

<p>ІДЕНТИФІКАЦІЯ НАПОЇВ(передумова – засвоєння обов’язкових компонент першого та другого курсів)</p>	<p>Викладач: к.т.н., професор Летуга 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)



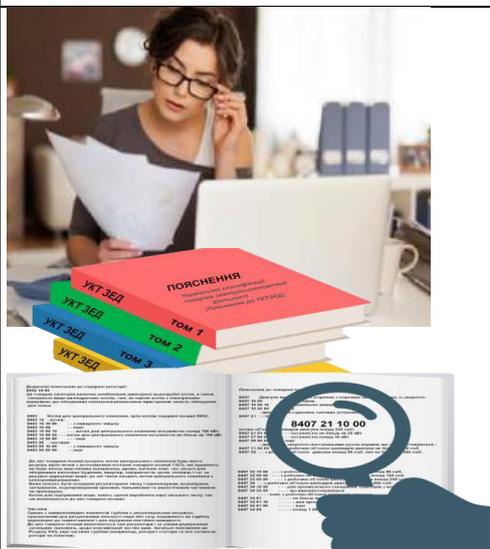
Викладач: к.т.н., доцент Сорокіна Світлана Вікторівна
Кафедра: торгівлі, готельно-ресторанної та митної
справи

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.

<p>ТОВАРНА ІНФОРМАЦІЯ (передумова – засвоєння обов’язкових компонент першого та другого курсів)</p>	<p>Викладач: к.т.н., професор Летуца Тетяна Миколаївна Кафедра: торгівлі, готельно-ресторанної та митної справи Факультет: управління торговельно-підприємницькою та митною діяльністю</p>
	<p>Мета вивчення дисципліни: оволодіння студентами теоретичними та практичними знаннями і набуття навичок їх застосування у галузі інформаційного забезпечення товаропросування.</p> <p>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.</p>

<p>Митні збори та тарифи (передумова – засвоєння обов’язкових компонент попередніх курсів)</p>	<p>Факультет управління торговельно-підприємницькою та митною діяльністю. Кафедра торгівлі, готельно-ресторанної та митної справи. Викладач – к.т.н., доцент Акмен В.О.</p>
 	<p>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.</p> <p>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.</p>

<p>БЕЗПЕЧНІСТЬ ТОВАРІВ (передумова – засвоєння обов’язкових компонент першого та другого курсів)</p>	<p>Викладач: к.т.н., доцент Карбівнича Тетяна Василівна Кафедра: торгівлі, готельно-ресторанної та митної справи Факультет: управління торговельно-підприємницькою та митною діяльністю</p>
	<p>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.</p> <p>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.</p>

<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>

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>

Транспортно-складська логістика (передумова – засвоєння обов’язкових компонентів 2 курсу)	Викладач- доцент Кравцов Андрій Григорович
	<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 align="center">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 align="center">Основи кредитування бізнесу (без передумов вивчення)</p>	<p align="center">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;
- убезпечення ведення бізнесу та підвищення його привабливості через зменшення рівня ризику.

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; сформулювати здатність оцінювати та аналізувати результати комерціалізації ідей; опанувати необхідними вміннями щодо систематизації процесу комерціалізації ідей на різних етапах; уміння використовувати результати комерціалізації для розвитку існуючого чи створення нового виду підприємництва, використовуючи сучасні управлінські підходи, методи та технології.

Маркетинговий супровід проєктів	Викладач – доц. Бубенець І.Г.
	<p>Мета вивчення дисципліни та результати навчання:</p> <p>Мета: Засвоєння здобувачами вищої освіти термінологічного апарату у сфері маркетингового супроводу проєктів.</p> <p>Завдання: сприяння оволодінню студентами навичками прийняття рішень стосовно комплексного дослідження ринків та формування стратегії реалізації маркетингового супроводу проєктів, формування у здобувачів вмінь застосовувати засвоєні теоретичні знання з маркетингового супроводу проєктів на практиці, практична апробація маркетингової інформації, оволодіння методикою аналізу товарної, цінової, реалізаційної та комунікаційної політики.</p> <p>Результати навчання: здатність застосовувати набуті теоретичні знання для розв’язання практичних завдань у сфері маркетингу; здатність аналізувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності; здатність пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефхівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб’єкта; здатність збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію; здатність визначати способи аналізу й передбачення ринкових явищ та процесів на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.</p>

