

АНОТАЦІЇ МІЖКАФЕДРАЛЬНИХ ДИСЦИПЛІН

1-го курсу (магістр,) очної (денної, вечірньої) форм навчання  
на весняний семестр 2019-2020 навчального року

**1. Методологія і організація наукових досліджень (для СР,УНЗ,НО)**

**Мета:** надання студентам систематизованих знань з основ методології організації та проведення наукового дослідження.

**Завдання навчальної дисципліни:**

- формування уявлень про об'єкт і предмет наукового дослідження в психології
- формування уявлень про методологію наукового дослідження на сучасному етапі розвитку психології;
- ознайомлення студентів з парадигмою проведення наукових досліджень різного типу;
- формування вміння визначати засоби статистичної обробки емпіричних результатів емпіричних досліджень;
- забезпечення оволодіння навиками оформлення звітів про наукове дослідження у формах: тез, статей, рефератів, дипломних робіт, дисертацій.

**Предметом** вивчення навчальної дисципліни є наукове дослідження

**Заплановані результати навчання:**

- знати логічні методи і прийоми наукового дослідження, особливості наукового методу пізнання;
- знати програмно-цільові методи вирішення наукових проблем;
- знати суть, цілі і методи побудови моделей для дослідження процесів на мікро-, мезо- і макрорівні;
- уміти спланувати наукове дослідження
- уміти провести теоретичний аналіз проблеми
- уміти провести емпіричне дослідження
  - уміти здійснювати осмислення результатів наукових досліджень на сучасній методологічній основі;
  - уміти використовувати закони і прийоми логіки з метою аргументації в наукових дискусіях і повсякденному спілкуванні;
  - володіти прийомами і методами наукового аналізу психологічних процесів
  - володіти навиками логико-методологічного аналізу психологічних процесів і наукового узагальнення отриманих результатів;
  - володіти методами розробки сценаріїв розвитку процесів на мікро-, мезо- і макрорівні;
  - уміти оформити результати наукового дослідження, підготувати наукову публікацію

**Структура навчальної дисципліни (перелік тем):**

1. Наукове дослідження як особлива форма пізнавальної діяльності.
2. Теорія і методи наукового пізнання.
3. Постановка проблеми дослідження.
4. Об'єкт і предмет наукового дослідження.

5. Формулювання та перевірка робочих гіпотез дослідження.
6. Обґрунтування методології дослідження і підбір методик для його проведення.
7. Етичні засади збору і представлення емпіричних даних.
8. Опрацювання даних: статистична обробка даних та їх якісна інтерпретація
9. Оформлення результатів наукового дослідження

## **2. Основи управлінського та сімейного консультування (для ПС)**

**Мета:** вивчення дисципліни полягає в ознайомленні студентів з концептуальними підходами до управлінського консультування, з етапами процесу консультування, методами, що використовуються в управлінському консультуванні; надати їм знання, необхідні для консультування з питань управління людськими ресурсами, соціальним розвитком організацій, організаційною поведінкою, організаційними змінами, управління організаційними патологіями, а також полягає в формуванні у студентів повноцінного уявлення про сучасний стан розробки проблем сімейних відносин в психологічній науці і практиці; вивчення закономірностей і особливостей життєвого циклу сім'ї, сімейних інтеракцій і причин конфліктів; профілактика нервових і психічних захворювань у зв'язку з проблемами сімейного виховання, а також ознайомлення з сімейним консультуванням з проблем подружнього життя і корекції відносин.

### **Завдання навчальної дисципліни:**

- сформувані у студентів здатності до вирішення конкретних управлінських проблем у галузі освіти; виявлення й аналізу управлінських завдань; розробки пропозицій щодо вирішення поставлених завдань; здійснення необхідних заходів у практиці управління навчальним закладом; моніторингу ефективності впровадження пропозицій;
- сформувані умінь складати план роботи консультанта, звіт про роботу консультанта;
- використовувати на практиці рекомендації консультантів;
- застосовувати отримані знання для здійснення консультативної роботи;
- розробка методологічних проблем психології сім'ї;
- розробка теорії і методів дослідження сім'ї та сімейних відношень;
- дослідження структури і динаміки сім'ї;
- вивчення особливостей взаємин між подружжям;
- дослідження особливостей протікання сімейних конфліктів і способів їх вирішення;
- вивчення впливу на розвиток дитини членів сім'ї;
- розробка психологічних основ сімейного виховання.

**Предмет:** сутність, функції, методи та організація процесу управлінського консультування керівників та сутність, функції, методи та організація процесу сімейного консультування з проблем подружнього життя і батьківства.

