


Сервісологія	Викладач – канд. екон. наук, доц. Каленік К.В.
	<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 аспекти 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>


Товарознавство та експертиза харчових продуктів	Викладач – канд. техн. наук., доц. Акмен В.О.
	<p>Мета вивчення дисципліни та результати навчання: Мета дисципліни: надання майбутнім фахівцям теоретичних знань та практичних навичок з товарознавства та правил проведення експертизи продовольчих товарів, необхідних для їх практичної діяльності у галузі підприємництва, торгівлі, готельно-ресторанної справи; ознайомлення з основами, технологіями та методами експертних досліджень щодо якості та кількості харчових продуктів, виявлення та встановлення чинників, що впливають на формування споживчих властивостей. Здатність здійснювати ефективний контроль якості продуктів та послуг закладів торгівлі, готельного і ресторанного господарства; здатність характеризувати якість товару за органолептичними та іншими показниками, при використанні нормативно-технічної документації; вміння визначати чинники, що впливають на якість товарів під час зберігання та товаропросування до кінцевого споживача у сфері підприємництва та торгівлі, готельно-ресторанній справі, з врахуванням ризиків; здатність ідентифікувати товар за маркуванням та штриховим кодуванням у сфері підприємницької діяльності та торгівлі; здатність користуватися нормативними документами; здатність формувати асортимент товарів за призначенням торговельного підприємства при взаємодії із суб'єктами ринкових відносин; втілення механізмів збереження навколишнього середовища в процесі професійної діяльності.</p>

<p>ОСВІТНІЙ ТУРИЗМ ТА ОСВІТНЯ МОБІЛЬНІСТЬ (передумова – не потребує)</p>	<p>Викладач: к.е.н., доцент Даниленко Валерій Володимирович Кафедра: туризму Факультет: управління торговельно-підприємницькою та митною діяльністю</p>
	<p>Мета вивчення дисципліни: вивчення особливостей сучасного розвитку освітнього туризму, тенденцій ринку освітніх турів у світі й в Україні. Враховуючи необхідність інтеграції України у світовий науковоосвітній простір, вивчення видів, мотивів освітньої мобільності, вивчення досвіду організації і ефективності академічних програм провідних закладів вищої освіти</p> <p>Результати навчання: сформувати знання щодо видів освітнього туризму та освітньої мобільності; мотивів освітніх подорожей та освітньої мобільності; передумов розвитку освітнього туризму за сучасності; характеристик ринку академічних програм; тенденцій розвитку ринку освітнього туризму; вміння аналізувати мотиви освітнього туризму та освітньої мобільності; аналізувати стан освітнього туризму в Україні; виявляти проблеми і перспективи в сфері освітнього туризму в Україні; характеризувати освітні програми провідних закладів вищої освіти, виявляти їх недоліки та переваги; застосовувати іноземний досвід підвищення якості освіти</p>


<p>ВИСТАВКОВА ДІЯЛЬНІСТЬ (передумова – не потребує)</p>	<p>Викладач: к.е.н., доцент Мерчанський Володимир Вікторович Кафедра: туризму Факультет: управління торговельно-підприємницькою та митною діяльністю</p>
	<p>Мета вивчення дисципліни: формування у студентів комплексного розуміння організації та проведення виставкових заходів, вдосконаленні навичок планування та координації виставкових проєктів, а також у оволодінні методами просування продукції та розвитку</p> <p>Результати навчання: вивчення дисципліни надає здобувачам вищої освіти можливість розуміння особливостей організації ділових зустрічей, функціонування інфраструктури ділового туризму і організації обслуговування ділових туристів підприємствами та організаціями сфери послуг; вміння планувати та виконувати організаційні заходи виставкового характеру; використання інструментів просування та маркетингу виставкових заходів.</p>


