

УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

ОСВІТНЯ ПРОГРАМА
ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ
(магістрський рівень вищої освіти)

КАТАЛОГ КУРСІВ

2020-2021 навчальний рік

Дніпро
2020

ЗМІСТ

1. ОБОВ'ЯЗКОВІ НАВЧАЛЬНІ ДИСЦИПЛІНИ	3
Інноваційний розвиток підприємства	3
Експертиза товарів	10
Управління якістю	14
Підприємницька логістика	18
Регулювання біржової діяльності.....	23
Міжнародне технічне регулювання	26
Міжнародна торгівля	30
2. ВИБІРКОВІ НАВЧАЛЬНІ ДИСЦИПЛІНИ	36
Методологія і організація наукових досліджень	36
Основи бізнес комунікацій	41
Підприємництво (Особливості організація ресторанного бізнесу).....	45
Підприємництво (Власна справа).....	49
Ідентифікація та методи визначення фальсифікації товарів	53
Методи активізації продажів	56

1. ОBOB'ЯЗKOBІ HАBЧАЛЬНІ ДИСЦИПЛІНИ

Назва дисципліни: Інноваційний розвиток підприємства				
<p>Мета дисципліни: формування у здобувачів знань та вмінь щодо забезпечення інноваційного розвитку економічних систем, оцінювання їхнього інноваційного потенціалу, обґрунтування та реалізації ефективних управлінських рішень з розвитку економіки на інноваційних засадах.</p> <p>Завдання дисципліни: засвоєння механізмів управління інноваційним розвитком економічних систем, забезпеченням результативності формування та використання інноваційного потенціалу підприємств, ефективністю інвестування в інновації; набуття вмінь обґрунтовувати напрямки пріоритетного інноваційного розвитку та альтернативні варіанти управлінських рішень.</p> <p>У ході вивчення дисципліни формуються як загальні компетентності (здатність генерувати нові ідеї (креативність), здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу, здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети, здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності), здатність працювати в команді, здатність розробляти та управляти проектами), так і спеціальні (здатність застосовувати науковий, аналітичний, методичний інструментарій для обґрунтування стратегії розвитку економічних суб'єктів та пов'язаних з цим управлінських рішень, здатність до професійної комунікації в сфері економіки іноземною мовою, здатність збирати, аналізувати та обробляти статистичні дані, науково-аналітичні матеріали, які необхідні для розв'язання комплексних економічних проблем, робити на їх основі обґрунтовані висновки, здатність визначати ключові тренди соціально-економічного та людського розвитку, здатність формулювати професійні задачі у сфері економіки та розв'язувати їх, обираючи належні напрями і відповідні методи для їх розв'язання, беручи до уваги наявні ресурси, здатність обґрунтовувати управлінські рішення щодо ефективного розвитку суб'єктів господарювання).</p>				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	1	5 / обов'язкова	Дубінський С.В., к.е.н., доц.	180 год. (28 год. лекцій, 28 год. практичних занять, 73 год. самостійної роботи)
Результати навчання Здобувач після завершення вивчення дисципліни «Інноваційний розвиток підприємства»:		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний (ІТК) та підсумковий (ІК) контроль)
1) Вміє формулювати, аналізувати та синтезувати рішення науково-практичних проблем.		Лекція, семінари, дискусії, самостійна робота		Участь у дискусії, есе, презентації, підсумковий іспит (ІК)
2) Може розробляти, обґрунтовувати і приймати ефективні рішення з питань розвитку соціально-економічних систем та управління		Лекції, практичні заняття, дискусії, самостійна робота, командна робота		Презентація, участь у дискусії, тестування.

суб'єктами економічної діяльності.		
3) Вміє збирати, обробляти та аналізувати статистичні дані, науково-аналітичні матеріали, необхідні для вирішення комплексних економічних завдань.	Семінари, самостійна робота, виконання індивідуального завдання (есе)	Есе, презентація, участь у дискусії, тестування (ПтК)
4) Може визначати та планувати можливості особистого професійного розвитку	Семінари, самостійна робота, аналіз кейсів)	Есе, презентація (ПтК)
5) Може застосовувати сучасні інформаційні технології та спеціалізоване програмне забезпечення у соціально-економічних дослідженнях та в управлінні соціально-економічними системами.	Робота з базами даних в Інтернеті, практичні заняття, самонавчання, індивідуальне завдання (есе)	Есе, презентація, участь у дискусії, тестування (ПтК).
6) Вміє визначати та критично оцінювати стан та тенденції соціально-економічного розвитку, формувати та аналізувати моделі економічних систем та процесів.	Робота з базами даних в Інтернеті, практичні заняття, самонавчання, індивідуальне завдання (есе)	Есе, презентація, участь у дискусії, тестування (ПтК).
7) Може обґрунтувати управлінські рішення щодо ефективного розвитку суб'єктів господарювання, враховуючи цілі, ресурси, обмеження та ризики.	Робота з базами даних в Інтернеті, лекції, практичні заняття, самонавчання, індивідуальне завдання (есе)	Есе, презентація, участь у дискусії, тестування (ПтК).
8) Може організувати розробку та реалізацію соціально-економічних проектів із врахуванням інформаційного, методичного, матеріального, фінансового та кадрового забезпечення.	Практичні заняття, аналіз кейсів, дискусії, командна робота	Участь у дискусії, підготовка групових міні проектів, презентації (ПтК)
Оцінка		
<p>Підсумкова оцінка виставляється за 100-бальною шкалою, зокрема 60 балів – поточний контроль та 40 балів підсумковий контроль.</p> <p>60 балів поточного контролю складаються з: 15 балів – індивідуальне завдання (есе); 20 балів – комп'ютерне тестування; 15 балів – участь у дискусіях; 10 балів – презентації.</p> <p>40 балів підсумкового контролю складаються з: 15 балів – аналіз кейсу; 15 балів – розв'язання задачі; 10 балів –тестування.</p>		
Зміст		
1. Інновації і циклічність економічного розвитку. Тема 2.Ключові поняття інноваційного розвитку. Тема 3. Вимірювання рівня інноваційного розвитку та чинники його формування.		

- Тема 4. Сучасні організаційні форми інноваційного розвитку
 Тема 5. Інфраструктура ринку інновацій
 Тема 6. Державна підтримка інноваційного підприємства.
 Тема 7. Національні інноваційні системи.
 Тема 8. Стратегії та бізнес-моделі інноваційного розвитку підприємства.
 Тема 9. Інноваційний потенціал підприємств.
 Тема 10. Ризики в інноваційній діяльності та управління ними.
 Тема 11. Охорона прав та економіка інтелектуальної власності як складова економічної безпеки інноваційної діяльності.

Література

Основна

1. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: навч. посібн. / С. М. Ілляшенко. – Суми: ВТД "Університетська книга", 2003. – 278 с.

Додаткова

1. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення: монографія / О. І. Амоша, В. П. Антонюк, А. І. Землянкін; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк : ТОВ "Норд Комп'ютер", 2007. – 328 с.
 2. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : монографія / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
 3. Атаманова Ю. До питання створення механізму правового регулювання НІС України / Ю. Атаманова // Інтелектуальний капітал. – 2005. – № 4. – С. 41–48.
 4. Баранчев В. П. Управление инновациями: учебник / В. П. Баранчев, Н. П. Масленникова, В. М. Мишин. – М.: Высшее образование, Юрайт-Издат, 2009. – 711 с.
 5. Бубенко П. Т. Регіональні аспекти інноваційного розвитку: монографія / П. Т. Бубенко. – Х.: НТУ "ХП", 2002. – 316 с.
 6. Бубенко П. Чому гальмуються інноваційні процеси в Україні? / П. Бубенко, В. Гусев // Економіка України. – 2009. – № 6. – С. 30–38.
 7. Геєць В. М. Інноваційні перспективи України / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко. – Х.: Константа, 2006. – 272 с.
 8. Гриньов А. В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління / А. В. Гриньов. – Х.: ВД "ІНЖЕК", 2003. – 308 с.
 9. Гришин В. В. Управление инновационной деятельностью в условиях национальной экономики: учебн. пособ. / В. В. Гришин. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2009. – 368 с.
 10. Демченко В. В. Проблеми формування інституційного середовища інноваційного розвитку регіонів / В. В. Демченко // Регіональна економіка. – 2007. – № 2. – С. 59–70.
 11. Завгородня О. Структурна динаміка як фактор інноваційного розвитку національної економіки / О. Завгородня // Економіка України. – 2004. – № 11. – С. 34–42.
 12. Инновационная ориентация российских экономических институтов / под ред. В. Е. Дементьева. – М.: Книжный дом "ЛИБРОКОМ", 2009. – 368 с.
 13. Інноваційний розвиток економіки та напрямки його прискорення / В. П. Александрова, Ю. М. Бажал, О. О. Лапко та ін.; за заг. ред. В. П. Александрової. – К.: ІЕПР НАН України, 2002. – 77 с.
 14. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / за ред. док. екон. наук, проф. Л. І. Федулової. – К.: "Основа", 2005. – 552 с.
 15. Колосов Г. Сучасні проблеми функціонування й детермінанти інноваційного механізму регіонального розвитку / Г. Колосов // Регіональна економіка. – 2005. – № 1. – С. 14–23.
 16. Маркетинг і менеджмент інноваційного розвитку: монографія / за заг. ред. С. М. Ілляшенка. – Суми : ВТД "Університетська книга", 2006. – 728 с.

17. Мартиняк І. О. Формування кластерної політики як механізму вдосконалення інфраструктури функціонування малого і середнього інноваційного бізнесу в регіоні / І. О. Мартиняк // Регіональна економіка. – 2008. – № 4. – С. 54–62.
18. Мешко Н. П. Механізм управління інвестиційно-інноваційним потенціалом: макрорівень: монографія / Н. П. Мешко. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2004. – 272 с.
19. Пирожков С. Проблеми прискорення інноваційного розвитку / С. Пирожков // Економіст. – 2005. – № 4. – С. 31–35.
20. Про внесення змін до Закону України "Про наукову і науково-технічну діяльність": Закон України від 01.12.1998 р. № 284-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 2–3. – С. 18–33.
21. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 р. № 40-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36. – С. 882–892.
22. Про Концепцію державної промислової політики : Указ Президента України від 12 лютого 2003 року № 102/2003 // Офіційний вісник України. – 2003. – № 7. – С. 27–39.
23. Про Концепцію науково-технологічного і інноваційного розвитку України: Постанова Верховної Ради України від 13.07.1999 № 916-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 37. – С. 770–776.
24. Про охорону прав на винаходи і корисні моделі: Закон України № 3769-XII від 23.12.1993 р. // Відомості Верховної Ради. – 1994. – № 7. – С. 32–48.
25. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України // Урядовий кур'єр. – 2003. – № 32. – С. 57–68.
26. Проблеми та пріоритети формування інноваційної моделі розвитку економіки України / Я. А. Жаліло, С. І. Архієреєв, Я. Б. Базилук та ін. – К.: НУСД, 2006. – 120 с.
27. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці: монографія; за заг. ред. С. М. Ілляшенка. – Суми: ВТД "Університетська книга", 2005. – 582 с.
28. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій / відпов. ред. канд. екон. наук Ю. В. Кіндзерський. – К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2007. – 408 с.

- Підсумкова оцінка по дисципліні виставляється за 100-бальною шкалою згідно «Положення про організацію освітнього процесу».

- Результати поточного контролю знань здобувачів вищої освіти входять як складові елементи до загальної (остаточної) оцінки знань здобувачів з певної дисципліни. Оцінка рівня роботи здобувача на практичних заняттях здійснюється в межах 60 балів.

- Здобувач допускається до іспиту, якщо за результатами роботи протягом семестру він отримав не менше 36 балів за умови виконання позитивно оціненого індивідуального завдання;

- Якщо за результатами оцінювання поточної роботи здобувач отримав менше 36 балів, він не допускається до іспиту. Викладач, який веде семінарські заняття, визначає перелік завдань, що повинні бути виконані здобувачом для допуску до екзамену. У разі їх виконання здобувач допускається до іспиту з оцінкою 36 балів.

- Результати іспиту оцінюються в діапазоні від 0 до 40 балів (включно). Іспит проводиться у вигляді аналізу ситуації, розв'язання задачі, яка потребує проведення певних розрахунків (максимум 15 балів за виконання кожного завдання), та комп'ютерного тестування (20 тестів, 0,5 балу за кожну правильну відповідь). Екзамен проводиться без використання комп'ютерів, смартфонів, книг та інших джерел інформації. Під час екзамену допускається використання лише простого калькулятора.

- Якщо здобувач за результатами підсумкового екзамену набрав менше 24 балів, він отримує незадовільну підсумкову оцінку, незалежно від його результатів за іншими складовими. Повторне складання екзамену після оцінки FX оцінюється 24 балами, якщо його складено та 0 балів, якщо не складено.

- Усі письмові роботи здобувача проходять перевірку на оригінальність. Рівень оригінальності повинен бути не нижче 70%. У разі виявлення неоформлених відповідним чином запозичень, фальсифікації даних чи інших форм академічної недоброчесності роботи анулюються, а до порушників застосовуються методи впливу, передбачені «Положенням про організацію навчального процесу».

Критерії оцінювання:

а) індивідуального завдання (есе)

15 балів

Здобувач демонструє чудове розуміння матеріалу, володіння змістом, глибину пошуку. Здобувач використовує сучасну наукову та інформаційну літературу, бази даних. Робота містить елементи новизни та відображає власну точку зору автора. Робота оформлена у відповідності до вимог.

12 балів

Здобувач добре розуміється на матеріалі, демонструє гарне володіння змістом та глибиною пошуку. Для виконання роботи використані сучасні інформаційні джерела. Є незначні порушення вимог в оформленні роботи.

9 балів

Здобувач у цілому правильно дає відповідь на поставлені питання, однак демонструє поверхневу обробку вмісту, невелику глибину пошуку. Здобувач не дає широкого пояснення щодо всіх питань. Є суттєві порушення вимог до оформлення есе.

6 балів

Здобувач демонструє слабке розуміння матеріалу, поверхневу обробку змісту; невелика глибина пошуку. Робота містить помилкові твердження. Індивідуальне завдання повертається на доопрацювання.

3 бали

Здобувач проявляє певне розуміння матеріалу. Здобувач не дає детальних пояснень щодо всіх моментів проблеми, сформульованої у індивідуальному завданні. Робота оформлена не належним чином. Індивідуальне завдання повертається на доопрацювання.

0 балів

Здобувач не виявляє жодних знань чи розуміння питань, порушених у індивідуальному завданні. Здобувач виявляє фундаментальне нерозуміння теми. Потребує виконання нового індивідуального завдання.

б) комп'ютерного тестування

Кількість балів за комп'ютерне тестування визначається шляхом множення максимальної кількості балів, передбачених технологічною картою вивчення дисципліни на конкретний вид тестування, на питому вагу правильних відповідей від загальної кількості питань, включених до тестування.

в) участі у дискусіях

За участь у дискусії здобувач отримує від загальної кількості балів, передбачених технологічною картою вивчення дисципліни на даний вид контролю:

100%

Дискусія ведеться коректно. Здобувач демонструє відмінне володіння навчальним матеріалом, висловлює та вдало аргументує свою позицію.

80%

Здобувач висловлює правильні положення, однак деякі аргументи не є достатніми. Допущені незначні помилки у висловлюваннях.

60%

Здобувач у цілому вірно розуміє суть питання, але не може навести аргументи на користь тієї чи іншої точки зору. Знання предмету дискусії поверхневі

40%

Здобувач демонструє фрагментарне розуміння предмету дискусії. Допускає помилкові судження, які виправляє після участі у дискусії.

0%

Здобувач не володіє знаннями для ведення дискусії.

г) презентації

За презентацію під час занять здобувач отримує від загальної кількості балів, передбачених технологічною картою вивчення дисципліни на даний вид контролю:

100%

Презентація за формою та змістом відповідає поставленому завданню. Здобувач демонструє відмінне володіння навчальним матеріалом, дотримується регламенту та дає грамотні коментарі до демонстрації.

