

<p>ІДЕНТИФІКАЦІЯ НАПОЇВ(передумова – засвоєння обов’язкових компонент першого та другого курсів)</p>	<p>Викладач: к.т.н., професор Летута Тетяна Миколаївна Кафедра: торгівлі, готельно-ресторанної та митної справи Факультет: управління торговельно-підприємницькою та митною діяльністю</p>
	<p>Мета вивчення дисципліни: формування системи теоретичних і практичних знань щодо методологічних аспектів ідентифікації напоїв, способів і методів ідентифікації напоїв. Результати навчання: вивчення дисципліни надає здобувачам вищої освіти можливість знати технологічні процеси виробництва алкогольних напоїв, асортимент алкогольних напоїв вітчизняних та зарубіжних брендів, товаросупровідні документи, які підтверджують їх якість та безпечність, асортимент і показники якості, методи контролю, нормативно-технічну, навчально-технологічну, лабораторну документацію, яка має значення для ідентифікації напоїв.</p>

<p>ТОВАРИ ОСОБИСТОГО ПРИЗНАЧЕННЯ (передумова – засвоєння обов’язкових компонент першого та другого курсів)</p>	<p>Викладач: к.т.н., доцент Колесник Вікторія Валентинівна Кафедра: торгівлі, готельно-ресторанної та митної справи Факультет: управління торговельно-підприємницькою та митною діяльністю</p>
	<p>Мета вивчення дисципліни: формування теоретичних знань та набуття практичних навичок самостійного вирішення завдань щодо функціонування та розвитку сучасної системи проведення оцінки якості товарів особистого призначення, з урахуванням складу та вимог до конкретного виду продукції, вивчення послідовності проведення та порядку заповнення нормативних документів. На наочних прикладах окремих товарних груп розуміти порядок відбору проб та знати основні показники якості, що підлягають перевірці під час проведення досліджень, а також усвідомити необхідність використання різних видів підходів під час контролю рівня якості і сертифікації продукції. Результати навчання: вивчення дисципліни надає здобувачам вищої освіти можливість здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями, застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях, знати сучасні методи оцінки якості товарів особистого призначення, розуміти методологічні засади та правила проведення досліджень, що використовуються під час визначення характеристик товару, розумітися на правилах проведення правильної та кваліфікованої ідентифікації товарів особистого призначення, здатність аналізувати загальні принципи оцінки якості і конкурентоспроможності товару для прийняття різних комерційних та виробничих рішень, розумітися на правилах складання нормативних документів.</p>

**КВІТКОВО-ДЕКОРАТИВНА
ПРОДУКЦІЯ ТА АРАНЖУВАННЯ**
(передумова – засвоєння обов’язкових
компонент першого курсу)



Викладач: к.т.н., доцент Сорокіна Світлана Вікторівна
Кафедра: торгівлі, готельно-ресторанної та митної
справи
Факультет: управління торговельно-підприємницькою
та митною діяльністю

Мета вивчення дисципліни: формування системи наукових знань, практичних вмінь і навичок які необхідні для професійної праці з квітами в умовах ринку в різних галузях, у сферу діяльності яких входять відношення, пов’язані з управлінням асортиментом, якістю та конкурентоспроможністю квітів як відкритого так й закритого ґрунту для досягнення комерційного успіху.

Результати навчання: вивчення дисципліни надає здобувачам вищої освіти можливість розуміти вплив анатомічних і морфологічних особливостей та умов вирощування на споживчі властивості квітково-декоративної продукції, знати правила, режими та терміни збереження квітково-декоративної продукції, володіти правилами проведення експертизи квітково-декоративної продукції, правилами її переміщення через митний кордон України, використанням квітково-декоративної продукції для різних типів аранжувань.

Товарна номенклатура ЗЕД
(зовнішньоекономічної діяльності)
(передумова – засвоєння обов’язкових
компонент попередніх курсів)



Факультет управління торговельно-підприємницькою та митною діяльністю.

Кафедра торгівлі, готельно-ресторанної та митної справи.

Викладач – к.т.н., доцент Акмен В.О.