### **Заплановані результати навчання:**

- самостійно і творчо опрацьовувати теоретичний та практичний матеріал, презентувати інформацію відповідно до поставленої мети;

- виокремлювати та критично осмислювати стратегії та тенденції розвитку сучасних вітчизняних та зарубіжних організацій;
- володіти основними поняттями організаційної психології, проектування новітніх програм розвитку корпоративної культури організацій та забезпечення особистісного і професійного зростання персоналу організацій;
- здатність ясно та ефективно описувати етапи проектування консультативних та тренінгових програм, їх апробації та впровадження практику діяльності організацій;
- самостійно і творчо опрацьовувати теоретичний та практичний матеріал, презентувати інформацію відповідно до поставленої мети;
- використовувати знання з метою ефективного прийняття нових викликів, вирішення суперечливих питань у професійній діяльності;
- виокремлювати та критично осмислювати стратегії та тенденції розвитку сучасного вітчизняного та зарубіжного інституту сім'ї;
- володіти основними поняттями психології сім'ї, проектування новітніх програм розвитку сімейної культури та забезпечення особистісного зростання суб'єктів сімейних взаємин;
- здатність ясно та ефективно описувати етапи проектування консультативних та тренінгових програм, їх апробації та впровадження в психологічну практику роботи з сім'ями;
- самостійно і творчо опрацьовувати теоретичний та практичний матеріал, презентувати інформацію відповідно до поставленої мети;
- використовувати знання з метою ефективного прийняття нових викликів, вирішення суперечливих питань у професійній діяльності.

#### **Структура навчальної дисципліни (перелік тем):**

1. Вступ до курсу «основи управлінського та сімейного консультування».
2. Консультування із загальних питань управління.
3. Консультування з питань управління фінансовою діяльністю. Консультування з проблем управління маркетингом.
4. Консультування з питань застосування комп'ютерної техніки в управлінні.
5. Консультування з проблем управління людськими ресурсами.
6. Тенденції та перспективи розвитку управлінського консалтингу в Україні.
7. Сутність сім'ї та шлюбу.
8. Подружні стосунки.
9. Життєвий цикл сім'ї.
10. Виховання дитини в сім'ї.
11. Основи сімейного консультування.
12. Діагностика в сімейному консультуванні.
13. Використання психотехнік у сімейному консультуванні.
14. Сімейне консультування з проблем ревнощів та зради.
15. Особливості консультування при розлученні

### **3. Психологія ведення переговорного процесу (окрім ПС, СР, НО, УНЗ)**

**Мета:** формування у студентів знань, що культура мовлення та ділового спілкування є найважливішою складовою і надійною запорукою успіху сучасної ділової людини; розвинути комунікативні навички (мовлення та слухання);

навчити їх переконливо висловлювати свої погляди, використовуючи прийоми вербальної та невербальної комунікації; удосконалити їхні вміння спілкуватися з аудиторією; сформувати у них навички підготовки та аналізу (самоаналізу) публічних виступів; сформувати у студентів компетентності щодо ведення ділових та екстремальних переговорів, прийняття рішення в непередбачуваних ситуаціях, адаптування до змін у процесі управління підприємницькою діяльністю.

#### **Завдання навчальної дисципліни:**

- сформувати основні аспекти психології та культури мовного спілкування;
- сформувати теоретичні засади підготовки промови;
- сформувати особливості різних форм ділового спілкування;
- використовувати методи та технології управління ефективною мисленнєво-мовленнєвою переконуючою публічною діяльністю;
- сформувати особливості підготовки до ділових переговорів;
- вивчення етапів ділових переговорів;
- розглянути методи ведення, стилі, стратегії і тактику ведення переговорів;
- володіти особливостями проведення переговорів із зарубіжними партнерами;
- володіти методами вербального і невербального впливу у переговорному процесі з терористами.

**Предмет:** сутність, функції, стратегії і тактики ділових та екстремальних переговорних процесів

#### **Заплановані результати навчання:**

- на основі спостережень і аналізу бази даних створювати «портрет аудиторії»;
- вести розгорнутий монолог, ефективну бесіду з фаховою проблематики;
- вирішувати комунікативні та мовленнєві завдання в конкретній ситуації спілкування;
- логічно правильно, точно, етично й емоційно виражати думки в словах, відповідно до змісту, умов комунікації та адресата, прагнучи при цьому передати у промові свій індивідуальний стиль;
- володіти полемічним мистецтвом (диспут, полеміка, дискусія);
- системно аналізувати весь комунікативний процес (рефлексія);
- ставити мету і формулювати задачі ділових переговорів;
- з'ясувати діапазон мети і завдань на переговорах;
- з'ясовувати стратегію і тактику ведення ділових переговорів