80%

Презентація за формою та змістом відповідає поставленому завданню. Здобувач правильно коментує презентацію, однак ним допущені незначні помилки у висловлюваннях.

60%

Презентація в основному за формою та змістом відповідає поставленому завданню. Здобувач у своїх коментарях по суті повторює зміст презентації. На уточнюючі питання відповідає поверхнево

40%

Презентація лише частково відповідає поставленому завданню. Здобувач демонструє фрагментарне розуміння суті питання. Допускає помилкові судження.

0%

Презентація не відповідає поставленому завданню. Здобувач не готовий до аргументації її змісту.

д) екзаменаційних робіт

Ситуація та розгорнутої відповіді на питання:

15 балів

Робота відображає власну точку зору здобувача, має елемент новизни. Здобувач демонструє відмінне використання відповідних даних та прикладів.

12 балів

Здобувач демонструє хороші знання, розуміє та інтерпретує проблеми, що виникають у питаннях. Здобувач демонструє належне використання відповідних даних та прикладів.

10 балів

Здобувач висвітлює проблеми, але надає лише основний начерк проблем, порушених у питаннях. Аргументи ясні, але обмежені. Є кілька незначних прогалин та неточностей, але немає серйозних помилок.

8 балів

Здобувач демонструє відсутність узгодженого розуміння проблем та питань, порушених у питаннях. Важлива інформація була опущена, і невідповідні моменти були включені. Нарис дуже короткий.

0-8 балів

Здобувач не може продемонструвати будь-які знання або розуміння проблем, порушених у питаннях, виявляється фундаментальне непорозуміння предмету. Більша частина матеріалу в нarisі не має значення.

Критерії оцінювання розв'язання задачі:

15 балів

Здобувач демонструє чудове розуміння матеріалу, використовує правильні формули, робить висновки. Відсутні арифметичні помилки. Відповідь правильна.

12 балів

Здобувач демонструє гарне розуміння матеріалу, дає докладне пояснення усіх моментів розв'язання, використовує правильні формули. Рішення містить арифметичні помилки. Відповідь неправильна.

10 балів

Здобувач демонструє погане розуміння матеріалу, не дає широкого пояснення усіх етапів розв'язання. Здобувач використовує правильні формули, але не робить висновків. Є арифметичні помилки. Відповідь правильна.

8 бали

Здобувач демонструє погане розуміння матеріалу, використовує правильні формули. Рішення містить арифметичні помилки. Відповідь неправильна.

6 бали

Здобувач демонструє певне розуміння матеріалу, не дає широкого пояснення всіх етапів розв'язання. Відповідь неправильна.

0 балів

Здобувач не може продемонструвати будь-які знання або розуміння питань, виявляє фундаментальне непорозуміння з предмету, використовує неправильні формули. Відповідь неправильна.

Критерії оцінювання правильності відповідей на тести:

0,5 балів – за кожен правильну відповідь.

Політика курсу

У разі порушення дедлайнів щодо виконання завдань – оцінка за них зменшується на 5 балів.

У разі пропусків занять за поважної причини надається довідка; без поважної – оцінка за виконання завдань зменшується на 5 балів.

Здобувачі з обмеженими можливостями: якщо здобувач має інвалідність, він повинен обов'язково повідомити про це викладача і домовитись про відповідні заходи.

Академічна доброчесність: здобувач має усвідомити, що академічна недоброчесність є неприпустимою. Обман під час виконання будь-якого завдання призведе до нульової оцінки цього завдання. Обман на екзамені призведе до негайної негативної оцінки за весь курс та можливого виключення з програми. Під час екзамену здобувачам забороняється користуватися жодним електронним пристроєм, навчальними й додатковими матеріалами.

Політика щодо використання телефонів та інших електронних пристроїв: Під час проведення навчальних занять електронні пристрої та телефони мають перебувати в безшумному режимі роботи. У разі невиконання даної вимоги, викладач може запропонувати здобувачу покинути аудиторію.

Поведінка в аудиторії визначається відповідно до Кодекса корпоративної поведінки в Університеті імені Альфреда Нобеля (розділ 3. 3. Права та обов'язки здобувачів, слухачів, аспірантів, докторантів Університету, всіх, хто навчається в Університеті імені Альфреда Нобеля).

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою).

Навчально-методичний матеріал розміщено на платформі GOOGLE CLASSROOM.

Назва дисципліни: Експертиза товарів				
<p>Мета дисципліни: забезпечити загальну теоретичну й практичну підготовку здобувачів магістерського рівня вищої освіти з питань специфіки організації та проведення експертизи, розкрити її суть, показати механізм її проведення, визначити проблеми та висвітлити перспективи її розвитку в ринкових умовах сучасного господарювання.</p> <p>Основні компетентності, що формуються:</p> <ul style="list-style-type: none"> – здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу; – здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел; – критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності; – прагнення до збереження навколишнього середовища; – здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності; – здатність ідентифікувати об'єкти підприємницької діяльності, проводити перевірку їх якості; – здатність виявляти ініціативу та підприємливість; – здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур; – здатність діяти відповідально та свідомо; – – здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур. 				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
укр.	I	8 / обов'язкова	Рижкова Г.А., к.е.н., доцент	240 год. (лекцій 28 год., практичних занять 42 год. самостійної роботи 170)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль) екзамен
Здатність обрати номенклатуру показників для експертизи та забезпечити ефективність організації експертизи		Лекція, проблемна лекція, семінар, дискусія за матеріалами лекції та вивчених літературних джерел, семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, семінар-вирішення ситуаційних задач аналіз конкретних ситуацій (case-study)		Участь в дискусії (семінарі, диспуті, мозковому штурмі тощо), есе
Здатність проводити експертизу окремих груп товарів, її документальне оформлення;		Лабораторні роботи за матеріалами лекції та вивчених літературних джерел.		Усні відповіді на запитання, вирішення задач (проблемних ситуацій), пояснення розв'язання задач. Оцінювання

<p>Здатність спілкуватися з експертами інших галузей при розв'язуванні проблем щодо продукції, яка не відповідає умовам договору або із-за якості якої виникла суперечка сторін</p> <p>Здатність розвивати отримані навички щодо експертизи товарів для подальшого процесу навчання на засадах самокерування та автономії;</p> <p>Усвідомлювати важливість відповідального ставлення до свого продукту або послуги, до споживачів, працівників, партнерів при вирішенні проблем з якості товарів.</p>	<p>Семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, робота в парах, семінар-вирішення ситуаційних задач аналіз конкретних ситуацій (case-study), презентації, проектна робота, пошук в Інтернет</p> <p>Лекція, проблемна лекція, «круглий стіл» за тематикою самостійної пошукової роботи, семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, лабораторні роботи,</p> <p>Семінар-вирішення ситуаційних задач (case-study), ігрові технології, презентації, проектна робота, пошук в Інтернет, тести</p>	<p>практичних навичок</p> <p>Усні відповіді на запитання, вирішення задач (проблемних ситуацій), участь в рольовій грі (діловій грі)</p> <p>Робота в малих групах, оцінювання презентації, оцінювання доповідей здобувачів</p> <p>Участь в рольовій грі (діловій грі), вирішення задач (проблемних ситуацій) Оцінювання практичних навичок</p>
---	---	--

Оцінка

Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:

Поточний контроль – 60 балів:

50% Дослідницький проект – 20 балів:

20 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, звіт оформлено належним чином;

15-19 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

10-14 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні звіту;

5-9 балів виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі оформлення результатів були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

0-4 балів виставляється, коли завдання виконувалось абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

50% тест (комп'ютерний):

Критерії оцінки знань здобувачів за модульною контрольною роботою у форматі комп'ютерного тестування (40 балів):

40 балів – правильно вирішив усі тестові завдання; 30 балів – правильно вирішив більшість тестових завдань; 20 балів – правильно вирішив меншість тестових завдань; 10 балів –

правильно вирішив окремі тестові завдання; 0-5 балів – неправильно вирішив більшість завдань.

Підсумковий контроль (екзамен):

оцінюються в діапазоні від 0 до 40 балів (включно). Екзамен проводиться за екзаменаційними білетами, які включають тестові завдання, практичну ситуацію та теоретичне питання з розгорнутою на нього відповіддю.

Оцінювання проводиться наступним чином:

Відповідь на тестові завдання – 10 балів. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 10 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання практичної ситуації оцінюється в 15 балів.

15 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

12-14 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

9-11 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

7-8 балів виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

0-6 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Розгорнута відповідь на теоретичне завдання – 15 балів.

15 балів нараховується, якщо: Здобувач здатний сформулювати добре обґрунтовану думку з питання. Робота відображає власну точку зору здобувача, є елемент новизни. Здобувач здатен зробити розрахунки вірно; демонструє послідовність дій; детально пояснює, усвідомлено використовує методи.

12-14 балів нараховується, якщо: здобувач демонструє добрі знання з обговорюваного питання. Здобувач добре аргументує свою відповідь, демонструє послідовність дій, детально пояснює, в більшості випадків усвідомлено використовує методи.

9-11 балів нараховується, якщо: Здобувач наводить обмежені аргументи у відповіді; не використовує достатньо даних в роботі, демонструє не повну послідовність дій.

7-8 балів нараховується, якщо: Здобувач не розуміє проблему і питання. Важлива інформація була упущена. Наводить інформацію, що не стосується питання, демонструє здатність правильно зробити розрахунки в певній частині, але не демонструє послідовність дій.

0-6 балів нараховується, якщо: Деякі матеріали в роботі не стосуються питання. Нездатність здійснити розрахунки. При розрахунках використовуються невірні методи.

Зміст

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1

Тема 1. Поняття, мета і завдання експертизи товарів

Тема 2. Українська класифікація товарів ЗЕД

Тема 3. Інформаційні засоби експертизи товарів

Тема 4. Організація проведення експертиз

Тема 5 Технологія проведення експертизи товарів

Тема 6. Класифікаційна, митна санітарно-епідеміологічна, ветеринарна, фіто санітарна експертизи

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2

Тема 7. Особливості експертизи продовольчих товарів та сировини

Тема 8. Особливості експертизи непродовольчих товарів

Література

Обов'язкова

1. Коломієць Т.М. Експертиза товарів: підручник. 2 ч. – 2-ге вид., допов. та перероб. / Т.М. Коломієць, Н.В. Притульська, О.Л. Ронonenко. – К.: Київ. націонал. торг.-екон. університет, 2017. – Ч. 1. – 370 с. (базовий підручник)

Додаткова

1. Красовский П.А. Товар и его экспертиза / П.А. Красовский, А.И. Ковалев, С.Г. Стрижов. - М.: Центр экономики и маркетинга, 2013. – 240 с.
2. Батутіна А.П. Експертиза товарів (практикум). Навч. посіб. / А.П. Батутіна, І.В. Ємченко, А.О. Троякова. – Львів: «Магнолія 2016», 2009 – 396 с.
3. Назаренко Л.О. Експертиза товарів: розділ «Експертиза продовольчих товарів». Навчальний посібник для ВНЗ / Л.О. Назаренко. – К.: Центр учбової літератури, 2016. – 312с.
4. Малигіна В.Д. Основи експертизи продовольчих товарів: навчальний посібник / В.Д. Малигіна; Л.Д. Титаренко, Л.В. Породіна, Г.О. Лихоніна, Н.Т. Лазарева, О.Ю. Холодова. – К.: Кондор, 2019. - 298 с.
5. Архипов В.В. Экспертная оценка товаров (движимого имущества) учебное пособие / В.В. Архипов, О.А. Желавская. - К.: Центр учбової літератури, 2011. – 280 с.
6. Васильев Г. А. Коммерческое товароведение и экспертиза: Учебное пособие / Г.А. Васильев, Л.А. Ибрагимов, Н.А. Нагапетьянц. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2007. – 145 с.
7. Quality Management in the Imaging Sciences 5th Edition. Publisher : Mosby; 4th Edition (February 19, 2010)

Політика курсу

Політика щодо відвідування здобувачів: Здобувачі мають відвідувати заняття регулярно. У випадку надзвичайних ситуацій, коли Здобувач пропускає заняття, він несе особисту відповідальність за копіювання матеріалів лекції (у одnogрупника). Принаймні частина матеріалу, який виноситься на залік, базується на лекціях. Пропущені заняття Здобувач має відпрацювати, надавши викладачеві виконані завдання, які на даних заняттях надавав викладач.

Здобувачі з обмеженими можливостями: Якщо Здобувач має інвалідність, він повинен обов'язково повідомити про це викладача і домовитись про відповідні заходи.

Академічна доброчесність: Здобувач має усвідомити, що академічна недоброчесність є неприпустимою. Обман під час виконання будь-якого завдання призведе до нульової оцінки цього завдання. Обман на іспиті призведе до негайної негативної оцінки за весь курс та можливого виключення з програми. Під час заліків здобувачам забороняється користуватися жодним електронним пристроєм, навчальними й додатковими матеріалами.

Політика щодо використання телефонів та інших електронних пристроїв: Під час проведення навчальних занять електронні пристрої та телефони мають перебувати в безшумному режимі роботи. У разі невиконання даної вимоги, викладач може запропонувати здобувачі покинути аудиторію.

Політика щодо скарг здобувачів: Здобувач може обговорити скаргу з викладачем після заняття. Якщо питання залишається невирішеним, здобувач має звернутися до завідувача кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

Сексуальні домагання: Якщо ви відчуваєте, що зазнали насильства, або ви не впевнені, що є сексуальними домаганнями, вам рекомендується обговорити це питання із завідувачем кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

Політика щодо переоцінки: Усі запити на переоцінку мають бути зроблені в письмовій формі. *Пропозиції від здобувачів вищої освіти:* Протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3208) або надіслати повідомлення на адресу: gryzhkova@gmail.com. Навчально-методичний матеріал можна взяти на платформі GOOGLE CLASSROOM.

Назва дисципліни: Управління якістю				
<p>Метою дисципліни «Управління якістю» є формування у здобувачів вищої освіти системи знань з теорії та методології управління якістю, принципів побудови та функціонування систем управління якістю, освоєння нормативно-правових, організаційних та економічних питань управління якістю продукції.</p> <p>Основні компетентності, що формуються:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Здатність розробляти та впроваджувати заходи для забезпечення системи якості, визначати їх ефективність. – Здатність оцінювати продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в підприємницьких, торговельних та/або біржових структурах, і робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень. – Здатність виявляти ініціативу і самостійність дій в різних ситуаціях, критично оцінювати явища та процеси. – Здатність до подальшого навчання, яке значною мірою є автономним та самостійним. 				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	II	3,5 / обов'язкова	Орлова В.М., к.т.н., доцент	105 год. (22 год. лекцій, 11 год. практичних занять, 72 год. самостійної роботи)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні:		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)
Аналізувати закономірності й тенденції розвитку системи управління якістю, враховуючи вітчизняний та міжнародний досвід в цій сфері, розкрити взаємозв'язок якості з успіхом та ефективністю розвитку підприємства		Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуацій і залучення аудиторії до їхнього вирішення, самостійна робота. Пошук інтернет-інформації.		Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей.
Опанувати методологічні основи управління якістю: загальні підходи та методи роботи щодо якості, контроль якості, статистичні методи.		Інформаційна лекція за діалоговим типом, дискусія з актуальних проблемних питань, метод «Дерево рішень», «Мозковий штурм», самостійна робота.		Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей, участь у дискусії, розв'язання ситуаційних завдань.
Застосовувати процесний підхід у створенні системи якості.		Лекція, дискусія з актуальних проблемних питань, робота в мікрогрупах, тести, самостійна робота.		Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей, участь у дискусії, участь в рольовій грі, розв'язання ситуаційних завдань, тести.