<p>Мотиваційний менеджмент (передумова – відсутня) для всіх спеціальностей, крім 073 «Менеджмент»</p>	<p>Викладач – доц. Богомолова К.С.</p>
	<p>Мета вивчення дисципліни та результати навчання: сформувати у майбутніх керівників та спеціалістів вміння й навички управління професійною поведінкою, уміння розробляти в організації програму мотиваційних заходів. Загальні результати навчання: осмислити наявні підходи до управління мотивацією персоналу; ознайомитися з моделями мотиваційного менеджменту та навчитись застосовувати їх на практиці; засвоїти способи аналізу власної професійної поведінки і факторів, що впливають на мотивацію; сформувати вміння та навички управління професійною поведінкою працівників; розробляти коротко-, середньо- та довгострокові програми мотиваційних заходів.</p>


<p>УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ БІЗНЕСУ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ (передумова – засвоєння обов’язкових компонент першого курсу)</p>	<p>Викладач – проф. Зубков О.С.</p>
 <p>* Зображення створено за допомогою штучного інтелекту</p>	<p>Мета вивчення дисципліни та результати навчання: <i>Мета</i> - вивчення особливостей європейської інтеграції та базових засад управління бізнесом на основі вивчення кращого європейського досвіду. Результати навчання: - розуміння спільних та економічних цінностей і принципів, необхідних для побудови європейського суспільства; - розуміння необхідності інтеграції України в європейський простір з акцентом на сталий розвиток; - розуміння особливостей європейського бізнесу та його ролі в розвитку Європейського Союзу в умовах глобалізації та регіональної інтеграції; - володіння методами стратегічного та інвестиційного аналізу, фінансової діагностики з метою оцінки бізнес-середовища та визначення конкурентної позиції суб'єкта господарювання; - визначення перспектив розвитку ключових секторів бізнесу в контексті нової парадигми глобального менеджменту та євроінтеграційних процесів; - знання європейських практик підтримки бізнесу.</p>


<p>Офісне діловодство (передумова – засвоєння обов'язкових компонент першого курсу)</p>	<p>Викладач – проф. Василішин С.І.</p>
	<p>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.</p>


<p>МАЙСТЕРНІСТЬ ПРЕЗЕНТАЦІЙ: секрети успішних проєктів (без передумов)</p>	<p>Викладач – канд. екон. наук, доц. Олініченко К.С. асист. Макеев О.С.</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:</p> <ul style="list-style-type: none"> - здатність підготувати та написати сценарій усних презентацій; - оволодіння методикою сторитейлінгу; - 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>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 – канд. екон. наук, проф. Заїка С.О., асист. Полевич К.В.</p>
	<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.

<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.</p> <p>Результати:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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>Логіка та теорія аргументації (передумова – засвоєння обов’язкових компонент першого курсу)</p>	<p>Викладач – доц. Кобелєва Д.Л.</p>
	<p>Мета вивчення дисципліни та результати навчання: знайомство студентів із основами формальної логіки та теорії аргументації; розвиток вміння свідомо використовувати принципи правильного мислення, навичок чіткого формулювання структурованої та переконливої думки, забезпечення самостійності під час міркування, вдосконалення формального апарату мислення, розвиток логічно стрункої та аргументованої професійної мови.</p>

Основи кібербезпеки	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 кібератаки та їхні види; міжнародний досвід в організації інформаційної безпеки, різноманітні підходи до захисту підприємства від кібератак та основних загроз; розбиратися в основах криптографії, її застосуванні для захисту IT-інфраструктури.</p>

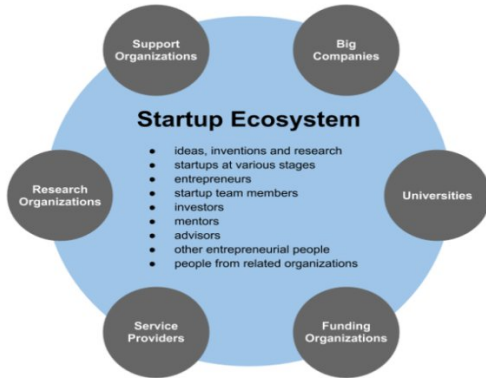
Ораторське мистецтво (передумова – засвоєння обов’язкових компонент другого курсу)	Викладач – проф. Руденко С.М.
	<p>Мета вивчення дисципліни та результати навчання:</p> <p>дати знання основ класичної і сучасної риторики як науки про мисленнево-мовленнєву діяльність, спрямовану на переконання, вплив, 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; сформувані у студентів знання основ ораторського мистецтва, красномовства, особливості впливу однієї людини на іншу, а також високу мовну культуру.</p>

