідерства керівником та забезпечення тривалого ділового партнерства в підприємницькій діяльності.</p> <p>Результати навчання: вивчення дисципліни надає здобувачам вищої освіти можливість здійснювати аналіз ситуативних чинників, що обумовлюють вибір ефективного стилю лідерства в організації; обирати ефективні методи та прийоми управлінського впливу; формувати власний імідж шляхом цілеспрямованого використання мовної культури, культури зовнішності, невербальних засобів, аксесуарів; формувати свій стиль лідерства, ідентифікувати й розвивати свій стиль керування командою; здійснювати оцінку ділових партнерів.</p>

<p>Маркетинг у малому бізнесі (передумова – засвоєння обов’язкових компонент першого курсу)</p>	<p>Викладач – доц. Тарасов І.Ю.</p>
	<p>Мета вивчення дисципліни та результати навчання:</p> <p>Мета: формування у майбутніх фахівців сучасної системи поглядів та спеціальних знань у галузі маркетингу, набуття практичних навичок щодо планування, організації та контролю маркетингової діяльності підприємства малого бізнесу з урахуванням задоволення потреб споживачів та забезпечення ефективної діяльності підприємства малого бізнесу. Завдання: надання знань з питань: теоретичних та методологічних основ маркетингу малих підприємств; системного підходу до маркетингу підприємства; вивчення впливу макро- та мікросередовища маркетингу; організації та здійснення маркетингових досліджень; сегментування ринку та вибору цільових сегментів; розробки комплексу маркетингових заходів з товарної, цінової, комунікаційної політики; стратегічного планування та контролю маркетингу; формування сучасної системи поглядів на ведення малого бізнесу; набуття фахових компетентностей щодо забезпечення ефективного бізнесу на малому підприємстві; розробляти і приймати ефективні рішення з питань розвитку суб’єктів малого бізнесу, враховуючи цілі, ресурси, обмеження та ризики, забезпечувати їх реалізацію, аналізувати і порівнювати альтернативи, оцінювати ризики та імовірні наслідки їх впливу; здійснювати моніторинг кон’юнктури ринку за напрямком діяльності; оцінювати нові ринкові можливості, формулювати бізнес-ідеї та розробляти маркетингові заходи за невизначених умов і вимог, що потребують застосування нових підходів, методів та інструментарію сучасних маркетингових досліджень; використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію; відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.</p>

<p>Психологія управління та бізнесу (передумова – засвоєння обов’язкових компонент першого і другого курсів). <i>Для усіх спеціальностей крім 073 «Менеджмент» і 281 «Публічне управління та адміністрування»</i></p>	<p>Викладач – к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту, бізнесу і адміністрування Катерина Сергіївна БОГОМОЛОВА</p>
	<p>Мета вивчення дисципліни та результати навчання: <i>Мета:</i> формування у здобувачів сучасного системного мислення та комплексу вмінь у сфері управління організаціями та окремих їх функціональних блоків (зон) і формальних груп працівників. <i>Результати навчання:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • розуміти та використовувати технології вироблення, прийняття та реалізації управлінських рішень; • розуміння категоріального апарату психології бізнесу; опис психологічних особливостей суб’єктів підприємницького процесу; розробка моделі психологічного портрету підприємця; • уміти коригувати професійну діяльність у випадку зміни вихідних умов; • приймати фахові рішення у складних і непередбачуваних умовах, адаптуватися до нових ситуацій професійної діяльності; • оцінювати межі власної фахової компетентності та підвищувати професійну кваліфікацію; • застосувати науково-обґрунтовані процедури професійного відбору підприємницьких кадрів; • дотримуватися у фаховій діяльності норм професійної етики та керуватися загальнолюдськими цінностями.

<p>Договори у підприємницькій та аграрній діяльності</p>	<p>Викладач: к.е.н, доцент Шерстюк С.В.</p>
	<p>Мета вивчення дисципліни та результати навчання: Ознайомлення із законодавчим та нормативно-правовим регулюванням найбільш розповсюджених договорів у підприємницькій діяльності та агробізнесі; істотними та факультативними умовами їх змісту; порядком укладання, зміни та припинення (розірвання) договорів. Застосування на практиці знань щодо підготовки, укладення і внесення змін до договорів, що супроводжують підприємницьку та аграрну діяльність.</p>

<p>(передумова – засвоєння обов’язкових компонент першого курсу)</p>	<p>Викладач – проф. Данченко І.О.</p>
<p>Лідерство та тренінги особистісного зростання</p>	<p>Мета вивчення дисципліни та результати навчання: розвиток у здобувачів освіти професійних компетентностей, пов’язаних з формуванням у них наукових і професійних знань, умінь та навичок у сфері ефективного лідерства, психологічної культури майбутнього керівника і освоєнням технологій створення і просування особистого бренду керівника-лідера.</p>
	<p>У результаті вивчення навчальної дисципліни студент має досягти таких результатів навчання: демонструвати навички виявлення проблем та обґрунтування управлінських рішень, лідерства, командної роботи, аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності; розвивати психологічні характеристики таких явищ та процесів як: лідерська поведінка, лідерські ролі, лідерська мета, персональний бренд та імідж лідера, стилі лідерства, передумови ефективного лідерського впливу, чинники ефективної взаємодії та комунікації тощо; визначати готовність колективу до формування команд; вести дискусію й управляти аудиторією; формувати та підтримувати довгострокові партнерські стосунки.</p>