#### **Структура навчальної дисципліни (перелік тем):**

1. Загальна характеристика та етапи переговорного процесу;
2. Сутність, види, функції. Моделі поведінки партнерів у переговорному процесі;
3. Маніпулятивні технології і проти дія їм;
4. Технології стратегій і тактик;
5. Переговори і дискваліфікація (опорочення);
6. Переговори "полемічного" типу;
7. Перелік інтерактивних засобів взаємодії;
8. Кризові переговори;
9. Брехня та правда у переговорному процесі;
10. Психологія переговорного процесу з терористами та злочинцями

#### 4. Організація та управління фінансовою безпекою банків і фінансових установ

##### Заплановані результати навчання:

| <b>Знання</b>                          |  |
|--|--|
| PH-7                                   | має базові знання з фінансів, банківської справи, страхування, грошей та кредиту, їх функції та ролі, про вплив на економіку країни через фінансову, валютну, грошово-кредитну політику і фінансовий механізм; порядок регулювання діяльності банків в Україні;  |
| PH-9                                   | має базові знання про проведення статистичних досліджень в фінансовій сфері з використанням математичних методів, з розрахунку субсидій, субвенцій та дотацій, особливостей роботи з бюджетними коштами, проведення аудиту підприємств, установ, організацій;  |
| <b>Уміння</b>                          |  |
| PH-15                                  | уміння об'єктивно оцінювати, аналізувати великі масиви облікової інформації, орієнтуватися у нормативних актах, вміння застосовувати результати статистичного дослідження в предметній області;  |
| PH-18                                  | може самостійно планувати, обґрунтовувати, проводити контрольні операції; може скласти операційні й фінансові бюджети, плани і пояснювати взаємозв'язок між ними;  |
| <b>Комунікація</b>                     |  |
| PH-19                                  | здатність компетентно захищати свої права як працівника, уміння взаємодіяти з персоналом при отриманні фінансової інформації; уміння висловлюватись чітко, не обмежуючи того, що необхідно сказати, володіти навичками ведення дискусій, дебатів, круглих столів, висловлювати власну думку та обґрунтовувати її, резюмувати англійською мовою у вигляді презентацій, докладів, звітів тощо, уміння вести особисте та ділове листування; |
| <b>Автономність і відповідальність</b> |  |
| PH-20                                  | може самостійно обирати методи та прийоми вивчення та аналізу фінансової інформації; має схильність до професійного саморозвитку; знає, як використовувати знання, щоб визначити алгоритм дослідження та прийняти рішення за результатами статистичного вивчення фінансових процесів;  |

##### Структура навчальної дисципліни (перелік тем):

###### **Тема 1. Основи організації фінансової безпеки банків.**

Роль і місце фінансової безпеки банків у системі забезпечення фінансової безпеки держави. Оцінка сучасного стану рівня безпеки банківської системи в Україні. Основні інструменти забезпечення фінансової безпеки банків.

###### **Тема 2. Система організації та управління фінансовою безпекою банків.**

Фінансова діагностика в комплексі фінансової безпеки банку. Використання фінансових методів і важелів у системі фінансової безпеки банків. Контроль та оцінка в системі фінансової безпеки банків.

###### **Тема 3. Розвиток окремих складових системи фінансової безпеки банків.**

Врахування моральних ризиків та асиметрії інформації при оцінці рівня фінансової безпеки банків. Розвиток принципів Базель-III в системі державного регулювання фінансової безпеки банківської системи України.

**Тема 4. Основи організації фінансової безпеки небанківських фінансових установ.**

Поняття фінансового ринку та фінансового посередництва. Регулювання діяльності небанківських фінансових установ в Україні. Роль і місце фінансової безпеки небанківських фінансових установ у системі фінансової безпеки держави. Оцінка сучасного стану рівня безпеки небанківських фінансових установ в Україні.

**Тема 5. Система забезпечення фінансової безпеки небанківських фінансових установ.**

Фінансова діагностика, фінансові методи і важелі у системі фінансової безпеки небанківських фінансових установ. Контроль та оцінка в системі фінансової безпеки небанківських фінансових установ.