Маркетинг в агрохарчовій системі	Викладач – доц. Пахуча Е.В.
	<p>Мета вивчення дисципліни:</p> <p>вивчення та оволодіння теоретичними знаннями та практичними застосування, використання інструментарію маркетингу в агрохарчовій системі; організації, планування, здійснення, управління агромаркетинговою діяльністю підприємств з метою ефективного їх функціонування на ринках сільськогосподарської продукції та продовольства в Україні, а також подальшого розвитку.</p>

Основи комунікації в логістиці (передумова – без обмежень)	Викладач: к.т.н., доцент Козенок Анна Кафедра транспортних технологій і логістики Факультет економічних відносин та фінансів
	Метою вивчення навчальної дисципліни є: <ol style="list-style-type: none"> 1. Формування у студентів системних теоретичних знань та прикладних навичок ефективної комунікації в професійній діяльності логіста. 2. Оволодіння сучасними інструментами вербальної та невербальної взаємодії для забезпечення безперебійної роботи ланцюгів поставок. 3. Розвиток здатності до побудови конструктивного діалогу з усіма учасниками логістичного процесу (постачальниками, перевізниками, клієнтами, колегами) для попередження та вирішення конфліктних ситуацій. 4. Засвоєння принципів ділового етикету та культури мовлення, необхідних для ведення переговорів, презентацій та ділового листування у сфері логістики.
Результати навчання: Знати теоретичні основи, функції та види комунікацій в системі управління логістичними потоками. Знати методику підготовки та ведення ділових переговорів, нарад та телефонних розмов з контрагентами. 3. Ефективно застосовувати комунікативні техніки та інструменти зворотного зв'язку для координації дій з учасниками логістичного ланцюга. 4. Аналізувати конфліктні ситуації в професійній діяльності та обирати оптимальні стратегії поведінки для їх врегулювання. 5. Використовувати сучасні інформаційно-комунікаційні технології та засоби зв'язку для оптимізації інформаційних потоків в логістиці.	

Безпека та контроль в міжнародній логістиці	Викладач – доц. Войтов А.В., Карнаух М.В.
	Мета вивчення дисципліни: Формування вміння розробляти операційну стратегію організації, створювати операційну систему, а також управляти її функціонуванням. Формування компетентностей з здійснення визначати вузькі місця і резерви ефективності в управлінні транспортним підприємством Здатність розуміти та усвідомлювати сучасні проблеми менеджменту, формувати висновки та пропозиції щодо покращення роботи підприємств транспортно-логістичної галузі

<p>Корпоративна культура (передумова – засвоєння обов’язкових компонент першого курсу)</p>	<p>Викладач – доц. Мазоренко М.О.</p>
	<p>Мета вивчення дисципліни та результати навчання:</p> <p>формування у здобувачів освіти системи знань щодо сутності корпоративної культури, концепцій корпоративної культури, уявлень про структуру та функції корпоративної культури, корпоративні кодекси, корпоративний імідж, отримання вмінь самостійно застосовувати набуті знання в безпосередній практичній діяльності;</p> <p>здатність застосовувати теоретичні основи корпоративної культури в професійній діяльності;</p> <p>набуття студентами компетентностей, що забезпечують формування партнерської, соціально-відповідальної поведінки;</p> <p>розвиток етичної відповідальності та лідерських якостей;</p> <p>моделі поведінки при формуванні корпоративного іміджу.</p>

<p>(передумова – засвоєння обов’язкових компонент першого курсу)</p> <p>Етика ділових комуніацій</p>	<p>Викладач – к. філософ. наук, доцент Мазоренко М.О.</p>
	<p>Мета вивчення дисципліни та результати навчання:</p> <p>формування у студентів теоретичних знань та практичних навичок сучасних стратегій ділового спілкування на основі гуманістичної етики;</p> <p>знання про філософські, етичні, психологічні основи ділового спілкування, його норми й правила, шляхи їх застосування, особливості етикету в різних умовах трудової діяльності;</p> <p>уміння аналізувати конкретні ситуації, розпізнаючи типи людей, рівень їхньої моральності та інші індивідуальні особливості, що проявляються під час ділового спілкування;</p> <p>уміння практично застосовувати елементи ділової комуніації.</p>