<p>Організувати документування елементів системи управління якістю.</p> <p>Оптимізувати управлінські рішення з метою забезпечення ефективності виробничих (технологічних) процесів, управління підсистемами підприємства та персоналом за рахунок побудови та функціонування системи управління якістю.</p> <p>Виявляти ініціативу і самостійність дій в різних ситуаціях, критично оцінювати явища, ситуації, діяльність осіб, спираючись на здобуті знання в галузі системи управління якістю.</p> <p>Демонструвати вміння до подальшого навчання з високим рівнем автономності.</p>	<p>Проблемна лекція, дискусія з актуальних проблемних питань, вирішення ситуаційних задач, самостійна робота.</p> <p>Проблемна лекція за діалоговим типом, розвернута бесіда, вирішення ситуаційних задач, самостійна робота.</p> <p>Презентації, пошук в Інтернет, самостійна робота.</p> <p>Самостійна робота, пошук в Інтернет.</p>	<p>Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей, участь у дискусії</p> <p>Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей, розв'язання ситуаційних завдань.</p> <p>Презентація в малих групах, оцінювання презентації (індивідуальної презентації).</p> <p>Пояснення зв'язків, залежностей, розв'язання ситуаційних завдань.</p>
--	--	---

Оцінка

Поточний контроль – 60 балів:

10% участь у дискусіях, диспутах, участь в ігрових технологіях

10% виконання індивідуальних завдань

40% виконання модульних контрольних робіт

Підсумковий контроль (екзамен) – 40 балів:

40% підсумковий контроль (ситуації, тести, есе)

Зміст

Змістовий модуль 1. Наукові основи системи управління якістю

Тема 1. Термінологія в галузі управління якістю та систем якості

Тема 2. Сутність процесного підходу в системі управління якістю

Тема 3. Наукові основи управління якістю. Тотальне управління якістю TQM

Тема 4. Принципи управління якістю

Тема 5. Загальний підхід та методи роботи з якості товарів

Змістовий модуль 2. Методологічні основи системи управління якістю

Тема 6. Методологія управління якістю

Тема 7. Управління якістю продукції на рівні підприємства

Тема 8. Економічні та правові аспекти управління якістю

Тема 9. Сертифікація систем якості

Тема 10. Аудит якості

Література

Основна

1. Костюченко М.П. Теоретико-методологічні аспекти управління якістю. Частина I / М.П. Костюченко. – К.: Видавництво Кондор, 2019. – 424 с.

2. Безродна С.М. Управління якістю: навч. посіб. для здобувачів економічних спеціальностей / С.М.Безродна. – Чернівці: ПБКФ «Технодрук», 2017. – 174 с.
3. Капінос Г.І. Управління якістю: навчальний посібник / Г.І. Капінос, І.В. Грабовська. – К.: Видавництво Кондор, 2016. – 278 с.
4. Білецький Е.В. Управління якістю продукції та послуг / Е.В. Білецький, Д.А. Янушкевич, З.Р. Шайхлісламов. – Харків. торгов.-економ. інститут КНТЕУ, 2015 – 222 с.
5. Захожай В.Б. Управління якістю / В.Б. Захожай. – К.: Видавничий дім «персонал», 2011. – 936 с.
6. Горбашко Е.А. Управление качеством: учебное пособие / Е.А. Горбашко. – СПб.: Питер, 2008. – 384 с.

Додаткова

1. Шуляр Р.В. Управління якістю: навчальний посібник / Р.В. Шуляр, Н.В. Шуляр. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. – 160 с.
2. Мережко Н.В. Управління якістю: підручник для вищ.навч. закл. / Н.В.Мережко, В.В. Осієвська, Н.С. Ясинська. – К: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 216 с.
3. Лойко Д.П. Управління якістю: навч. посіб. / Д.П. Лойко, О.В. Вотченікова, О.П. Удовиченко, М.А. Котляр. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2008. – 230 с.
4. Момот О.І. Менеджмент якості та елементи системи якості: навч. посібник. / О.І. Момот. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 368 с.
5. Dennis Kehoe (2009). The Fundamentals of Quality Management, 412 p.
6. Kim H. Pries, Jon M. Quigley (2012). Total Quality Management for Project Management, 295 p.
7. Gerardus Blokdyk (2018). Quality Management System, 322 p.
8. ДСТУ ISO 9000:2007. Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів. – К.: Держспоживстандарт. – 2007. – 23 с.
9. ДСТУ ISO 9001:2009. Системи управління якістю. Вимоги. – К.: Держспоживстандарт. – 2009. – 15 с.
10. ДСТУ ISO 9002:2000. Системи управління якістю.
11. ДСТУ ISO 9003:2000. Системи управління якістю.
12. ДСТУ ISO 9004:2001. Системи управління якістю. Настанови щодо поліпшення; якості. – К.: Держспоживстандарт. – 2001. – 44 с.
13. ДСТУ 4161-2003. Система управління безпекою харчових продуктів. Вимоги. (НАССР).
14. Каталог международных стандартов ISO. Режим доступу: <http://www.gost-snip.su/razdel/iso>

Політика курсу

У разі порушення дедлайнів щодо виконання завдань – оцінка за них зменшується на 5 балів.

У разі пропусків занять за поважної причини надається довідка; без поважної – оцінка за виконання завдань зменшується на 5 балів.

Здобувачі з обмеженими можливостями: якщо здобувач має інвалідність, він повинен обов'язково повідомити про це викладача і домовитись про відповідні заходи.

Академічна доброчесність: здобувач має усвідомити, що академічна недоброчесність є неприпустимою. Обман під час виконання будь-якого завдання призведе до нульової оцінки цього завдання. Обман на екзамені призведе до негайної негативної оцінки за весь курс та можливого виключення з програми. Під час екзамену здобувачам забороняється користуватися жодним електронним пристроєм, навчальними й додатковими матеріалами.

Політика щодо використання телефонів та інших електронних пристроїв: Під час проведення навчальних занять електронні пристрої та телефони мають перебувати в безшумному режимі роботи. У разі невиконання даної вимоги, викладач може запропонувати здобувачу покинути аудиторію.

Поведінка в аудиторії визначається відповідно до Кодекса корпоративної поведінки в Університеті імені Альфреда Нобеля (розділ 3. 3. Права та обов'язки здобувачів, слухачів, аспірантів, докторантів Університету, всіх, хто навчається в Університеті імені Альфреда Нобеля).

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції

можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3212) або надіслати повідомлення на адресу: orlova@duan.edu.ua
Навчально-методичний матеріал розміщено на платформі GOOGLE CLASSROOM.

Назва дисципліни: Підприємницька логістика				
<p>Мета дисципліни: забезпечити загальну теоретичну й практичну підготовку здобувачів магістерського рівня вищої освіти з питань підприємницької логістики, ознайомлення та уявлення про її складові, що впливають на ефективність підприємницької діяльності; розвиток навичок організації ефективних логістичних процесів, стимулювання здобувачів до активної роботи та пошуком шляхів удосконалення підприємницької діяльності, за рахунок логістичної складової.</p> <p>Основні компетентності, що формуються:</p> <ul style="list-style-type: none"> - здатність до адаптації та дії в новій ситуації; - здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності; - здатність застосовувати бізнес-комунікації для підтримки інформаційної взаємодії підприємства з його внутрішнім та зовнішнім бізнес-середовищем; - здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності; - здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел; - здатність приймати обґрунтовані рішення - здатність працювати автономно - здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких, торговельних та/або біржових структур; - здатність застосовувати бізнес-комунікації для підтримки інформаційної взаємодії підприємства з його внутрішнім та зовнішнім бізнес-середовищем; - здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети; - здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності); - здатність застосовувати бізнес-комунікації для підтримки інформаційної взаємодії підприємства з його внутрішнім та зовнішнім бізнес-середовищем. 				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	II	3,5/ обов'язкова	Рижкова Г.А., к.е.н., доцент	105 год. 22 год. лекцій, 11 год. практичних занять, 72 год. самостійної роботи)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль) екзамен
характеризувати вплив підприємницької логістики на підвищення конкурентоспроможності підприємства;		Лекція, проблемна лекція, семінар, дискусія за матеріалами лекції та вивчених літературних джерел, семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, семінар-вирішення ситуаційних задач аналіз конкретних ситуацій (case-study)		Участь в дискусії (семінарі, диспуті, мозковому штурмі тощо), есе
визначити показники, що характеризують		Вирішення проблемних ситуацій, робота в парах, семінар-вирішення ситуаційних		Усні відповіді на запитання,

рівень логістичного обслуговування споживачів;	задач аналіз конкретних ситуацій (case-study), презентації, проектна робота	вирішення задач (проблемних ситуацій), пояснення розв'язання задач, оцінювання презентації
оцінити вплив виробничої логістики, внутрішньої логістики на навколишнє середовище;	Лекція, проблемна лекція, «круглий стіл» за тематикою самостійної пошукової роботи, семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, робота в малих групах,	Участь в дискусії (семінарі, диспуті, мозковому штурмі тощо), есе
аналізувати інформаційні системи в реальному часі в комерційній логістиці;	Семінар-вирішення ситуаційних задач (case-study), ігрові технології, презентації, проектна робота,	Усні відповіді на запитання, вирішення задач (проблемних ситуацій), участь в рольовій грі (діловій грі)
описати діючу систему перевезення вантажів;	Презентації, проектна робота, презентації, рольові ігри, самостійна робота	Оцінювання практичних навичок
вказати логістичних посередників при розподілі товарів;	Лекція, проблемна лекція, «круглий стіл» за тематикою самостійної пошукової роботи, семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, робота в малих групах	Презентація в малих групах, оцінювання презентації (мікрогрупової презентації), оцінювання доповідей здобувачів
описати механізм функціонування закупівельної логістики;	Тематичне дослідження, діяльність з самостійної роботи.	Участь в рольовій грі (діловій грі), вирішення задач (проблемних ситуацій)
оцінити ефективність управління запасами для різних систем;	Лекції, практичні заняття, кейси в малих групах Проблемна лекція, панельна дискусія, практичні заняття	
описати типи комерційних складів у логістичній системі.	Інтерактивна лекція, самонавчальна діяльність	

Оцінка

Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:

Поточний контроль – 60 балів:

50% Дослідницький проект – 20 балів:

Визначення сфери економічної діяльності, стратегічне планування в управлінні асортиментом та оформлення результатів досліджень

20 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, звіт оформлено належним чином;

15-19 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

10-14 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні звіту;

5-9 балів виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі оформлення результатів були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

0-4 балів виставляється, коли завдання виконувалось абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

50% тест (комп'ютерний):

Критерії оцінки знань здобувачів за модульною контрольною роботою у форматі комп'ютерного тестування (40 балів):

40 балів – правильно вирішив усі тестові завдання; 30 балів – правильно вирішив більшість тестових завдань; 20 балів – правильно вирішив меншість тестових завдань; 10 балів – правильно вирішив окремі тестові завдання; 0-5 балів – неправильно вирішив більшість завдань.

Підсумковий контроль (екзамен):

оцінюються в діапазоні від 0 до 40 балів (включно). Екзамен проводиться за екзаменаційними білетами, які включають тестові завдання, практичну ситуацію та теоретичне питання з розгорнутою на нього відповіддю.

Оцінювання проводиться наступним чином:

Відповідь на тестові завдання – 10 балів.

1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 10 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання практичної ситуації оцінюється в 15 балів.

15 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

12-14 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

9-11 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

7-8 балів виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

0-6 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Розгорнута відповідь на теоретичне завдання – 15 балів.

15 балів нараховується, якщо: Здобувач здатний сформулювати добре обґрунтовану думку з питання. Робота відображає власну точку зору здобувача, є елемент новизни. Здобувач здатен зробити розрахунки вірно; демонструє послідовність дій; детально пояснює, усвідомлено використовує методи.

12-14 балів нараховується, якщо: здобувач демонструє добрі знання з обговорюваного питання. Здобувач добре аргументує свою відповідь, демонструє послідовність дій, детально пояснює, в більшості випадків усвідомлено використовує методи.

9-11 балів нараховується, якщо: Здобувач наводить обмежені аргументи у відповіді; не використовує достатньо даних в роботі, демонструє не повну послідовність дій.

7-8 балів нараховується, якщо: Здобувач не розуміє проблему і питання. Важлива інформація була упушена. Наводить інформацію, що не стосується питання, демонструє здатність правильно зробити розрахунки в певній частині, але не демонструє послідовність дій.

0-6 балів нараховується, якщо: Деякі матеріали в роботі не стосуються питання.

Нездатність здійснити розрахунки. При розрахунках використовуються невірні методи.

Зміст

ЗМІСТОВНИЙ МОДУЛЬ 1. КОМЕРЦІЙНА ЛОГІСТИКИ ТА ПІДВИЩЕННЯ КУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Тема 1. Комерційна логістика як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємства

Тема 2. Логістичний підхід до обслуговування споживачів

Тема 3. Основи виробничої логістики

Тема 4. Інформаційна логістика

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. ФУНКЦІОНАЛЬНІ НАПРЯМИ КОМЕРЦІЙНОЇ ЛОГІСТИКИ

Тема 5. Транспортна логістика

Тема 6. Логістика дистрибуції товарів

Тема 7. Оптимізація закупівельних рішень

Тема 8. Управління запасами в логістичній системі

Тема 9. Логістичні рішення щодо зберігання товарів на складах

Література

Обов'язкова

1. Кальченко А.Г. Логістика: навч. посіб / А.Г. Кальченко. – К.: КНЕУ, 2016. – 467 с.
2. Крикавський С.В. Логістика: компендіум і практикум / С.В. Крикавський, Н.І. Чухрай, Н.В. Чернописька. – К.: Кондор, 2017. – 336 с.
3. Виробнича логістика: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / О.В. Посилкина, Р.В. Сагайдак-Нікітюк, О.В. Доровський, Г.В. Кубасова. – Х.: Вид-во НФаУ, 2019. – 364 с.
4. Альбеков А.У. Логистика коммерции. Серия «Учебники, учебные пособия» / А.У. Альбеков, В.П. Федько, О.А. Митько – Ростов-на-Дону: Феникс, 2015. – 480 с.
5. Гаджинский А.М. Логистика: учебник / А.М. Гаджинский. – М.: «Дашков и К0», 2005. – 432с.

Додаткова

1. Виробнича логістика: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / О.В. Посилкина, Р.В. Сагайдак-Нікітюк, О.В. Доровський, Г.В. Кубасова. – Х.: Вид-во НФаУ, 2009. – 364 с.
2. Уотерс Д. Логістика. Управление цепью поставок / Д. Уотерс. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 503 с.
3. Кальченко А.Г. Логістика: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2006. – 467 с.
4. Крикавський С.В. Логістика. Підручник – Львів: НУ "Львівська політехніка", 2004. – 416 с.
5. Кристофер М. Логистика и управление цепочками поставок. / Под общ ред. В.С. Лукинского. – СПб.: Питер, 2004. – 316 с.
6. Савенкова Т.И. Логистика: учеб. пос. – 4-е изд. стер. – М.: Издательство «Омега-Л», 2009. – 255 с.
7. Сергеев В.И. Логистика в бизнесе. Учебник / В.И. Сергеев. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 608 с.
8. Смирнов І.Г., Косарева Т.В. Транспортна логістика: Навч. посіб. – К.: ЦУЛ, 2008. – 224 с.
9. Сумець А.М. Логистика: Теория, ситуации, практические задания: Учебное пособие. – К.: „Хай-Тек Пресс“, 2008. – 320 с.
10. Трийд О.М. та інші. Логістика: Навч. посіб. – К. Знання, 2008. – 566 с.
11. Kovacz, G. and Tatham, P. (2010), “What is Special about a Humanitarian Logistician? A Survey of Logistics Skills and Performance”, Supply Chain forum an International Journal, Vol. 11 No.3, pp. 32-41.

12. Dale F. Cooper, Stephen Grey, Geoffrey Raymond and Phil Walker. (2005). Project Risk Management Guidelines: Managing Risk in Large Projects and Complex Procurements. 401 p.
13. Davidson, A. L. (2006), Key Performance Indicators in Humanitarian Logistics, Master Thesis, Massachusetts Institute of Technology, Boston.
14. Hopkin P. (2017). Fundamentals of Risk Management: Understanding, evaluating and implementing effective risk management. 4th ed. Kogan Page Limited. 488 p.