<p>Хмарні технології в навчальному процесі. Сервіси Google.</p>	<p>Викладач – проф. Семенюк Д.П.</p>
<p>(передумова – засвоєння обов’язкових компонент першого курсу)</p>	
 <p>Cloud Computing In Education</p>	<p>Мета вивчення дисципліни та результати навчання: познайомити студентів з хмарними сервісами Google Apps for Education, Microsoft Office 365, web-орієнтованими системами комп’ютерної математики MathCAD Calculation Server та іншими. Визначити переваги і недоліки зазначених ресурсів, надати рекомендації щодо їх використання у навчанні.</p>

	<p>правил реєстрації та експлуатації транспорту; - набуття розуміння значень дорожніх знаків та розмітки; сигналів світлофорів та регулювальника; - набуття вмінь при організації безпечної експлуатації транспортних засобів; - набуття знань та вмінь при організації безпечного переміщення вантажів, пасажирів та багажу з урахуванням ПДР.</p>
--	--

<p>Українська кухня: історія та сучасні тренди</p>	<p>Викладач – к.т.н., доцент Омельченко С.Б.</p>
	<p>Мета вивчення дисципліни та результати навчання: формування у здобувачів освіти системи знань щодо історичного розвитку української національної кухні та українських закладів ресторанної індустрії; звичаїв, гастрономічних традицій, природних, кліматичних особливостей та особливостей технологічного процесу виготовлення кулінарної продукції і напоїв; інновацій, кулінарних трендів в ресторанній індустрії та індустрії гостинності України.</p> <p>Вивчення дисципліни дозволить здобувачам освіти опанувати теоретичні знання щодо історичного розвитку, особливостей українських кулінарних традицій, уподобань, сучасних кулінарних трендів і набути на їх основі практичні навички проведення технологічного процесу виготовлення, оформлення, подавання кулінарної продукції і напоїв та обслуговування споживачів у закладах ресторанної індустрії, з урахуванням традицій української кухні</p>

АВТОНОМНА ТА КОМАНДНА РОБОТА (передумова – не потребує)



Викладач: к.е.н., доцент Омельченко Галина Юрїївна
Кафедра: туризму
Факультет: управління торговельно-підприємницькою та митною діяльністю

Мета вивчення дисципліни: формування знань і навичок щодо управління формуванням та розвитком команд, підвищення ефективності роботи команди, знань про застосування конкретних методів і технологій, спрямованих на підвищення ефективності команди, планування оцінки ефективності діяльності команди, розрахунок соціальної та економічної ефективності команди та вміння працювати автономно.

Результати навчання: здатність формувати групи і команди, правильно визначати цілі діяльності групи і команди; формулювати мету і завдання перед учасниками команди; приймати правильні рішення щодо забезпечення ефективної діяльності команди; планувати роботу групи та команди; працювати в міждисциплінарній команді; мотивувати і стимулювати працівників до роботи в команді; здатність підтримувати врівноважені стосунки з членами колективу, команди; вміння попереджувати конфлікти; вміння формувати правила колективної поведінки, розподіляти ролі в команді.

РОЗВИТОК SOFT SKILLS (передумова – не потребує)




Викладач: к.е.н., доцент Омельченко Галина Юрїївна
Кафедра: туризму
Факультет: управління торговельно-підприємницькою та митною діяльністю

Мета вивчення дисципліни: формування компетентностей у напрямку особистісних, ділових, лідерських, організаційних, комунікативних, командних, публічних та інших soft skills, що охоплюють сферу діяльності фахівців різних спеціальностей, тобто таких, що допомагають реалізовувати власні життєві плани та досягати життєві цілі, побудувати кар'єру, ефективно реагувати на нові виклики.

Результати навчання: здатність формувати здобувачами вищої освіти загальних теоретичних знань з питань необхідності розвитку навичок soft skills протягом усього життя; сприяння формуванню основних навичок 21 століття («soft-skills»): критичного мислення, лідерських якостей, креативності, спілкування, співробітництва, які сприятимуть ефективній роботі з різними сучасними джерелами інформації, її критичному аналізу та осмисленню; акцептувати увагу на ролі навичок 21 століття для саморозвитку, самоосвіти кожної особистості; сприяти набуття досвіду навчання у співпраці та кооперації з іншими; створення та реалізації власних проєктів.

Основи фото і відеомонтажу в презентаціях (не має передумов)	Викладач – проф. Потапов В.О.
	<p>Метою дисципліни є отримання здобувачами вищої освіти навичок використання інформаційних і комунікаційних технологій при створенні презентацій. Зокрема формує навички використовувати програми редагування растрових зображень, відео та аудіо файлів.</p>

Кібербезпека в комп'ютерних системах	Викладач – доц. Піскачова І.В.
	<p>Мета вивчення дисципліни та результати навчання: підготовка студентів до використання сучасних інформаційних технологій у галузі кібербезпеки та захисту інформації, забезпечення цілісності даних, конфіденційності, контролю передачі інформації, криптографії, застосування політики безпеки</p> <p>Завдання вивчення дисципліни полягають в опануванні студентами таких знань: принципів конфіденційності, цілісності та доступності даних; засобів протидії загрозам безпеці; класифікацію кібератак; міжнародний досвід в організації інформаційної безпеки, різноманітні підходи до захисту підприємства від кібератак та основних загроз; розбиратися в основах криптографії, її застосуванні для захисту комп'ютерних систем.</p>