Мета вивчення дисципліни та результати навчання:

Мета дисципліни: надати майбутнім фахівцям необхідних знань, які б відповідали новим тенденціям і перспективним вимогам підготовки висококваліфікованих спеціалістів з обізнаним орієнтуванням у просторі зовнішньоекономічних зв’язків, здатних вміти правильно ідентифікувати товар, визначити код товару за УКТ ЗЕД, що дозволить досягнути позитивних результатів у зовнішньоекономічній діяльності, підвищенні конкурентоспроможності товарів та забезпечити прозорість статистичної звітності і економічну стабільність Держави.

Вивчення дисципліни забезпечує формування спеціальних компетентностей студентів, що бачать свій розвиток і працевлаштування в організаціях, що ведуть комерційну діяльність не тільки в межах України, а й з закордонними партнерами. Результатом вивчення дисципліни є формування у студентів основи знань про системи кодування товарів, навичок правильно визначити код товару відповідно до класифікаторів ЗЕД, що забезпечить розуміння класифікаційних принципів, уникнення штрафних санкцій за невірну сплату мита та накладення певних обмежень при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, а також при постановці товарів на облік для оптово-роздрібної торгівлі.

ТОВАРНА ІНФОРМАЦІЯ (передумова – засвоєння обов'язкових компонент першого та другого курсів)

Викладач: к.т.н., професор Летуца Тетяна Миколаївна

Кафедра: торгівлі, готельно-ресторанної та митної справи

Факультет: управління торговельно-підприємницькою та митною діяльністю



Мета вивчення дисципліни: оволодіння студентами теоретичними та практичними знаннями і набуття навичок їх застосування у галузі інформаційного забезпечення товаропросування.

Результати навчання: вивчення дисципліни надає здобувачам вищої освіти можливість знати види і форми представлення товарної інформації, вимоги, що висуваються до товарної інформації, джерела товарної інформації; сутність і значення інформації на усіх етапах товаропросування; основні нормативні документи в галузі товарної інформації; способи доведення товарної інформації до споживача; види і реквізити документів, що супроводжують товар, а також обов'язкову інформацію про товар, яку вони повинні містити; вимоги нормативної документації до маркування продовольчих та непродовольчих товарів.

Митні збори та тарифи (передумова – засвоєння обов'язкових компонент попередніх курсів)

Факультет управління торговельно-підприємницькою та митною діяльністю.

Кафедра торгівлі, готельно-ресторанної та митної справи.

Викладач – к.т.н., доцент Акмен В.О.



Мета вивчення дисципліни та результати навчання:

Мета дисципліни: надати майбутнім фахівцям необхідні знання щодо митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств, особливостей застосування міжнародних правил та нарахування митних платежів на товари при їх переміщенні через митний кордон України, що є необхідним для успішного здійснення комерційної діяльності в підприємстві, торгівлі та інших галузях..

Результати навчання: дисципліна сприяє формуванню спеціальних компетентностей, що характеризують здатність аналізувати та розраховувати кількісні параметри митних платежів та мита, як інструментів економічного регулювання, відповідно до Єдиного Митного тарифу. Метою дисципліни є набуття студентами знань щодо видів митних зборів, ставок мита, акцизних зборів, порядку їх нарахування та нівелювання між митними квотами і обмеженнями. Вивчення дисципліни дає систему знань про митну вартість та методи її визначення, про сферу застосування правил інтерпретації міжнародних торговельних термінів «Incoterms 2020», а також навички формувати доцільність і прибутковість експортно-імпортних операцій, за певним видом товару.

БЕЗПЕЧНІСТЬ ТОВАРІВ (передумова – засвоєння обов’язкових компонент першого та другого курсів)

Викладач: к.т.н., доцент Карбівнича Тетяна Василівна
Кафедра: торгівлі, готельно-ресторанної та митної справи
Факультет: управління торговельно-підприємницькою та митною діяльністю



Мета вивчення дисципліни: забезпечити відповідні сучасним вимогам знання студентів про безпечність товарів, джерела потрапляння в організм шкідливих речовин, механізм їх руйнівної сили та сформувати необхідні в майбутній практичній діяльності спеціаліста уміння та навички щодо способів протидії.