Політика курсу

Політика щодо відвідування здобувачів: Здобувачі мають відвідувати заняття регулярно. У випадку надзвичайних ситуацій, коли здобувач пропускає заняття, він несе особисту відповідальність за копіювання матеріалів лекції (у одногрупника). Принаймні частина матеріалу, який виноситься на залік, базується на лекціях. Пропущені заняття здобувач має відпрацювати, надавши викладачеві виконані завдання, які на даних заняттях надавав викладач.

Здобувачі з обмеженими можливостями: Якщо здобувач має інвалідність, він повинен обов'язково повідомити про це викладача і домовитись про відповідні заходи.

Академічна доброчесність: Здобувач має усвідомити, що академічна недоброчесність є неприпустимою. Обман під час виконання будь-якого завдання призведе до нульової оцінки цього завдання. Обман на іспиті призведе до негайної негативної оцінки за весь курс та можливого виключення з програми. Під час заліків та іспитів здобувачам забороняється користуватися жодним електронним пристроєм, навчальними й додатковими матеріалами.

Політика щодо використання телефонів та інших електронних пристроїв: Під час проведення навчальних занять електронні пристрої та телефони мають перебувати в безшумному режимі роботи. У разі невиконання даної вимоги, викладач може запропонувати здобувачі покинути аудиторію.

Політика щодо скарг здобувачів: Здобувач може обговорити скаргу з викладачем після заняття. Якщо питання залишається невирішеним, здобувач має звернутися до завідувача кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

Сексуальні домагання: Якщо ви відчуваєте, що зазнали насильства, або ви не впевнені, що є сексуальними домаганнями, вам рекомендується обговорити це питання із завідувачем кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

Політика щодо переоцінки: Усі запити на переоцінку мають бути зроблені в письмовій формі.

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: Протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3208) або надіслати повідомлення на адресу: gryzhkova@gmail.com. Навчально-методичний матеріал розміщено на платформі GOOGLE CLASSROOM.

Назва дисципліни: Регулювання біржової діяльності				
<p>Метою дисципліни «Регулювання біржової діяльності» є формування у здобувачів вищої освіти системи знань з теорії та методології біржового ринку, біржової та брокерської діяльності, основ функціонування фондових і валютних бірж.</p> <p>Основні компетентності, що формуються:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети. – Здатен розробляти стратегію поведінки гравця на товарній біржі. – Здатність застосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії біржових структур з їх внутрішнім та зовнішнім середовищем. – Здатність приймати рішення у складних і непередбачуваних умовах біржового ринку, що потребує застосування нових підходів та прогнозування. 				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	I	4,5 / обов'язкова	Орлова В.М., к.т.н., доцент	135 год. (28 год. лекцій, 14 год. практичних занять, 93 год. самостійної роботи)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні:		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)
Демонструвати знання та розуміння щодо особливості регулювання біржової діяльності.		Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуації і залучення аудиторії до їхнього вирішення, самостійна робота.		Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей.
Володіти знаннями щодо специфіки брокерської діяльності, основ функціонування фондових і валютних бірж. Мотивувати людей та рухатися до спільної мети.		Лекція, проблемна лекція за діалоговим типом, дискусія з актуальних проблемних питань, робота в мікрогрупах, тести, самостійна робота.		Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей, участь у дискусії, розв'язання ситуаційних завдань.
Організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банку даних цін на товарній біржі. Критично осмислювати ситуації, за яких функція попиту від ціни не працює.		Інформаційна лекція за діалоговим типом, дискусія з актуальних проблемних питань, самостійна робота. Пошук Інтернет-інформації.		Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей, участь у дискусії
Використовувати знання щодо основних етапів розрахунково-клірингового процесу на ринку		Проблемна лекція, імітаційні методи, вирішення ситуаційних задач, самостійна робота.		Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей, участь в рольовій грі,

<p>ф'ючерних контрактів для здійснення грошових розрахунків між покупцями і продавцями на товарній біржі.</p> <p>Демонструвати вміння приймати рішення у складних і непередбачуваних умовах біржового ринку, що потребує застосування нових підходів та прогнозування.</p>	<p>Проблемна лекція за діалоговим типом, розвернута бесіда, вирішення ситуаційних задач, самостійна робота.</p>	<p>розв'язання ситуаційних завдань.</p> <p>Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей, розв'язання ситуаційних завдань.</p>
Оцінка		
<p>Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:</p> <p><u>Поточний контроль – 60 балів:</u> 20% розв'язання ситуаційних завдань. 40% виконання модульних контрольних робіт.</p> <p><u>Підсумковий контроль (екзамен) – 40 балів:</u> 40% підсумковий контроль (есе, ситуаційні завдання, тести).</p>		
Зміст		
<p><i>Змістовий модуль 1. Регулювання біржової діяльності</i></p> <p>Тема 1. Особливості регулювання біржової діяльності</p> <p>Тема 2. Брокерська діяльність</p> <p>Тема 3. Формування та котирування цін на товарній біржі</p> <p>Тема 4. Кліринг і розрахунки на біржовому ринку</p> <p><i>Змістовий модуль 2. Основи функціонування фондових і валютних бірж</i></p> <p>Тема 5. Фондовий ринок і його учасники</p> <p>Тема 6. Фондова біржа</p> <p>Тема 7. Основи функціонування валютної біржі</p>		
Література		
Основна		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Апопій В.В. Біржова діяльність: підручник / В.В. Апопій, В.І. Куцик, Р.Л. Лупак, І.І. Олексин, М.Я. Вірт, М.Ю. Чік. – Львів: Растр-7, 2017. – 486 с. 2. Хрущ Н.А. Біржова діяльність / Н.А. Хрущ, П.Г. Іжевський, С.В. Безвух. – К.: Кондор, 2017. – 348 с. 3. Основи біржової діяльності: навчальний посібник / М.О. Солодкий, Н.П. Резнік, В.О. Яворська. – К.: ЦП Компринт, 2017. – 450 с. 4. Солодкий М.О. Біржовий товарний ринок: навч. посіб. – 2-ге вид. змін./ М.О. Солодкий, В.О. Яворська. – К.: В-во» ЦП Компринт», 2017.– 482 с 5. Солодкий М. О. Біржова діяльність на ринку сільськогосподарської продукції / М.О. Солодкий, О.О. Рябченко, В.О.Гниляк. – Житомир: Полісся, 2010. – 216 с. 6. Kallianiotis John N. Foreign Exchange Rates and International Finance (Business Technology and Finance) / John N. Kallianiotis – Publisher: Nova Science Pub Inc, 2020. – 471 p. <p style="text-align: center;">Додаткова</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Резго Г.Я. Биржевое дело: учебник / Г.Я. Резго, И.А. Кетова. - М.:ИНФРА-М, 2010. – 288 с. 2. Чесноков В.Л. Біржові операції: навч. посібник для студ. вищ. навч.закладів / В.Л. Чесноков; ред. М.А. Коваленко. - К.: Центр учбової літератури, 2008. – 191 с. 3. Дудяк Р.П. Організація біржової діяльності: основи теорії і практикум: навч. посіб./ Р.П. Дудяк, С.Я. Бугіль. – Львів: «Новий світ-2000», «Магнолія плюс», 2003.– 360 с. 4. Charles Duguid (2019). The stock exchange, Kindle Edition, 140 p. 		

5. Drazе Dianne. Stock Market Game: A Simulation of Stock Market Trading / Dianne Drazе. – Publisher : Prufrock Press; Illustrated Edition, 2005. – 64 p.
6. Charles Duguid (2019). The stock exchange, Kindle Edition, 140 p.

Політика курсу

У разі порушення дедлайнів щодо виконання завдань – оцінка за них зменшується на 5 балів.

У разі пропусків занять за поважної причини надається довідка; без поважної – оцінка за виконання завдань зменшується на 5 балів.

Здобувачі з обмеженими можливостями: якщо здобувач має інвалідність, він повинен обов'язково повідомити про це викладача і домовитись про відповідні заходи.

Академічна доброчесність: здобувач має усвідомити, що академічна недоброчесність є неприпустимою. Обман під час виконання будь-якого завдання призведе до нульової оцінки цього завдання. Обман на екзамені призведе до негайної негативної оцінки за весь курс та можливого виключення з програми. Під час екзамену здобувачам забороняється користуватися жодним електронним пристроєм, навчальними й додатковими матеріалами.

Політика щодо використання телефонів та інших електронних пристроїв: Під час проведення навчальних занять електронні пристрої та телефони мають перебувати в безшумному режимі роботи. У разі невиконання даної вимоги, викладач може запропонувати здобувачу покинути аудиторію.

Поведінка в аудиторії визначається відповідно до Кодекса корпоративної поведінки в Університеті імені Альфреда Нобеля (розділ 3. 3. Права та обов'язки здобувачів, слухачів, аспірантів, докторантів Університету, всіх, хто навчається в Університеті імені Альфреда Нобеля).

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3212) або надіслати повідомлення на адресу: orlova@duan.edu.ua

Навчально-методичний матеріал розміщено на платформі GOOGLE CLASSROOM.

Назва дисципліни: Міжнародне технічне регулювання				
<p>Мета дисципліни: забезпечити загальну теоретичну й практичну підготовку здобувачів магістерського рівня вищої освіти з питань у сфері міжнародного технічного регулювання в умовах глобалізації економічних процесів, ознайомити з законодавчо-нормативною базою сфери міжнародного технічного регулювання, визначити проблеми та висвітлити перспективи участі країни в програмах міжнародної технічної допомоги в галузі технічного регулювання.</p> <p>Основні компетентності, що формуються:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності. – Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях. – Здатність обирати та застосовувати придатні математичні методи, комп'ютерні технології, а також підходи до стандартизації та сертифікації для вирішення завдань в сфері метрології та інформаційно-виміральної техніки.. – Здатність розв'язувати складні професійні завдання і проблеми на основі розуміння технічних аспектів забезпечення контролю якості продукції.. – Здатність до використання інформаційних і комунікаційних технологій. – Практичні навички розв'язування складних задач і проблем метрології, інформаційновиміральної техніки, стандартизації при оцінюванні якості продукції. 				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
укр.	I	3/ обов'язкова	Рижкова Г.А., к.е.н., доцент	90 год. (лекцій, 14 год. практичних занять, 14 год. самостійної роботи 62)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль) залік
Здатність аналізувати закономірності й тенденції розвитку системи ведення підприємницької діяльності в умовах міжнародного технічного регулювання;		Лекція, проблемна лекція, семінар, дискусія за матеріалами лекції та вивчених літературних джерел, семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, семінар-вирішення ситуаційних задач аналіз конкретних ситуацій (case-study)		Участь в дискусії (семінарі, диспуті, мозковому штурмі тощо), есе
Здатність організувати інформаційний пошук, самостійний відбір і якісну обробку науково-практичної інформації та емпіричних даних програм міжнародної технічної допомоги в галузі технічного		За матеріалами лекції та вивчених літературних джерел виконання індивідуальних завдань, підготовка доповідей		Усні відповіді на запитання, вирішення задач (проблемних ситуацій), пояснення розв'язання задач. Оцінювання індивідуальних завдань

<p>регулювання;</p> <p>Здатність розвивати та підтримувати врівноважені стосунки з членами колективу та команди, споживачами та іншими представниками сфери технічного регулювання в умовах глобалізації економічних процесів</p> <p>Усвідомлювати важливість та брати відповідальність за розвиток особистого професійного знання і практики, оцінку стратегічного розвитку команди в питаннях міжнародної технічної допомоги країні</p>	<p>Семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, робота в парах, семінар-вирішення ситуаційних задач аналіз конкретних ситуацій (case-study), презентації, проектна робота, пошук в Інтернет</p> <p>Лекція, проблемна лекція, «круглий стіл» за тематикою самостійної пошукової роботи, семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, спільне спілкування</p>	<p>Усні відповіді на запитання, вирішення задач (проблемних ситуацій), участь в рольовій грі (діловій грі), робота в малих групах</p> <p>Участь в рольовій грі (діловій грі), вирішення задач (проблемних ситуацій) Оцінювання практичних навичок</p>
Оцінка		
<p style="text-align: center;">Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:</p> <p>Поточний контроль – 100 балів:</p> <ul style="list-style-type: none"> – виконання ситуаційних задач – 5*10 балів <p>Розробка плану рішення ситуаційної задачі з використанням стандартів 10 балів – завдання виконане повністю, задача оформлена належним чином; 8 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у в обґрунтуванні, або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%; 6 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок при оформленні; 4 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі виконання не було вивчено матеріал, що сприяло невірному представленню завдання; 0-2 балів виставляється, коли завдання не виконано.</p> <ul style="list-style-type: none"> – виконання тестових завдань оцінюються в діапазоні від 0 до 50 балів (включно). <p>Оцінювання проводиться наступним чином: Відповідь на тестові завдання – 50 балів. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 50 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.</p>		
Зміст		
<p>Тема 1. Роль та значення системи технічного регулювання в умовах глобалізації економічних процесів Роль міжнародних організацій в системі міжнародного технічного регулювання Українська класифікація товарів ЗЕД</p> <p>Тема 3. Міжнародні та регіональні організації зі стандартизації та метрології</p> <p>Тема 4. Міжнародні та регіональні організації в галузі якості, безпеки та споживчої політики</p> <p>Тема 5. Особливості систем технічного регулювання певних країн світу</p> <p>Тема 6. Міжнародні угоди сфери міжнародного технічного регулювання</p> <p>Тема 7. Законодавчо-нормативна база сфери міжнародного технічного регулювання</p>		
Література		

Обов'язкова

1. Чорнопищук М. Технічне регулювання як інструмент боротьби з тіньовою економікою / М. Чорнопищук // Стандартизація, сертифікація, якість. – К., 2012. – 172 с. (базовий підручник)

Додаткова

- 1 Закон України "Про метрологію та метрологічну діяльність" №113/98 ВР від 11.02.1998р.
- 2 Закон України " Закон України "Про підтвердження відповідності" № 2406-III від 17.05.2001р.
- 3 Закон України "Про стандартизацію" № 2408-III від 17.05. 2001р.
- 4 Закон України "Про захист прав споживачів" від 15.12.1993 № 3682-XII (із змінами і доповненнями № 3161-IV від 01.12. 2005).
- 5 Закон України "Про безпечність та якість харчових продуктів" № 2863-IV від 08.09.2005р.
- 6 Закон України "Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності" N 3164-IV від 01.12. 2005р.
- 7 Закон України. Про акредитацію органів з оцінки відповідності. №2407-111 від 17 травня 2001р.
- 8 Закон України „Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності"
- 9 Угода Світової організації торгівлі про технічні бар'єри в торгівлі, затверджена Рішенням Ради № 94/800/ЄС від 22 грудня 1994 року (Official Journal L 336, 23/12/1994 P. 0001—0002).
- 10 Угода про застосування санітарних та фітосанітарних заходів, затверджена Рішенням Ради 94/800/ЄС від 22 грудня 1994 року про укладення від імені Європейського Співтовариства, в межах його компетенції, угод, досягнутих під час Уругвайського раунду багатосторонніх переговорів (1986*1994) (Official Journal L 336, 23/12/1994).
- 11 Указ Президента України "Про державний комітет України з питань технічного регулювання та споживчої політики" № 887/2002 від 01.10.2002. - К., 2002.
- 12 Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Технічного регламенту модулів оцінки відповідності та вимог щодо маркування національним знаком відповідності, які застосовуються в технічних регламентах з підтвердження відповідності» від 07.10.2003 р. № 1585
- 13 Положення про Державний комітет України з питань технічного регулювання та споживчої політики"// Затв. Указом Президента України № 225/2003 від 18.03.2003.-К, 2003. Аронов И., Рыбакова А., Теркель А. Без чего не обойдется аккредитация?//Стандарт и качество. - М., 2019. - № 2 .- С. 18-22
- 14 Глобальний стандарт ВК.С - Пакування та пакувальні матеріали, третя редакція від 4 січня 2008 р. (Global Standard for Packaging and Packaging Materials, 3 edition, 4 January 2008).
- 15 Глобальний стандарт BRC - Споживчі товари, жовтень 2016 р. (BRC Global Standard Consumer Products, October 2006).
- 16 Директива Європейського Союзу 85/374/ЄЕС щодо відповідності законів, положень та адміністративних постанов країн-членів щодо відповідальності за дефектну продукцію.
- 17 Директива (ЕС) №. 765/2008 Європейського Парламенту та Ради від 09.07.2008 щодо регламентів для акредитації та ринкового нагляду у зв'язку із реалізацією продукції.
- 18 Директива 97/7/ЄС Європейського Парламенту та Ради "Про захист прав споживачів в дистанційних контрактах" від 20 травня 1997 року.
- 19 Директива 98/34/ЄЕ Європейського Парламенту та Ради від 22 червня 1998 року про встановлення процедури надання інформації у сфері технічних стандартів та регламентів (Official Journal L 204, 21.7.1998, p. 37-48).
- 20 Codex Alimentarius. Рекомендований міжнародний звід правил. Загальні принципи гігієни харчових продуктів. САС/КСР 1-1969 (Key.4-2003).
- 21 Andrew Guzman, Joost H.V. Pauwelyn, Robert W. Hillman International Trade Law (Aspen Casebook) 3rd Edition / Publisher : Wolters Kluwer; 3rd Edition (May 20, 2016)

Політика курсу

Політика щодо відвідування здобувачів: Здобувачі мають відвідувати заняття регулярно. У

випадку надзвичайних ситуацій, коли здобувач пропускає заняття, він несе особисту відповідальність за копіювання матеріалів лекції (у одногрупника). Принаймні частина матеріалу, який виноситься на залік, базується на лекціях. Пропущені заняття здобувач має відпрацювати, надавши викладачеві виконані завдання, які на даних заняттях надавав викладач.