**5. Міжнародні розрахунки та валютні операції**

**Заплановані результати навчання: РН 6, 7, 9, 15, 18, 19, 20**

| <b>Знання</b>      |   |
|--------------------|---|
| РН-6               | засвоєння понять та методів лінійної та векторної алгебри, диференціального та інтегрального числення для подальшого застосування в економічних дослідженнях, складання планів, прогнозів з використанням математичних методів;                                 |
| РН-7               | має базові знання з фінансів, банківської справи, страхування, грошей та кредиту, їх функції та ролі, про вплив на економіку країни через фінансову, валютну, грошово-кредитну політику і фінансовий механізм; порядок регулювання діяльності банків в Україні; |
| РН-9               | має базові знання про проведення статистичних досліджень в фінансовій сфері з використанням математичних методів, з розрахунку субсидій, субвенцій та дотацій, особливостей роботи з бюджетними коштами, проведення аудиту підприємств, установ, організацій;   |
| <b>Уміння</b>      |   |
| РН-15              | уміння об'єктивно оцінювати, аналізувати великі масиви облікової інформації, як за національними вимогами, так і за вимогами МСФЗ, орієнтуватися у нормативних актах, вміння, застосовувати результати статистичного дослідження в предметній області;          |
| РН-18              | може самостійно планувати, обґрунтовувати, проводити контрольні операції; може скласти операційні й фінансові бюджети, плани і пояснювати взаємозв'язок між ними;   |
| <b>Комунікація</b> |   |
| РН-19              | здатність компетентно захищати свої права як працівника, уміння взаємодіяти з персоналом при отриманні фінансової інформації; уміння висловлюватись чітко, не обмежуючи того, що необхідно сказати, володіти навичками ведення дискусій, дебатів, круглих       |

|  |   |
|--|---|
|  | столів, висловлювати власну думку та обґрунтовувати її, резюмувати англійською мовою у вигляді презентацій, докладів, звітів тощо, уміння вести особисте та ділове листування;  |
| <b>Автономність і відповідальність</b> |   |
| PH-20                                  | може самостійно обирати методи та прийоми вивчення та аналізу фінансової інформації; має схильність до професійного саморозвитку; знає, як використовувати знання, щоб визначити алгоритм дослідження та прийняти рішення за результатами статистичного вивчення фінансових процесів; |

### **Структура навчальної дисципліни (перелік тем):**

#### **Тема 1. Валютні відносини та валютні системи.**

Валютний ринок. Валютні системи. Валютні курси та конвертованість валют.

#### **Тема 2. Валютне регулювання.**

Валютна політика. Правові основи валютного регулювання в Україні. Класифікація валютних рахунків. Відкриття, переоформлення та закриття валютного рахунку. Зміст, мета і процес утворення кореспондентських відносин. Порядок відкриття та режим функціонування кореспондентських рахунків.

#### **Тема 3. Розрахунки в іноземній валюті та хеджування валютних ризиків.**

Ризики у зовнішньоторговельних операціях. Прогнозування валютних курсів. Хеджування ризиків. Валютні операції на умовах спот. Форвардні операції, свопи, ф'ючерси, опціони.

#### **Тема 4. Умови поставок та документи в міжнародній торгівлі.**

Валюта ціни й валюта платежу. Умови платежу. Характеристика зовнішньоторговельного контракту. Умови поставок товару. Види документів при міжнародних поставках. Характеристика умов ІНКОТЕРМС.

#### **Тема 5. Недокументарні форми розрахунків у валютних відносинах.**

Авансові платежі. Платіж на відкритий рахунок. Банківський переказ. Розрахунки з використанням чеків. Розрахунки з використанням пластикових карток. Розрахунки з використанням векселів.

#### **Тема 6. Документарні форми розрахунків у валютних відносинах.**

Документарні акредитиви. Документарні інкасо. Система SWIFT.

#### **Тема 7. Банківське та комерційне кредитування валютних відносин у господарській діяльності.**

Кредитування імпорту. Кредитування на основі векселя та документарного акредитиву. Пряме банківське кредитування імпортера. Кредитування експорту. Короткострокове кредитування експортера. Експортний факторинг, форфейтинг та лізинг. Банківська гарантія як інструмент забезпечення виконання зобов'язань у валютних відносинах.

#### **Тема 8. Неторгові валютні операції.**

Операції з дорожніми чеками. Операції з пластиковими картками. Операції з обміну готівкової іноземної валюти через мережу обмінних пунктів. Операції, пов'язані з переказом коштів фізичних осіб за кордон.