Результати навчання: вивчення дисципліни надає здобувачам вищої освіти можливість виявляти види небезпек, які потенційно можуть виникнути при споживанні або експлуатації товарів; ініціювати та реалізувати заходи у сфері збереження навколишнього природного середовища і здійснення безпечної діяльності підприємницьких та торговельних структур; оцінювати характеристики товарів і послуг у підприємницькій та торговельній діяльності.

ЛІДЕРСТВО ТА ПАРТНЕРСТВО У ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ (передумова – засвоєння обов’язкових компонент першого та другого курсів)

Викладач: к.е.н., доцент Хлопоніна-Гнатенко Ольга Іванівна
Кафедра: торгівлі, готельно-ресторанної та митної справи
Факультет: Факультет управління торговельно-підприємницькою та митною діяльністю



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.


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.

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>


Маркетинг на B2B ринку	Викладач – проф. Чміль Г.Л.
	<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>Рекламний бізнес (передумова – засвоєння обов’язкових компонент першого курсу)</p>	<p>Викладач – доц. Бубенець І.Г..</p>
	<p>Мета вивчення дисципліни: 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>Конфліктологія, теорія переговорів (передумова – засвоєння обов’язкових компонент першого курсу)</p>	<p>Провідний лектор – доц. Борюшкіна О.В.</p> <p>Мета вивчення дисципліни та результати навчання:</p> <p>розкрити сутність соціальних технологій та умов виникнення конфліктів та їх динаміку, зв’язок конфліктів та стресових станів, роль керівника в управлінні конфліктами; сформувати систему умінь та навичок раціональної поведінки у конфліктних ситуаціях, уміння управляти конфліктами та стресами, ефективно використовувати можливості соціальних технологій при вирішенні конфліктів.</p>
--	---

<p>Транспортно-складська логістика (передумова – засвоєння обов’язкових компонентів 2 курсу)</p>	<p>Викладач- доцент Кравцов Андрій Григорович</p>
	<p>Мета курсу – формування професійних компетентностей з управління транспортно-складським процесом, управління й оцінювання ефективності функціонування транспортно-складських систем в ланцюгах поставок.</p> <p>Завдання курсу – вивчення теорії і практики управління матеріальними потоками в транспортно-складських ланцюгах поставок; набуття вмінь оптимізації витрат на доставку та процес зберігання матеріальних потоків, скорочення витрат на переміщення матеріальних потоків в транспортно-складській логістичній системі.</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:</p> <p><i>Мета</i> - вивчення особливостей європейської інтеграції та базових засад управління бізнесом на основі вивчення кращого європейського досвіду.</p> <p>Результати навчання:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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>Основи кредитування бізнесу (без передумов вивчення)</p>	<p>Викладач – доц. Горох О.В.</p>
	<p>Мета вивчення дисципліни та результати навчання:</p> <p>формування у майбутніх фахівців системи теоретичних знань та практичних навичок з основ кредитування бізнесу, форм його здійснення, оволодіння навичками проведення розрахунків стосовно обґрунтування доцільності кредитування;</p> <p>здатність аналізувати і оперувати економічними категоріями, законами щодо прийняття управлінських рішень у професійній діяльності;</p> <p>здатність користуватися нормативними документами;</p> <p>здатність виявляти проблеми щодо доцільності кредитування та визначати основні напрямки розвитку кредитної діяльності в Україні;</p> <p>здатність обґрунтовувати вибір варіантів управлінських рішень щодо кредитування у сфері бізнес-середовища та оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень, законодавчих та етичних аспектів;</p> <p>здатність демонструвати базові навички креативного та критичного мислення у дослідженнях кредитного процесу.</p>

Страховий захист бізнесу

(без передумов вивчення)



Викладач – доц. Нагаєва Г.О.