Здобувачі з обмеженими можливостями: Якщо здобувач має інвалідність, він повинен обов'язково повідомити про це викладача і домовитись про відповідні заходи.

Академічна доброчесність: Здобувач має усвідомити, що академічна недоброчесність є неприпустимою. Обман під час виконання будь-якого завдання призведе до нульової оцінки цього завдання. Обман на іспиті призведе до негайної негативної оцінки за весь курс та можливого виключення з програми. Під час заліків здобувачам забороняється користуватися жодним електронним пристроєм, навчальними й додатковими матеріалами.

Політика щодо використання телефонів та інших електронних пристроїв: Під час проведення навчальних занять електронні пристрої та телефони мають перебувати в безшумному режимі роботи. У разі невиконання даної вимоги, викладач може запропонувати здобувачі покинути аудиторію.

Політика щодо скарг здобувачів: Здобувач може обговорити скаргу з викладачем після заняття. Якщо питання залишається невирішеним, здобувач має звернутися до завідувача кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

Сексуальні домагання: Якщо ви відчуваєте, що зазнали насильства, або ви не впевнені, що є сексуальними домаганнями, вам рекомендується обговорити це питання із завідувачем кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

Політика щодо переоцінки: Усі запити на переоцінку мають бути зроблені в письмовій формі.

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: Протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3208) або надіслати повідомлення на адресу: gryzhkova@gmail.com

Навчально-методичний матеріал можна взяти на платформі GOOGLE CLASSROOM

Назва дисципліни: Міжнародна торгівля				
<p><i>Метою дисципліни є формування системи теоретико-прикладних знань про сучасну роль, функціональне наповнення та інструментарій міжнародної торгівлі у висококонкурентному середовищі.</i></p> <p>Основні компетентності, що формуються:</p> <p>Здатність до адаптації та дії в новій ситуації</p> <p>Здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких, торговельних та/або біржових структур</p> <p>Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності</p> <p>Здатність до ініціювання та реалізації інноваційних проєктів в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності</p> <p>Здатність застосовувати бізнес-комунікації для підтримки інформаційної взаємодії підприємства з його внутрішнім та зовнішнім бізнес-середовищем</p> <p>Здатність проводити експертизу товарів як об'єктів підприємницької діяльності</p>				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	1	3,5 / обов'язкова	Павлова В.А., д.е.н., професор	135 год. (28 год. лекцій, 14 год. практичних занять, 79 год. самостійної роботи)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні:		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)
<p>Застосовувати знання й уміння щодо ефективної організації міжнародної торгівлі в підприємницьких, торговельних та біржових структурах з урахуванням ринкової кон'юнктури і діючих правових норм.</p> <p>Планувати, організувати та управляти формами міжнародної торгівлі; визначати методи міжнародної торгівлі та систему міжнародних контрактів з метою їх оптимізації.</p> <p>Уміти обирати доцільну для підприємства форму міжнародної торгівлі залежно від за специфікою предмета торгівлі.</p>		<p>Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуації і залучення аудиторії до їхнього вирішення</p> <p>Періодичний діалог з аудиторією</p> <p>Використання ілюстративного матеріалу й технічних засобів навчання (мультимедійних систем)</p>		<p>Усні відповіді на запитання</p> <p>Пояснення зв'язків, залежностей, ходу роз'яснення задач</p> <p>Презентація результатів ІНДР</p>

<p>Уміти скласти міжнародний комерційний контракт за предметом торгівлі.</p>	<p>Використання елементів професійного гумору</p>	<p>Доповідь</p>
<p>Уміти використовувати типові форми міжнародного комерційного контракту для складання угод з зарубіжними партнерами.</p>	<p>Метод ситуативного моделювання Аналіз конкретних ситуацій (case-study)</p>	<p>Письмові тести</p>
<p>Уміти аналізувати способи укладання міжнародних комерційних контрактів для спрощення процедури домовленості між партнерами.</p>	<p>Робота в парах для вирішення проблемних завдань</p>	<p>Письмова відповідь на запитання</p>
<p>Доносити власні висновки, ідеї в усній та письмовій формах до фахівців і нефахівців щодо організації та інструментів міжнародної торгівлі</p>	<p>Робота у малих групах</p>	<p>Самостійна робота</p>
<p>Застосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії підприємства з його внутрішнім та зовнішнім середовищем</p>	<p>Використання ілюстративного матеріалу й технічних засобів навчання (мультимедійних систем)</p>	<p>Складання тез</p>
<p>Здатність брати відповідальність за розрахунки та аналіз основних показників міжнародної торгівлі й документальне оформлення торговельних угод.</p>	<p>Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуацій і залучення аудиторії до їхнього вирішення</p>	<p>Презентація результатів ІНДР</p>

Оцінка

Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:

Поточний контроль – 60 балів:

66% Виконання тестових завдань за темами – 4 рубіжні точки контролю по 10 балів кожна:

Тема «Форми міжнародної торгівлі» – 10 балів:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 10 балів (20 питань). 0,5 балів зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих.

10 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на 19-20 питань;

9 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на 17-18 питань;

8 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на 15-16 питань;

7 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на 13-14 питань;

6 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на 11-12 питань;

5 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на 9-10 питань;

4 бали зараховується, якщо здобувач правильно відповів на 7-8 питань;
 3 бали зараховується, якщо здобувач правильно відповів на 5-6 питань;
 та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів 0-4 питання.

Тема «Методи міжнародної торгівлі» – 10 балів:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 10 балів (20 питань). 0,5 балів зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих.

10 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на 19-20 питань;
 9 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на 17-18 питань;
 8 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на 15-16 питань;
 7 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на 13-14 питань;
 6 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на 11-12 питань;
 5 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на 9-10 питань;
 4 бали зараховується, якщо здобувач правильно відповів на 7-8 питань;
 3 бали зараховується, якщо здобувач правильно відповів на 5-6 питань;
 та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів 0-4 питання.

Тема «Регулювання міжнародної торгівлі» – 10 балів:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 10 балів (20 питань). 0,5 балів зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих.

10 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на 19-20 питань;
 9 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на 17-18 питань;
 8 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на 15-16 питань;
 7 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на 13-14 питань;
 6 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на 11-12 питань;
 5 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на 9-10 питань;
 4 бали зараховується, якщо здобувач правильно відповів на 7-8 питань;
 3 бали зараховується, якщо здобувач правильно відповів на 5-6 питань;
 та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів 0-4 питання.

Тема «Міжнародний комерційний контракт» – 10 балів:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 10 балів (20 питань). 0,5 балів зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих.

10 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на 19-20 питань;
 9 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на 17-18 питань;
 8 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на 15-16 питань;
 7 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на 13-14 питань;
 6 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на 11-12 питань;
 5 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на 9-10 питань;
 4 бали зараховується, якщо здобувач правильно відповів на 7-8 питань;
 3 бали зараховується, якщо здобувач правильно відповів на 5-6 питань;
 та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів 0-4 питання.

8% творче завдання у форматі тез – 5 балів

5 балів – завдання виконане повністю, тези складено і перевірено науковим керівником;

3 бали – тези повертаються на доопрацювання;

0 балів виставляється, коли завдання не виконувалося взагалі.

25% модульна контрольна робота – 15 балів

Критерії оцінки знань здобувачів за модульною контрольною роботою, що виконується у формі комп'ютерного тестування:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 15 балів (30 питань). 0,5 балів зараховується за кожен правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих.

15 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на 29-30 питань;
 14 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на 27-28 питань;
 13 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на 25-26 питань;
 12 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на 23-24 питання;
 11 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на 21-22 питання;
 10 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на 19-20 питань;
 9 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на 17-18 питань;
 8 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на 15-16 питань;
 та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів 0-14 питань.

Якщо за результатами оцінювання роботи на заняттях здобувач отримав менше 36 балів, він не допускається до екзамену. Викладач, який веде семінарські заняття, визначає перелік завдань, що повинні бути виконані здобувачом для допуску до екзамену.

Підсумковий контроль (екзамен):

Результати екзамену оцінюються в діапазоні від 0 до 40 балів (включно). Екзамен проводиться за екзаменаційними білетами, які включають виконання тестових завдань; розв'язання задачі з розгорнутою відповіддю за питаннями.

Максимальна кількість балів та їх розподіл за завданнями: 40 балів (35 балів за виконання тестових завдань (по 1 балу за кожен тест); 5 балів – надати докладні відповіді та пояснення з питань).

Оцінювання проводиться наступним чином:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 35 балів. 1 бал зараховується за кожен правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 35 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання задачі – 5 балів.

За розгорнуту відповідь щодо обґрунтованого висновку за кожен процес здобувач отримує 5 балів.

5 балів нараховується, якщо: Здобувач здатний сформулювати добре обґрунтовану думку з питання. Робота відображає власну точку зору здобувача, є елемент новизни. Здобувач здатен зробити розрахунки вірно; демонструє послідовність дій; детально пояснює, усвідомлено використовує методи.

4 бали нараховується, якщо: здобувач демонструє добрі знання з обговорюваного питання. Здобувач добре аргументує свою відповідь, демонструє послідовність дій, детально пояснює, в більшості випадків усвідомлено використовує методи.

3 бали нараховується, якщо: Здобувач наводить обмежені аргументи у відповіді; не використовує достатньо даних в роботі, демонструє не повну послідовність дій.

2 бали нараховується, якщо: Здобувач не розуміє проблему і питання. Важлива інформація була упущена. Наводить інформацію, що не стосується питання, демонструє здатність правильно зробити розрахунки в певній частині, але не демонструє послідовність дій.

0-1 бал нараховується, якщо: Деякі матеріали в роботі не стосуються питання. Нездатність здійснити розрахунки. При розрахунках використовуються невірні методи.

Загальна оцінка за результатом екзамену є незадовільною незалежно від інших оцінок, якщо здобувач отримує від 0 до 25 балів.

Оцінка рівня роботи здобувача на практичних заняттях здійснюється в межах 60 балів.

Якщо за результатами оцінювання роботи на заняттях здобувач отримав менше 36 балів, він не допускається до екзамену. Викладач, який веде семінарські заняття, визначає перелік завдань, що повинні бути виконані здобувачом для допуску до екзамену.

Зміст
<p>Змістовий модуль 1. Форми, методи та регулювання міжнародної торгівлі</p> <p>Тема 1. Торгівля в системі міжнародного бізнесу</p> <p>Тема 2. Форми міжнародної торгівлі</p> <p>Тема 3. Методи міжнародної торгівлі</p> <p>Тема 4. Регулювання міжнародної торгівлі</p> <p>Змістовий модуль 2. Комерційні контракти та сучасна торговельна політика України</p> <p>Тема 5. Система міжнародних комерційних контрактів</p> <p>Тема 6. Структура і зміст міжнародного комерційного контракту</p> <p>Тема 7. Укладання міжнародних комерційних контрактів</p> <p>Тема 8. Виконання міжнародних комерційних контрактів</p> <p>Тема 9. Правила і процедури врегулювання торговельних суперечок</p> <p>Тема 10. Сучасна торговельна політика України</p>
Література
Основна
<ol style="list-style-type: none"> 1. Козак Ю. Г. Міжнародна торгівля: навч. посібник / Ю. Г. Козак, Н.С. Логвінова, Н.В. Припула та інші. - 5-те вид., перероб. та доп. – Київ: Центр учбової літератури, 2015. – 272 с. 2. Міжнародна торговельна діяльність: підручник / за ред. д.е.н., проф. В.В. Рокоча. – К.: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2018, – 698 с. 3. Павлова В.А. Міжнародна торгівля: опорний конспект. – Дніпро: УАН, 2020. – 76 с. – (електронний варіант). 4. Павленко І.І. Міжнародна торгівля та інвестиції: навчальний посібник / Павленко І.І. – К.: ЦУЛ, 2012. – 256 с. 5. Циганкова Т.М. Міжнародна торгівля: навч. посібник / Т.М. Циганкова. – К.: КНЕУ, 2004. – 488 с. – (базовий підручник).
Додаткова
<ol style="list-style-type: none"> 1. Козик В.В. Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини: практикум / В.В. Козик, Л.А. Панкова, О.Ю. Григор'єв, А.О. Босак. – К.: Вікар, 2003. – 2003. – 368 с. 2. Румянцев А.П. Міжнародна торгівля послугами: Навчальний посібник / А.П. Румянцев, Ю.О. Коваленко. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 112 с. 3. Українське і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, А.С. Гальчинський та ін. – К.: Либідь, 2002. – 470 с. 4. Яковлев Ю.П. Міжнародна торгівля : практикум: / Ю. П. Яковлев. – К.: Кондор, 2008. – 378 с. 5. Suranovic Steve. International Trade: Theory and Policy / Steve Suranovic [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://open.umn.edu/opentextbooks/textbooks/international-trade-theory-and-policy
Політика курсу
<p><i>У разі пропусків</i> занять за поважної причини надається довідка; без поважної – оцінка за виконання завдань зменшується на 5 балів.</p> <p><i>Зміст розроблених тез</i> перевіряється на запозичення відповідно до статей 6, 16, 32, 69 Закону України «Про вищу освіту».</p> <p>Текст вважається оригінальним при наявності не більше 20% запозичень; від 20% до 40% запозичень - оригінальність тексту задовільна, слід перевірити на наявність плагіату та посилань на першоджерела; від 40% до 50% запозичень – матеріал відправляється на доопрацювання; більше 50% запозичень – матеріал до розгляду не приймається.</p> <p><i>Поведінка в аудиторії</i> визначається відповідно до Кодекса корпоративної поведінки в Університеті імені Альфреда Нобеля (розділ 3. 3. Права та обов'язки здобувачів, слухачів, аспірантів, докторантів Університету, всіх, хто навчається в Університеті імені Альфреда Нобеля).</p> <p><i>Пропозиції від здобувачів вищої освіти:</i> Протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції</p>

можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3220) або надіслати повідомлення на адресу: pavlova@duan.edu.ua
Навчально-методичний матеріал можна взяти на платформі GOOGLE CLASSROOM.