Фінансове шахрайство і фішинг (без передумов вивчення)	Викладачі – доц. Жилякова О.В.
	<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>

Start-up економіка: теорія і	Викладач: д.е.н., доцент Антощенкова Віталіна
-------------------------------------	--

практика
(без передумов)

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.

Дивовижний світ харчових продуктів



Викладач – к.т.н., доцент
Упатова О.І.

Мета вивчення дисципліни та результати навчання:

Метою вивчення навчальної дисципліни є поглиблення теоретичних знань про основні компоненти харчових продуктів, їх функції і значення у життєдіяльності людини.

Завданням вивчення дисципліни є формування у студентів комплексу знань про властивості, функції речовин, що входять до складу харчових продуктів, їх вплив на життєдіяльність і забезпечення здорового способу життя людини.

Вивчення дисципліни дозволить студентам у подальшому проводити оцінку якості харчових продуктів, їх харчової та енергетичної цінностей; розуміти основні принципи здорового харчування.

Управління конфліктами

(передумова – засвоєння обов'язкових компонентів першого та другого курсу)



Викладач:
професор кафедри менеджменту
бізнесу і адміністрування, доктор
педагогічних наук, професор

НАГАЕВ
Віктор Михайлович



Мета вивчення дисципліни та результати навчання:

Мета: формування у майбутніх менеджерів професійної компетентності з питань управління різноманітними конфліктними ситуаціями в системі менеджменту організацій шляхом використання адекватних методів та інформаційних технологій для покращення ефективності діяльності підприємств і організацій в сучасних умовах.

Результати навчання:

- творчо застосовувати знання та способи діяльності, засвоєні під час викладання навчальної дисципліни;
- проектувати ефективну систему планового попередження, прогнозування і профілактики конфліктів в організаціях;
- діагностувати і аналізувати конфлікти в системі виробничого менеджменту;
- організувати практичну роботу з управління конфліктами в системі менеджменту організацій;
- ефективно застосовувати різноманітні методи управління конфліктами у конкретних виробничих умовах;
- здійснювати на практиці функції з управління конфліктами та їх попередження;
- використовувати асертивні моделі поведінки особистості у конфліктній взаємодії за ситуаційним підходом;
- визначати ефективність системи управління конфліктами.

<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>Відкриття власної справи (передумова – засвоєння обов’язкових компонент першого і другого курсів)</p>	<p>Викладач – к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту, бізнесу і адміністрування Катерина Сергіївна БОГОМОЛОВА</p>
	<p>Мета вивчення дисципліни та результати навчання: Мета: засвоєння теоретичних та практичних знань про процес підприємництва, набуття вмінь аналізувати проблеми та ситуації для їх оптимального розв’язання та набуття логічного підприємницького мислення для самостійних початкових дій у бізнесі; формування у студентів знань та вмінь щодо організації бізнесу, визначити проблеми та висвітлити перспективи його розвитку. Результати навчання: • визначати нові ринкові можливості та формувати на цій основі нові бізнес ідеї; • виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи, проявляти вміння нести відповідальність за результати своєї діяльності; демонструвати вміння формувати та підтримувати суспільно позитивний імідж підприємства та навички здійснення оцінки результативності соціальної відповідальності бізнесу; • здійснювати державну реєстрацію діяльності фізичної особи як суб’єкта підприємницької діяльності з вибором раціональної організаційно-правової форми ведення бізнесу; • визначати оптимальну систему оподаткування підприємницької діяльності; • формувати організаційну структуру підприємства та планувати бізнес процеси на підприємстві; • мати навички складання бізнес-плану.</p>