Мета вивчення дисципліни та результати навчання:

- розуміння необхідності страхового захисту бізнесу для організації фінансово-економічної безпеки;
- набуття вмінь вибору видів страхування, які спроможні захистити бізнес і необхідні в першу чергу;
- отримання можливостей для розвитку різних видів підприємництва на основі страхового захисту від ризиків;
- опанування знань та практичних навичок страхування майна, відповідальності, прибутку, кредитів, договірних зобов'язань;
- розуміння нюансів страхового захисту бізнесових структур при настанні непередбачуваних, несприятливих подій;
- надання соціальних гарантій персоналу заради збереження здоров'я працівників та підвищення ефективності їх діяльності;
- забезпечення ведення бізнесу та підвищення його привабливості через зменшення рівня ризику.

Соціальна відповідальність бізнесу

(передумови відсутні)



Викладач – доц. Заїка С.О.

Мета вивчення дисципліни та результати навчання:

мета: формування системи знань і практичних навичок щодо соціальної відповідальності згідно з сучасними стандартами соціальної політики, етики бізнесу та прав людини, а також ролі та значення соціальної відповідальності в сучасному бізнес-середовищі.

результати навчання: вміння пояснювати, аналізувати та здійснювати комунікацію у різних сферах діяльності; здатність формувати та підтримувати суспільно позитивний імідж підприємства; здатність здійснення оцінки результативності соціальної відповідальності бізнесу.

**КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ
ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ІДЕЇ** (передумова-
засвоєння обов'язкових компонентів для
першого та другого курсів)

Викладач: к.е.н., доцент Котко Яна Миколаївна

Кафедра: економіки та бізнесу

Факультет: економічних відносин та фінансів



Мета вивчення дисципліни: формування в здобувачів вищої освіти професійних компетентностей щодо розуміння механізму та організаційно-правового забезпечення процесу генерування і комерціалізації ідей; застосування специфічних методів, інноваційних підходів та інструментів комерціалізації; забезпечення комерціалізації результатів наукових досліджень і розробок.

Результати навчання: вивчення дисципліни надає здобувачам вищої освіти можливість розуміння механізму комерціалізації результатів наукових досліджень і розробок, використання їх у підприємницькій діяльності; усвідомлювати методи оцінки бізнес-ідей та способів їх генерування; застосовувати тенденції розвитку світового та вітчизняного ринку інноваційних ідей на підприємстві; використовувати прогнозування для формування сценаріїв розвитку ідей та впроваджувати їх в практиці в системі управління підприємством; сформувати здатність оцінювати та аналізувати результати комерціалізації ідей; опанувати необхідними вміннями щодо систематизації процесу комерціалізації ідей на різних етапах; уміння використовувати результатів комерціалізації для розвитку існуючого чи створення нового виду підприємництва, використовуючи сучасні управлінські підходи, методи та технології.

Психологія управління та бізнесу

(передумова – засвоєння обов'язкових компонент першого і другого курсів).

Для усіх спеціальностей крім 073 «Менеджмент» і 281 «Публічне управління та адміністрування»

Викладач – к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту, бізнесу і адміністрування

Катерина Сергіївна БОГОМОЛОВА



Мета вивчення дисципліни та результати навчання:

Мета: формування у здобувачів сучасного системного мислення та комплексу вмінь у сфері управління організаціями та окремих їх функціональних блоків (зон) і формальних груп працівників.

Результати навчання:

- 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.

САМОМЕНЕДЖМЕНТ (Передумови відсутні)

Викладач – старший викладач Храпач К.Г.



Мета вивчення дисципліни та результати навчання:

мета: оволодіння теоретичними знаннями і практичними навичками з питань особистісного розвитку менеджера; формування у студентів індивідуальних особливостей та поведінкових навичок, які необхідні майбутньому керівнику; розвиток у майбутніх менеджерів умінь організувати особисту працю. *результати навчання:* здатність формування індивідуальних особливостей та поведінкових навичок, які необхідні майбутньому керівнику; здатність використання часу, як ресурсу; здатність планувати та організувати особисту працю; здатність організації управлінської діяльності менеджерів різних рівнів; здатність щодо застосування сучасних принципів та напрямів наукової організації діяльності менеджера; здатність організувати та проводити наради; здійснювати підготовку та проведення ділових зустрічей, переговорів.