2. ВИБІРКОВІ НАВЧАЛЬНІ ДИСЦИПЛІНИ

Назва дисципліни: Методологія і організація наукових досліджень				
<p>Дисципліна «Методологія і організація наукових досліджень» має за мету навчити здобувачів магістратури основам методології та ознайомити з існуючими системами організації та керування науковою роботою в Україні і, зокрема в університеті, що в кінцевому рахунку дозволяє підготувати й виконати кваліфікаційну роботу.</p> <p>Основні компетентності, що формуються:</p> <p>Здатність до адаптації та дії в новій ситуації</p> <p>Здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких, торговельних та/або біржових структур</p> <p>Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності</p> <p>Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності</p> <p>Здатність до ініціювання та реалізації інноваційних проектів в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності</p> <p>Здатність застосовувати бізнес-комунікації для підтримки інформаційної взаємодії підприємства з його внутрішнім та зовнішнім бізнес-середовищем</p> <p>Здатність проводити експертизу товарів як об'єктів підприємницької діяльності</p>				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	3	3,0 / вибіркова	Павлова В.А., д.е.н., професор	90 год. (15 год. лекцій, 15 год. практичних занять, 60 год. самостійної роботи)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні:		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)
Знати основні базові категорії та їх наповнення		Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуації і залучення аудиторії до їхнього вирішення		Метод ситуативного моделювання
Мати спеціалізовані знання, набуті в процесі навчання з використанням новітніх інформаційно-комунікаційних технологій		Періодичний діалог з аудиторією		Аналіз конкретних ситуацій (case-study)
Знати інструментальні методи економічного аналізу процесів, що відбуваються на підприємствах як суб'єктах господарювання, основних напрямів його господарсько-фінансової діяльності (операційна,		Використання ілюстративного матеріалу й технічних засобів навчання (мультимедійних систем)		Робота в парах для вирішення проблемних завдань

інвестиційна, інноваційна, фінансова)		
Розуміти теоретичні засади використання методів аналізу процесів, що відбуваються в галузі підприємництва, торгівлі та біржової діяльності	Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуації і залучення аудиторії до їхнього вирішення	Робота у малих групах
Вміти оцінювати процеси, що відбуваються в підприємницьких, торговельних і біржових структурах	Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуації і залучення аудиторії до їхнього вирішення	Робота в парах для вирішення проблемних завдань
Вміти робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень щодо розвитку підприємств сфері виробництва, торгівлі та біржової діяльності	Періодичний діалог з аудиторією	Аналіз конкретних ситуацій (case-study)
Приймати управлінські рішення за результатами аналізу діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур	Використання ілюстративного матеріалу й технічних засобів навчання (мультимедійних систем)	Метод ситуативного моделювання
Уміти обирати інструментарій тактичного аналізу діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур	Використання ілюстративного матеріалу й технічних засобів навчання (мультимедійних систем)	Аналіз конкретних ситуацій (case-study)
Аналізувати фінансово-економічні результати діяльності підприємства.	Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуації і залучення аудиторії до їхнього вирішення	Робота в парах для вирішення проблемних завдань
Уміти продукувати нові ідеї щодо розвитку підприємницьких, торговельних та біржових структур і впроваджувати їх	Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуації і залучення аудиторії до їхнього вирішення	Робота у малих групах
Використовувати невербальні засоби комунікації для передачі	Використання ілюстративного матеріалу й технічних засобів навчання (мультимедійних систем)	Робота в парах для вирішення проблемних завдань

професійно спрямованої інформації та спілкування з експертами інших галузей Розвивати здатність до подальшого навчання, яке значною мірою є автономним та самостійним	Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуації і залучення аудиторії до їхнього вирішення	Аналіз конкретних ситуацій (case-study) Метод ситуативного моделювання
Оцінка		
<p>Підсумкова оцінка з дисципліни виставляється за 100-бальною шкалою згідно «Положення про поточний та підсумковий контроль знань здобувачів відповідно до Європейської кредитно-трансферної системи (ЄКТС)». Враховується робота протягом передекзаменаційного семестру.</p> <p style="text-align: center;">Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:</p> <p>Поточний контроль – 100 балів: 65% Дослідницький проект – 65 балів: Підготувати реферат (до 10 с.), який складається з заповнених елементів майбутньої кваліфікаційної роботи та відповідає вимогам стандартного оформлення, а саме: Титульна сторінка (одна сторінка) Завдання на кваліфікаційну роботу (дві сторінки) Анотація (одна сторінка) ЗМІСТ (одна сторінка) ВСТУП (написати структурні елементи та визначитися з актуальністю роботи) (дві сторінки) РОЗДІЛ 1. Будь-який підрозділ (1-2 с.) з обов'язковим включенням рисунка, таблиці, формули. ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ (одна сторінка) СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ (повинні бути наведені приклади використання навчальних посібників, статей з журналів, стандартів, сайтів тощо). 65 балів – завдання виконане повністю, реферат оформлено належним чином; 50-64 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності в оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%; 45-49 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок в оформленні реферату; 30-44 балів виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі оформлення реферату були допущені значні помилки; 0-29 балів виставляється, коли завдання виконувалось абсолютно невірно або не виконувалося взагалі.</p> <p>15% Творче завдання – 15 балів: Підготувати тези доповіді з візуванням наукового керівника. 15 балів – завдання виконане повністю і своєчасно; 10 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності в оформленні і може бути доопрацьоване; 0 балів виставляється, коли завдання виконувалось абсолютно невірно або не виконувалося взагалі.</p> <p>20% <i>тест</i> (комп'ютерний): Виконати модульну контрольну роботу (комп'ютерне тестування 20 питань)/</p>		

1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. **20 балів** зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та **0 балів** нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Зміст

Змістовий модуль 1. Теоретичні і методологічні аспекти наукових досліджень

Тема 1. Філософія і наукове пізнання

Тема 2. Онтологічне і гносеологічне в наукових дослідженнях

Тема 3. Мета, об'єкт і предмет дослідження

Тема 4. Методологія досліджень

Змістовий модуль 2. Прикладні аспекти наукових досліджень

Тема 5. Вимоги до кваліфікаційної роботи

Тема 6. Порядок підготовки кваліфікаційної роботи

Тема 7. Апробація та впровадження результатів наукових досліджень

Література

Основна

1. Євтушенко М.Ю. Методологія та організація наукових досліджень: навчальний посібник / М.Ю. Євтушенко, М.І. Хижняк. – К.: ЦУЛ, 2019. – 350 с. (базовий посібник)
2. Бірта Г.О. Методологія і організація наукових досліджень: навчальний посібник / Г.О. Бірта, В.Ю. Чік. – К.: ЦНЛ, 2016. – 142 с. (базовий посібник)
3. Павлова В.А. Методологія і організація наукових досліджень: конспект лекцій. – Д.: УАН, 2020. – 85 с. (Електронна версія) (базовий посібник)
4. Корягін М.В. Основи наукових досліджень: навчальний посібник / М.В. Корягін, В.Ю. Чік. – К.: Алерта, 2019. – 492 с.

Додаткова

1. Економічні дослідження (методологія, інструментарій, організація, апробація): навч. посіб. / за ред. А.А. Мазаракі. – К.: Київський національний торговельно-економічний університет, 2010. – 280 с.
2. Білуха М.Т. Основи наукових досліджень навчальний посібник / М.Т. Білуха. – К.: АБУ, 2002. – 480 с.
3. Горбатенко І.Ю. Основи наукових досліджень: підручник / І.Ю. Горбатенко, Г.О. Івашина. – Херсон, 2001. – 186 с.
4. Грищенко І.М. Основи наукових досліджень: навчальний посібник / І.М. Грищенко, О.М. Григоренко, В.А. Борисейко. – К.: КНТЕУ, 2001. – 216 с.
5. Ковальчук В.В. Основи наукових досліджень: навчальний посібник / В.В. Ковальчук, Л.М. Моїсєєв. – К.: Професіонал. 2004. – 206 с.
6. Романчиков В.І. Основи наукових досліджень: навчальний посібник / В.І.Романчиков. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 254 с.
7. Юринець В. Є. Методологія наукових досліджень [Текст] : навч. посібн. / В. Є. Юринець ; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – Львів : ЛНУ, 2011. – 179 с.
8. Managing Science: Methodology and Organization of Research (Innovation, Technology, and Knowledge Management) [Електронний ресурс]. – режим доступу: <https://www.amazon.com/Managing-Science-Methodology-Organization-Innovation/dp/1441974873>

Політика курсу

У разі пропусків занять за поважної причини надається довідка; без поважної – оцінка за виконання завдань зменшується на 5 балів.

Зміст розроблених тез перевіряється на запозичення відповідно до статей 6, 16, 32, 69 Закону України «Про вищу освіту».

Текст вважається оригінальним при наявності не більше 20% запозичень; від 20% до 40% запозичень - оригінальність тексту задовільна, слід перевірити на наявність плагіату та посилань

на першоджерела; від 40% до 50% запозичень – матеріал відправляється на доопрацювання; більше 50% запозичень – матеріал до розгляду не приймається.

Поведінка в аудиторії визначається відповідно до Кодекса корпоративної поведінки в Університеті імені Альфреда Нобеля (розділ 3. 3. Права та обов'язки здобувачів, слухачів, аспірантів, докторантів Університету, всіх, хто навчається в Університеті імені Альфреда Нобеля).

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: Протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3220) або надіслати повідомлення на адресу: pavlova@duan.edu.ua

Навчально-методичний матеріал можна взяти на платформі GOOGLE CLASSROOM.

Назва дисципліни: Основи бізнес комунікацій				
<p>Мета дисципліни: забезпечити загальну теоретичну й практичну підготовку здобувачів магістерського рівня вищої освіти з питань здійснення й оцінювання ефективності комунікаційної діяльності у сучасних умовах глобального ринку, з метою аналізу особливостей і перспектив застосування комунікаційних технологій у просуванні товарів, послуг тощо.</p> <p>Основні компетентності, що формуються:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні; – Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя; - Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності; – Здатність спілкуватися рідною мовою як усно, так і письмово; – Здатність спілкуватися іноземною мовою; – Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій; – Здатність ідентифікувати об'єкти підприємницької діяльності, проводити перевірку їх якості; – Здатність працювати в команді; - Здатність виявляти ініціативу та підприємливість; – Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур; – Здатність ідентифікувати об'єкти підприємницької діяльності, проводити перевірку їх якості та забезпечувати їх просування на ринку. 				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	2	6 / вибіркова	Рижкова Г.А., к.е.н., доцент	180 год. (22 год. лекцій, 11 год. практичних занять, 147 год. самостійної роботи)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни студенти будуть здатні		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль) залік
1) розуміти перспективи розвитку реклами у світі та в Україні;		Лекція, проблемна лекція, семінар, дискусія за матеріалами лекції та вивчених літературних джерел, семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, семінар-вирішення ситуаційних задач аналіз конкретних ситуацій (case-study)		Участь в дискусії (семінарі, диспуті, мозковому штурмі тощо), есе
2) розуміти функції реклами як				Усні відповіді на

<p>соціального інституту;</p> <p>3) аналізувати основні правові та етичних принципи реклами, їх відображення у вітчизняному і міжнародному законодавстві, яке регулює рекламу і рекламну діяльність;</p> <p>4) аналізувати та застосовувати новітні засоби реклами та інноваційні рекламні технології;</p> <p>5) планувати, здійснювати й оцінювати ефективність рекламної діяльності в умовах глобального ринку</p>	<p>Проблемна лекція, лекція-роздум, семінар, дискусія за матеріалами лекції та вивчених літературних джерел, семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, робота в парах, семінар-вирішення ситуаційних задач аналіз конкретних ситуацій (case-study), презентації, проектна робота, пошук в Інтернет</p> <p>Лекція, проблемна лекція, «круглий стіл» за тематикою самостійної пошукової роботи, семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, робота в малих групах, семінар-вирішення ситуаційних задач (case-study), ігрові технології, презентації, проектна робота, пошук в Інтернет, тести</p> <p>Ігрові технології, презентації, проектна робота, презентації, рольові ігри, самостійна робота, пошук в Інтернет</p> <p>Лекція, проблемна лекція, «круглий стіл» за тематикою самостійної пошукової роботи, семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, робота в малих групах, семінар-вирішення ситуаційних задач (case-study), ігрові технології, презентації, проектна робота, пошук в Інтернет, тести</p>	<p>запитання, вирішення задач (проблемних ситуацій), пояснення розв'язання задач, оцінювання презентації</p> <p>Усні відповіді на запитання, вирішення задач (проблемних ситуацій), участь в рольовій грі (діловій грі)</p> <p>Участь в рольовій грі (діловій грі), оцінювання практичних навичок</p> <p>Презентація в малих групах, оцінювання презентації (мікрогрупової презентації), оцінювання доповідей студентів</p>
Оцінка		
<p style="text-align: center;">Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:</p> <p>20% участь у дискусії 10% участь у рольовій грі 20% тест (вибір декількох, комп'ютерний) 30% реферат (написаний) 20% презентація (усна, мультимедіа)</p>		
Зміст		
<p>Модуль 1. Види комунікацій Тема 1. Методологічні проблеми у сфері ділових комунікацій</p>		

Тема 2. Види комунікацій.

Тема 3. Особливості невербального спілкування

Модуль 2. Рівні комунікацій

Тема 4. Міжособистісне спілкування

Тема 5. Спілкування в малих групах.

Тема 6. Масова комунікація

Модуль 3. Типи професійно орієнтованого спілкування

Тема 7. Спілкування в організаціях

Тема 8. Громадське спілкування

Література

Обов'язкова

1. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики: [підручник] / Бацевич Ф.С. – К. : Видавничий центр «Академія», 2014. – 344 с.
2. Ботвина Н.В. Міжнародні культурні традиції: мова та етика ділової комунікації / Ботвина Н.В. – К. : Артєк, 2012. – 208 с.
3. Етика ділового спілкування: навчальний посібник / [Т.Б. Гриценко, С.П. Грищенко, Т.Д. Іщенко та ін.]. – К.: Центр учбової літератури, 2017. – 344 с.
4. Кожухівська Р. Б. Суть і принципи реалізації інтегрованих маркетингових комунікацій. / Раїса Борисівна Кожухівська. // Науковий журнал «Бізнес Інформ». – 2013. – №3. – С. 362–367.
5. Балабанова Л.В. Комплексний підхід к стратегическому управлению маркетинговими коммунікаціями підприємства / Л.В. Балабанова, О.В. Крутушкіна. // Научный журнал "Экономика, предпринимательство и право". – 2012. – №6. – С. 52–58.
6. Котлер Ф., Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, В. Вонг, Дж. Сондерс. [Пер. с англ. А. Назаренко, А. Свирид] – СПб : Вильямс, 2013. – 752 с.
7. Расулова, А. М. Сучасні маркетингові комунікації в управлінні підприємствами ресторанного бізнесу. /А. М. Расулова// Науковий журнал «Інноваційна економіка». –2015. – №4. – С. 215-220.
8. Корисні сайти з проблем комунікативного менеджменту:
<http://ethicscenter.ru/info/res.html> <http://studentam.net/content/category/1/106/116/>
<http://bizkatalog.info/content/view/219/88/>
<http://www.bsconsulting.kiev.ua/library/default.htm>
<http://subscribe.ru/catalog/job.careerist.binternet>
http://its-journalist.ru/Parts/novejshie_kommunikacionnye_tehnologii.html
www.proreklam.com

Додаткова

1. <https://digitalmarketinginstitute.com/blog/10-trends-in-digital-marketing-in-2020>
2. <https://hbr.org/2019/03/digital-transformation-is-not-about-technology>
3. <https://www.e-zigurat.com/innovation-school/blog/digital-transformation-trends-2020/>
4. <https://www.davechaffey.com/digital-marketing-strategy/innovating-digital-marketing-2020-5-key-trends/>
5. <https://www.thedrum.com/opinion/2020/01/22/seven-digital-marketing-trends-look-out-2020>
6. Brian Carter (2012). LinkedIn for Business: How Advertisers, Marketers and Salespeople Get Leads, Sales and Profits from LinkedIn (Que BizTech), Que Publishing, 272 p.

Політика курсу

Політика щодо відвідування студентів: Студенти мають відвідувати заняття регулярно. У випадку надзвичайних ситуацій, коли студент пропускає заняття, він несе особисту відповідальність за копіювання матеріалів лекції (у однокласника). Принаймні частина матеріалу, який виносить на залік, базується на лекціях. Пропущені заняття студент має відпрацювати, надавши викладачеві виконані завдання, які на даних заняттях надавав викладач.

Студенти з обмеженими можливостями: Якщо студент має інвалідність, він повинен обов'язково повідомити про це викладача і домовитись про відповідні заходи.

Академічна доброчесність: Студент має усвідомити, що академічна недоброчесність є неприпустимою. Обман під час виконання будь-якого завдання призведе до нульової оцінки цього завдання. Обман на іспиті призведе до негайної негативної оцінки за весь курс та можливого виключення з програми. Під час заліків та іспитів студентам забороняється користуватися жодним електронним пристроєм, навчальними й додатковими матеріалами.

Політика щодо використання телефонів та інших електронних пристроїв: Під час проведення навчальних занять електронні пристрої та телефони мають перебувати в безшумному режимі роботи. У разі невиконання даної вимоги, викладач може запропонувати студенти покинути аудиторію.

Політика щодо скарг студентів: Студент може обговорити скаргу з викладачем після заняття. Якщо питання залишається невирішеним, студент має звернутися до завідувача кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

Сексуальні домагання: Якщо ви відчуваєте, що зазнали насильства, або ви не впевнені, що є сексуальними домаганнями, вам рекомендується обговорити це питання із завідувачем кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

Політика щодо переоцінки: Усі запити на переоцінку мають бути зроблені в письмовій формі.

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: Протягом вивчення курсу студенти можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, студент може усно звернутися до викладача (ауд. 3208) або надіслати повідомлення на адресу: gryzhkova@gmail.com

Назва дисципліни: Підприємництво (Особливості організація ресторанного бізнесу)				
<p>Метою дисципліни «Підприємництво (Особливості організація ресторанного бізнесу)» –</p> <ul style="list-style-type: none"> - формування у здобувачів системи знань стосовно принципів організації роботи закладів ресторанного господарства, а також здатність виконувати планувальні, організаційні та управлінські функції в процесі діяльності закладів галузі; - надання здобувачам комплексу спеціальних знань про особливості організації виробництва продукції ресторанного господарства; раціональну організацію праці на підприємствах; технологічний процес сервісного обслуговування споживачів в закладах ресторанного господарства; - забезпечення належного рівня якості продукції та послуг у закладах ресторанного господарства з метою ефективного їх використання з прийняття рішень щодо визначення стану та перспектив організації роботи закладів ресторанного господарства в умовах ринкових відносин; - набуття навичок із визначення завдань діяльності закладів ресторанного господарства з організації виробництва продукції, раціональної організації праці; - розв'язання проблемних ситуацій в процесі обслуговування споживачів у закладах ресторанного господарства; організації діяльності щодо надання основних видів послуг у сфері ресторанного бізнесу; - формування у здобувачів компетенцій фахівців галузі ресторанного господарства в нових ринкових умовах. <p>Основні компетентності, що формуються:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. – Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях. – Здатність працювати в команді. – Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування закладів ресторанного господарства. – Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері ресторанного господарства. – Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері ресторанного господарства з урахуванням ризиків. 				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	1	3 / вибіркова	Сергєєва О.Р., к.н.держ.управ., доцент	90 год. (14 год. лекцій, 14 год. практичних занять, 62 год. самостійної роботи)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні:		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)
Використовувати базові знання з ресторанного господарства й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях		Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуації і залучення аудиторії до їхнього вирішення Проблемна лекція		Метод мозкового штурму Дослідницький проект

<p>Знати нормативно-правове забезпечення діяльності закладів ресторанного господарства і застосовувати його на практиці</p> <p>Визначати організаційно-економічні форми діяльності, враховуючи безпечність функціонування</p> <p>Демонструвати базові й структуровані знання у сфері ресторанного господарства для подальшого використання на практиці</p> <p>Демонструвати вміння бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності закладів ресторанного господарства з урахуванням ризиків</p> <p>Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності закладів ресторанного господарства</p> <p>Використовувати знання для управління комплексними діями або проектами</p>	<p>Пошук інтернет-інформації</p> <p>Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуації і залучення аудиторії до їхнього вирішення</p> <p>Проблемна лекція</p> <p>Інформаційна лекція за діалоговим типом Розвернута бесіда</p> <p>Інформаційна лекція за діалоговим типом Метод мозкового штурму</p> <p>Лекція-провокація Ситуаційні завдання</p>	<p>Звіт про результати анкетування щодо вибору сфери ресторанного господарства</p> <p>Участь у дискусії, усні відповіді на питання, тест Розв'язання ситуаційних завдань</p> <p>Участь у дискусії, усні відповіді на питання Розв'язання ситуаційних завдань</p> <p>Участь у дискусії, усні відповіді на питання, тест Участь в мозковому штурмі</p> <p>Оцінювання доповідей здобувачів Пропозиція реклами свого бізнесу</p> <p>Заняття за принципом «снігового кому» Презентація в малих групах Захист бізнес-плану</p>
--	--	--

Оцінка

Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:

Поточний контроль – 100 балів:

70% Виконання лабораторних задач – 7*10 балів

Розробка плану рішення ситуаційної задачі з використанням стандартів

10 балів – завдання виконане повністю, задача оформлена належним чином;

8 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у в обґрунтуванні, або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

6 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок при оформленні;

4 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі виконання не було вивчено матеріал, що сприяло невірному представленню завдання;

0-2 балів виставляється, коли завдання не виконано.

30% Виконання тестових завдань оцінюються в діапазоні від 0 до 30 балів (включно).
Оцінювання проводиться наступним чином:
Відповідь на тестові завдання – 30 балів. *1 бал* зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 30 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Зміст

Змістовий модуль 1.

Тема 1. Харчування людини як медико-біологічна та соціально-економічна проблема. Вплив харчування на стан здоров'я населення.

Тема 2. Закони раціонального харчування.

Тема 3. Аналіз економічної діяльності ресторану.

Тема 4. АВС- аналіз. «Menu engineering». Сировина матриця

Змістовий модуль 2.

Тема 5. Основні тенденції розвитку ринку ресторанного бізнесу.

Тема 6. Маркетинг ідей.

Тема 7. Унікальна торговельна пропозиція.

Література

Основна

1. Архіпов В.В. Організація обслуговування в закладах ресторанного господарства. / В.В. Архіпов., В.А. Русавська. - К: Центр учбової літератури, 2016-340 с. (базовий підручник)
2. Архіпов В.В. Організація ресторанного господарства -К, Інкос, 2017-280 с. (базовий посібник)

Додаткова

1. Малюк Л.П. Організація виробництва на підприємствах / Л.П. Малюк, Т.П. Кононенко. - Навчальний посібник. - Полтава, ПУСКУ, 2015 - 254 с.
2. Пятницкая Н.А. Менеджмент у громадському харчуванні. / Н.А. Пятницкая, Л.П. Пятницкая. - Київ: КНТЕУ, 2016 р. - 706 с.
3. ДСТУ 3862-99 «Громадське харчування. Терміни та визначення».
4. ДСТУ 4281:2004 “Заклади ресторанного господарства. Класифікація” (затв. Держспоживстандарт України від 01.07.04).
5. Правила роботи закладів (підприємств) громадського харчування (Наказ № 219 від 24. 07. 2002 р. Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України).
6. ГОСТ 30523-97«Услуги общественного питания. Общие требования».
7. Рекомендації. «Характеристики підприємств громадського харчування за типами та класами» (Затв. МЗЕЗторгом України від 09.09.99).
8. ГОСТ 30335-95 «Услуги населению. Термины и определения» (міждержавний стандарт, визнаний Україною, як національний).
9. Наказ Міністерства економіки та з питань Європейської інтеграції України від 03.01.2003 р., № 2. “Рекомендовані норми технічного оснащення закладів громадського харчування”.
10. ДСТУ 3279-95 «Стандартизація послуг. Основні положення».
11. Starting a Restaurant Business Book: How To Start, Finance and Marketing A Opening Restaurant Paperback – October 30, 2016

Політика курсу

У разі порушення дедлайнів щодо виконання завдань – оцінка за них зменшується на 5 балів.

У разі пропусків занять за поважної причини надається довідка; без поважної – оцінка за виконання завдань зменшується на 5 балів.

Зміст розроблених підприємницьких ідей перевіряється на запозичення відповідно до статей 6, 16, 32, 69 Закону України «Про вищу освіту».

Текст вважається оригінальним при наявності не більше 20% запозичень; від 20% до 40% запозичень - оригінальність тексту задовільна, слід перевірити на наявність плагіату та посилань на першоджерела; від 40% до 50% запозичень – матеріал відправляється на доопрацювання; більше 50% запозичень – матеріал до розгляду не приймається.

Поведінка в аудиторії визначається відповідно до Кодекса корпоративної поведінки в Університеті імені Альфреда Нобеля (розділ 3. 3. Права та обов'язки здобувачів, слухачів, аспірантів, докторантів Університету, всіх, хто навчається в Університеті імені Альфреда Нобеля).

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: Протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3216) або надіслати повідомлення на адресу: sergeyeva.1966@gmail.com

Навчально-методичний матеріал можна взяти на платформі **GOOGLE CLASSROOM**

Назва дисципліни: Підприємництво (Власна справа)				
<p>Мета дисципліни: забезпечити загальну теоретичну й практичну підготовку здобувачів магістерського рівня вищої освіти з питань організації власної справи, підприємницької діяльності, ознайомлення та уявлення що це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, яка здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.</p> <p>Основні компетентності, що формуються:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків; - Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків; - Здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких, торговельних та/або біржових структур; - Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності; - Здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких, торговельних та/або біржових структур; - Здатність застосовувати бізнес-комунікації для підтримки інформаційної взаємодії підприємства з його внутрішнім та зовнішнім бізнес-середовищем; - Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети; - Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності); - Здатність застосовувати бізнес-комунікації для підтримки інформаційної взаємодії підприємства з його внутрішнім та зовнішнім бізнес-середовищем. 				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	II	4,5 / вибіркова	Рижкова Г.А., к.е.н., доцент	135 год. 22 год. лекцій, 11 год. практичних занять, 102 год. самостійної роботи)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль) залік

Можливість розробки та реалізації стратегії розвитку бізнесу, торгівлі та біржових структур;	Лекція, проблемна лекція, семінар, дискусія за матеріалами лекції та вивчених літературних джерел, семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, семінар-вирішення ситуаційних задач аналіз конкретних ситуацій (case-study)	Участь в дискусії (семінарі, диспуті, мозковому штурмі тощо), есе
Можливість виявлення та вирішення проблем розвитку підприємства;	Проблемна лекція, лекція-роздум, семінар, дискусія за матеріалами лекції та вивчених літературних джерел,	Усні відповіді на запитання, вирішення задач (проблемних ситуацій), пояснення розв'язання задач, оцінювання презентації
Можливість розробити та реалізувати стратегію розвитку бізнесу, торгівлі та біржових структур;	Семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, робота в парах, семінар-вирішення ситуаційних задач аналіз конкретних ситуацій (case-study), презентації, проектна робота, пошук в Інтернет	Усні відповіді на запитання, вирішення задач (проблемних ситуацій), участь в рольовій грі (діловій грі)
Здатність проводити дослідження з використанням теоретичних та прикладних досягнень у галузі підприємництва, торгівлі та біржової діяльності;	Семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, робота в парах, семінар-вирішення ситуаційних задач аналіз конкретних ситуацій (case-study), презентації, проектна робота, пошук в Інтернет	Презентація в малих групах . Оцінювання практичних навичок
Можливість ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності;	Лекція, проблемна лекція, «круглий стіл» за тематикою самостійної пошукової роботи, семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, робота в малих групах,	Участь в рольовій грі (діловій грі), вирішення задач (проблемних ситуацій) Оцінювання практичних навичок
Можливість подальшого навчання з високим рівнем самостійності.	Презентації, проектна робота, презентації, рольові ігри, самостійна робота	Участь в рольовій грі (діловій грі), вирішення задач (проблемних ситуацій)

Оцінка

**Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:
Поточний контроль – 100 балів:**

70% Виконання практичних робіт – 7*10 балів

Розробка плану рішення ситуаційної задачі з використанням стандартів
 10 балів – завдання виконане повністю, задача оформлена належним чином;
 8 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у в обґрунтуванні, або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;
 6 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок при оформленні;
 4 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі виконання не було вивчено матеріал, що сприяло невірному представленню завдання;
 0-2 балів виставляється, коли завдання не виконано.

30% Виконання тестових завдань оцінюються в діапазоні від 0 до 30 балів (включно).

Оцінювання проводиться наступним чином:

Відповідь на тестові завдання – 30 балів. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 30 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Зміст

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1

- Тема 1. Зміст підприємницької діяльності
- Тема 2. Види та форми підприємницької діяльності
- Тема 3. Зовнішнє та внутрішнє середовище підприємницької діяльності
- Тема 4. Державне регулювання підприємницької діяльності
- Тема 5. Механізм створення власної справи

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2

- Тема 6. Планування та проектування підприємницької діяльності
- Тема 7. Стратегічне управління підприємництвом
- Тема 8. Маркетингова діяльність підприємницьких одиниць
- Тема 9. Оцінка підприємницьких ризиків
- Тема 10. Аналіз господарської та фінансової діяльності підприємницьких одиниць
- Тема 11. Етика та культура у підприємстві

Література

Обов'язкова

1. Рижкова Г.А. Підприємництво (Власна справа): Конспект лекцій / Г.А. Рижкова – Дніпро: Видавництво Університет Альфреда Нобеля, 2020. – 37 с.

Додаткова

2. Варналій З.С. Основи підприємництва [Текст] : навч. посіб. / З.С. Варналій. – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання-Прес, 2016. – 285 с.
4. Виноградська А.М. Основи підприємництва: навч. посіб. / А.М. Виноградська. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Кондор, 2018. – 544 с.
5. Воронкова В.Г. Основи підприємництва: теорія і практикум [Текст]: навч. посіб. / В.Г. Воронкова, А.Г. Беліченко, В.О. Желябін, М.А. Ажажа. – Львів: Магнолія 2019. – 454 с.
6. Збарський В.К. Основи підприємництва та бізнесу: Підручник/ В.К. Збарський, О.І. Стешук / За ред. доцента В.К. Збарського. – Вінниця: НОВА КНИГА, 2004. – 464 с.
7. Глушевський В.В. Методологічні основи концепції управління ризиками підприємницької діяльності [Текст] / В.В. Глушевський // Фінанси України. – 2009. – № 10. – С. 116–124.
8. Kotler Ph., Keller K.L. Marketing Management (2012). 14 th ed. Pierson. – 812 p.
9. Злупко С.М. Підприємництво: Основи, особливості, механізми / С.М. Злупко, О.В. Стефанишин, Л.А. Швайка. – Львів. – 2015. – 369 с.
9. Мочерний С.В. Основи підприємницької діяльності: Навчальний посібник. / 10. С.В. Мочерний, О.А. Устинко, С.І. Чоботар. – К.: Видавничий центр «Академія», 2005. – 280 с.
10. Hopkin P. (2017). Fundamentals of Risk Management: Understanding, evaluating and implementing effective risk management. 4th ed. Kogan Page Limited. 488 p.
15. Hopkin P. (2017). Fundamentals of Risk Management: Understanding, evaluating and

- implementing effective risk management. 4th ed. Kogan Page Limited. 488 p.
 16. <http://www.ukrstat.gov.ua> – сторінка Державного комітету статистики України.
 17. <http://www.rada.gov.ua> – сторінка Верховної Ради України.
 18. <http://www.kmu.gov.ua> – сторінка Кабінету Міністрів України.
 19. <http://www.uamedia.visti.net/uk/> – газета «Урядовий кур'єр».

Політика курсу

Політика щодо відвідування здобувачів: Здобувачі мають відвідувати заняття регулярно. У випадку надзвичайних ситуацій, коли здобувач пропускає заняття, він несе особисту відповідальність за копіювання матеріалів лекції (у одногрупника). Принаймні частина матеріалу, який виноситься на залік, базується на лекціях. Пропущені заняття здобувач має відпрацювати, надавши викладачеві виконані завдання, які на даних заняттях надавав викладач.

Здобувачі з обмеженими можливостями: Якщо здобувач має інвалідність, він повинен обов'язково повідомити про це викладача і домовитись про відповідні заходи.

Академічна доброчесність: Здобувач має усвідомити, що академічна недоброчесність є неприпустимою. Обман під час виконання будь-якого завдання призведе до нульової оцінки цього завдання. Обман на іспиті призведе до негайної негативної оцінки за весь курс та можливого виключення з програми. Під час заліків та іспитів здобувачам забороняється користуватися жодним електронним пристроєм, навчальними й додатковими матеріалами.

Політика щодо використання телефонів та інших електронних пристроїв: Під час проведення навчальних занять електронні пристрої та телефони мають перебувати в безшумному режимі роботи. У разі невиконання даної вимоги, викладач може запропонувати здобувачі покинути аудиторію.

Політика щодо скарг здобувачів: Здобувач може обговорити скаргу з викладачем після заняття. Якщо питання залишається невирішеним, здобувач має звернутися до завідувача кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

Сексуальні домагання: Якщо ви відчуваєте, що зазнали насильства, або ви не впевнені, що є сексуальними домаганнями, вам рекомендується обговорити це питання із завідувачем кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

Політика щодо переоцінки: Усі запити на переоцінку мають бути зроблені в письмовій формі.

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: Протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3208) або надіслати повідомлення на адресу: gryzhkova@gmail.com Навчально-методичний матеріал розміщено на платформі GOOGLE CLASSROOM.

Назва дисципліни: Ідентифікація та методи визначення фальсифікації товарів				
<p>Метою дисципліни «Ідентифікація та методи визначення фальсифікації товарів» є необхідність набуття знань з питань кодування, ідентифікації та визначення фальсифікації продукції, знання особливостей “товарів фальсифікованих”, “товарів-замінників” (сурогатів, імітаторів) та дефектних товарів.</p> <p>Основні компетентності, що формуються:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. - Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях. - Здатність працювати в команді. - Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур. - Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності. - Вміння виявляти, ставити, вирішувати проблеми - Вміння приймати обґрунтовані рішення - Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. - Здатність проведення досліджень на відповідному рівні. 				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	2	3,5 / вибіркова	Сергеева О.Р., к.н.держ.упр., доцент	105 год. (22 год. лекцій, 11 год. практичних занять, 72 год. самостійної роботи)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні:		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)
Використовувати базові знання з виявлення фальсифікації продуктів харчування та непродовольчих товарів в професійних цілях		Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуації і залучення аудиторії до їхнього вирішення		Метод мозкового штурму Участь у дискусії, усні відповіді на питання, тест Участь в семінарі
Знати нормативно-правове забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та інших структур і застосовувати його на практиці		Проблемна лекція Пошук інтернет-інформації		Вирішення практичних ситуацій
Демонструвати базові й структуровані знання у сфері ідентифікації харчових продуктів та непродовольчих товарів для подальшого використання на практиці		Лекція-провокація Ситуаційні завдання		Участь у дискусії, усні відповіді на питання Розв'язання ситуаційних завдань

Використовувати знання щодо визначення фальсифікації товарів і послуг	Інформаційна лекція за діалоговим типом Розвернута бесіда	Оцінювання доповідей здобувачів рішення ситуацій
Оцінка		
<p style="text-align: center;">Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:</p> <p>Поточний контроль – 100 балів: 20% Семінарське заняття – 2*10 балів: Особливості фальсифікації продовольчих товарів. Особливості фальсифікації непродовольчих товарів. 10 балів – завдання виконане повністю, доповідь на сучасну тему обґрунтована, висновки аргументовані; 6-9 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у інформації або оформленні; 3-5 балів завдання виконане не менш як на 50% за умови належного оформлення, або не менш як на 50% за умови припущення незначних помилок; 0-2 балів виставляється, коли завдання виконувалось абсолютно невірно або не виконувалось взагалі.</p> <p>20% Захист практичної роботи – 4*5 балів Вирішення ситуаційних завдань 5 балів – завдання виконане повністю, рішення та висновки оформлені належним чином; 3-4 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у в обґрунтуванні рішення й оформлення відповіді, або за умови належного оформлення завдання, яке виконане не менш як на 80%; 0-2 балів виставляється, коли завдання не виконано.</p> <p>60% <i>тест</i> (комп'ютерний): Критерії оцінки знань здобувачів за модульною контрольною роботою у форматі комп'ютерного тестування (60 балів): 60 балів – правильно вирішив усі тестові завдання; 45 балів – правильно вирішив більшість тестових завдань; 30 балів – правильно вирішив меншість тестових завдань; 15 балів – правильно вирішив окремі тестові завдання; 0-14 балів – неправильно вирішив більшість завдань.</p>		
Зміст		
<p><i>Змістовий модуль 1.</i> Ідентифікація та її загальне забезпечення ТЕМА 1. Побудова та взаємодія банку даних про продукцію ТЕМА 2. Ідентифікація продукції ТЕМА 3. Класифікація та сертифікація продукції. ТЕМА 4. Товарні знаки: виникнення, розвиток, розробка та використання, законодавча база ТЕМА 5. Маркування як засіб товарної інформації ТЕМА 6. Інформаційні знаки</p> <p><i>Змістовий модуль 2.</i> Способи і методи визначення фальсифікації товарів. ТЕМА 7. Фальсифікація товарів та методи боротьби з нею. ТЕМА 8. Заходи виявлення фальсифікації харчових продуктів. ТЕМА 9. Заходи виявлення фальсифікації непродовольчих товарів ТЕМА 10. Методи виявлення фальсифікації харчових продуктів ТЕМА 11. Методи виявлення фальсифікації непродовольчих товарів</p>		
Література		
<ol style="list-style-type: none"> Павлова В.А. Ідентифікація та фальсифікація продовольчих товарів. Класифікація і кодування. / В.А. Павлова, Л.Д. Титаренко, В.Д. Малигіна. – Дніпро, УАН, 2020 р. Полікарпов І.С. Ідентифікація товарів. / І.С. Полікарпов, А.П. Закусілов. – Київ, 2017 р. 		
Додаткова		

1. Закон України “Про захист прав споживачів”.
2. Закон України “Про охорону прав на знаки для товарів та послуг”.
3. Закон України “Про охорону прав на вказівку походження товарів”.
4. Закон України “Про якість та безпеку харчових продуктів та продовольчої сировини”.
5. Постанова Кабінету Міністрів України “Про впровадження штрихового кодування товарів”.
6. ДСТУ 3144 – 95 Коды и кодирование информации. Штриховое кодирование. Термины и определения.
7. ДСТУ 3145 – 95 Коды и кодирование информации. Штриховое кодирование. Общие требования.
8. Павлова В.А. Класифікація і кодування. / В.А. Павлова, Л.Д. Титаренко – Дніпро, УАН, 2020 р.
9. Fake Stuff: China and the Rise of Counterfeit Goods, Yi-Chieh Jessica Lin. Routledge, 2016. - 92

Політика курсу

У разі порушення дедлайнів щодо виконання завдань – оцінка за них зменшується на 5 балів.

У разі пропусків занять за поважної причини надається довідка; без поважної – оцінка за виконання завдань зменшується на 5 балів.

Зміст розроблених ситуаційних завдань перевіряється на запозичення відповідно до статей 6, 16, 32, 69 Закону України «Про вищу освіту».

Текст вважається оригінальним при наявності не більше 20% запозичень; від 20% до 40% запозичень - оригінальність тексту задовільна, слід перевірити на наявність плагіату та посилань на першоджерела; від 40% до 50% запозичень – матеріал відправляється на доопрацювання; більше 50% запозичень – матеріал до розгляду не приймається.

Поведінка в аудиторії визначається відповідно до Кодекса корпоративної поведінки в Університеті імені Альфреда Нобеля (розділ 3. 3. Права та обов’язки здобувачів, слухачів, аспірантів, докторантів Університету, всіх, хто навчається в Університеті імені Альфреда Нобеля).

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: Протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов’язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3216) або надіслати повідомлення на адресу: sergeyeva.1966@gmail.com

Навчально-методичний матеріал можна взяти на платформі GOOGLE CLASSROOM

Назва дисципліни: Методи активізації продажів				
<p>Метою дисципліни «Методи активізації продажів» є формування у здобувачів вищої освіти спеціальних знань щодо сучасних поглядів та досвіду у сфері продажів, а також системи практичних навичок з методів активізації продажів в процесі взаємодії учасників продажів.</p> <p>Основні компетентності, що формуються:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Здатність до використання інформаційних і комунікаційних технологій. – Здатність використовувати в усному й писемному спілкуванні найдоцільніші формули мовленнєвого етикету з метою оптимізації процесу продажів. – Здатність виконувати поставлені завдання щодо активізації продажів професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією. – Здатність впроваджувати інноваційні технології продажу з метою створення умов для ефективного функціонування та розвитку. – Здатність здійснювати діяльність та приймати рішення у складних і непередбачуваних умовах, що потребує застосування нових підходів та прогнозування у продажах. 				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	II	3,0 / вибіркова	Орлова В.М., к.т.н., доцент	90 год. (15 год. лекцій, 15 год. практичних занять, 60 год. самостійної роботи)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні:		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)
Знати особливості телефонних продажів.		Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуації і залучення аудиторії до їхнього вирішення, самостійна робота.		Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей, розв'язання ситуаційних завдань
Визначати особливості та складності посади фахівця з продажу, функції і завдання фахівця з продажу.		Інформаційна лекція за діалоговим типом, дискусія з актуальних проблемних питань, самостійна робота. Пошук інтернет-інформації.		Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей, участь у дискусії
Визначати фактори активізації продажів, обирати та використовувати технологію та інструментарій активних продажів.		Лекція, проблемна лекція за діалоговим типом, дискусія з актуальних проблемних питань, ігрові технології, робота в мікрогрупах, метод інтерв'ю, реконструкція, «Займи позицію», вирішення ситуаційних задач, тести, самостійна робота.		Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей, участь у дискусії, участь в рольовій грі, розв'язання ситуаційних завдань, тести.
Використовувати сервісну концепцію в професійних продажах, оцінювати за різними параметрами технологію продажів і		Лекція, проблемна лекція, імітаційні методи, дискусія з актуальних проблемних питань, самостійна робота. Пошук інтернет-інформації.		Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей, участь в рольовій грі,

<p>вдосконалювати процес продажів для прийняття управлінських рішень. Обирати і застосовувати інноваційні технології продажу, програми лояльності в продажах.</p> <p>Використовувати знання форм взаємодії учасників процесу продажів, форми ділового листування для передачі професійно спрямованої інформації та спілкуванні.</p> <p>Демонструвати вміння здійснювати діяльність та приймати рішення у складних і непередбачуваних умовах, що потребує застосування нових підходів та прогнозування.</p>	<p>Лекція за діалоговим типом, розвернута бесіда, вирішення ситуаційних задач, самостійна робота.</p> <p>Презентації, пошук в Інтернет, самостійна робота.</p>	<p>розв'язання ситуаційних завдань.</p> <p>Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей, розв'язання ситуаційних завдань.</p> <p>Презентація в малих групах, оцінювання презентації (індивідуальної презентації)</p>
--	--	--

Оцінка

Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:

40% участь у дискусіях, дебатах, диспутах, участь в ігрових технологіях
 20% виконання індивідуальних завдань
 40% виконання модульних контрольних робіт

Зміст

Змістовий модуль 1. Методи активізації продажів
 Тема 1. Особливості телефонних продажів
 Тема 2. Характеристика посади фахівця з продажу
 Тема 3. Пошук нових клієнтів
 Тема 4. Методи активізації продажів
Змістовий модуль 2. Особливості роботи відділу продажів
 Тема 8. Ділове листування
 Тема 9. Комерційні переговори
 Тема 10. Самоорганізація фахівця з продажу
 Тема 11. Управління персоналом відділу продажів

Література

Основна

1. Кондратюк І.В. Професійні продажі: Навчальний посібник / І.В. Кондратюк, М.Я. Малініна. – Івано-Франківськ: «Лілея-НВ», 2015. – 192 с.
2. Шиффман С. Техники холодних звонків: То, что реально работает / С. Шиффман. – М.: Альпина Паблішер, 2017. – 130 с.
3. Рекхем Н. СПИН-продажі / Н. Рекхем. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2019. – 336 с.
4. Завадский М.А. Мастерство продаж / М.А. Завадский. – Санкт-Петербург: Питер, 2010. – 236 с.
5. Апопий В.В. Теорія та практика торговельного обслуговування / В.В. Апопий, І.П. Мищук, С.І. Рудницький, Ю.М. Хомяк. – К.: Центр навчальної літератури, 2019. – 496.

6. Ingram Thomas N. Sales Management: Analysis and Decision Making / Thomas N. Ingram, Raymond W. LaForge, Ramon A. Avila, Charles H. Schwepker Jr., Michael R. Williams. – Publisher: Routledge; 10th Edition, 2019. – 382 p.

Додаткова

1. Гребенюк М. Отдел продаж по захвату рынка / М. Гребенюк. – М.: Эксмо, 2018. – 197 с.
2. Коноплев, С.П. Менеджмент продаж: учебное пособие для вузов / С.П. Коноплев, В.С. Коноплева. – Москва : ИНФРА-М, 2012. – 348 с.
3. Батырев М. 45 татуировок продавана. Правила для тех, кто продает и управляет продажами / М. Батырев. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2019. – 336 с.
4. Ребрик С.Б. Тренинг профессиональных продаж / С.Б. Ребрик. – М.: ЭКСМО- Пресс, 2010. – 208 с.
5. Самсонова Е.В. Если покупатель говорит «нет». Работа с возражениями. 2-е изд. / Е.В. Самсонова. – СПб.: Питер, 2010. – 160с.
6. Фридман Г. Нет, спасибо, я просто смотрю. Как посетителя превратить в покупателя / Г. Фридман. – М.: Олимп-Бизнес, 2016. – 272 с.
7. Рысев Н.Ю. Активные продажи / Н.Ю. Рысев. – СПб.: Питер, 2002. – 192 с.
8. Weinberg Mike. Sales Management. Simplified / Mike Weinberg. – Publisher: Audible Studios on Brilliance Audio; Unabridged Edition. – 2016. – 224 p.
9. Johnston Mark W. Sales Force Management: Leadership, Innovation, Technology / Mark W. Johnston, Greg W. Marshall. – Publisher : Routledge; 12th Edition, 2016. – 494 p.

Політика курсу

У разі порушення дедлайнів щодо виконання завдань – оцінка за них зменшується на 5 балів.

У разі пропусків занять за поважної причини надається довідка; без поважної – оцінка за виконання завдань зменшується на 5 балів.

Здобувачі з обмеженими можливостями: якщо здобувач має інвалідність, він повинен обов'язково повідомити про це викладача і домовитись про відповідні заходи.

Академічна доброчесність: здобувач має усвідомити, що академічна недоброчесність є неприпустимою. Обман під час виконання будь-якого завдання призведе до нульової оцінки цього завдання. Обман на екзамені призведе до негайної негативної оцінки за весь курс та можливого виключення з програми. Під час екзамену здобувачам забороняється користуватися жодним електронним пристроєм, навчальними й додатковими матеріалами.

Політика щодо використання телефонів та інших електронних пристроїв: Під час проведення навчальних занять електронні пристрої та телефони мають перебувати в безшумному режимі роботи. У разі невиконання даної вимоги, викладач може запропонувати здобувачу покинути аудиторію.

Поведінка в аудиторії визначається відповідно до Кодекса корпоративної поведінки в Університеті імені Альфреда Нобеля (розділ 3. 3. Права та обов'язки здобувачів, слухачів, аспірантів, докторантів Університету, всіх, хто навчається в Університеті імені Альфреда Нобеля).

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3212) або надіслати повідомлення на адресу: orlova@duan.edu.ua

Навчально-методичний матеріал розміщено на платформі GOOGLE CLASSROOM.