## **6. Фінансовий аналіз**

### **Заплановані результати навчання:**

| <b>Знання</b>                          |  |
|--|--|
| PH-5                                   | має базові знання про сутність корпоративних фінансів; фінансових відносин, ресурсів, потреб, криз, організації фінансової діяльності підприємств, активів, прибутку, пасивів, запасів, грошових розрахунків, сутність обліку, про план рахунків;  |
| PH-8                                   | має базові знання з фінансового обліку, управлінського обліку, обліку бюджетних установ, обліку у банках, обліку трудових ресурсів, проведення контрольних дій фінансових та банківських установ, податкового контролю;  |
| <b>Уміння</b>                          |  |
| PH-15                                  | уміння об'єктивно оцінювати, аналізувати великі масиви облікової інформації, як за національними вимогами, так і за вимогами МСФЗ, орієнтуватися у нормативних актах, вміння, застосовувати результати статистичного дослідження в предметній області;   |
| <b>Комунікація</b>                     |  |
| PH-19                                  | здатність компетентно захищати свої права як працівника, уміння взаємодіяти з персоналом при отриманні фінансової інформації; уміння висловлюватись чітко, не обмежуючи того, що необхідно сказати, володіти навичками ведення дискусій, дебатів, круглих столів, висловлювати власну думку та обґрунтовувати її, резюмувати англійською мовою у вигляді презентацій, докладів, звітів тощо, уміння вести особисте та ділове листування; |
| <b>Автономність і відповідальність</b> |  |
| PH-20                                  | може самостійно обирати методи та прийоми вивчення та аналізу фінансової інформації; має схильність до професійного саморозвитку; знає, як використовувати знання, щоб визначити алгоритм дослідження та прийняти рішення за результатами статистичного вивчення фінансових процесів;  |

### **Структура навчальної дисципліни (перелік тем):**

#### **Тема 1. Значення і теоретичні основи фінансового аналізу**

Сутність і значення фінансового аналізу. Види фінансового аналізу та його користувачі. Етапи фінансового аналізу. Методи та прийоми фінансового аналізу.

#### **Тема 2. Методи та прийоми фінансового аналізу**

Методи фінансового аналізу. Прийоми фінансового аналізу. Моделі фінансового аналізу.

#### **Тема 3. Аналіз майна підприємства**

Необхідність аналізу майна підприємства. Етапи та показники аналізу майна підприємства.

#### **Тема 4. Аналіз оборотних активів**

Економічна сутність оборотних активів підприємства. Аналіз розміщення фінансових ресурсів в оборотних активах. Аналіз ефективності використання запасів.

#### **Тема 5. Аналіз формування джерел капіталу підприємства**



Склад джерел формування капіталу підприємства. Аналіз структури і динаміки джерел капіталу підприємства. Аналіз стану і ефективності формування джерел капіталу підприємства.

#### **Тема 6. Аналіз грошових потоків**

Сутність грошового потоку та необхідність його аналізу. Аналіз структури і динаміки грошових потоків. Аналіз ефективності формування грошових потоків.

#### **Тема 7. Аналіз ліквідності підприємства**

Сутність ліквідності і її значення для оцінки фінансового стану підприємства. Аналіз ліквідності балансу. Аналіз ліквідності підприємства.

#### **Тема 8. Аналіз платоспроможності підприємства**

Сутність, зміст та задачі аналізу платоспроможності підприємства. Оцінювання платоспроможності підприємства. Показники довгострокової платоспроможності

#### **Тема 9. Аналіз фінансової стійкості підприємства**

Сутність фінансової стійкості підприємства. Аналіз абсолютних показників фінансової стійкості. Аналіз відносних показників фінансової стійкості.

#### **Тема 10. Аналіз ділової активності підприємства**

Поняття ділової активності підприємства. Основні напрямки аналізу ділової активності. Стійке зростання підприємства.

#### **Тема 11. Аналіз прибутковості та рентабельності підприємства**

Суть та зміст поняття «фінансовий результат». Прибуток підприємства та показники його формування. Аналіз дохідності активів. Аналіз структури та динаміки фінансових результатів. Факторний аналіз валового прибутку.

#### **Тема 12. Аналіз фінансових ризиків підприємства**

Сутність, види та класифікація фінансових ризиків. Методичні підходи до аналізу фінансових ризиків. Методи оцінки рівня фінансових ризиків та шляхи їх нейтралізації

#### **Тема 13. Аналіз ймовірності банкрутства підприємства**

Поняття, види та причини банкрутства підприємства. Методи діагностики банкрутства.

#### **Тема 14. Прогнозування фінансового стану підприємства**

Сутність прогнозування фінансового стану підприємств. Види прогнозів. Методи прогнозування фінансового стану. Особливості застосування експертних методів при прогнозуванні. Формалізовані (кількісні) методи прогнозування фінансового стану.

#### **Сучасні технології маркетингу та управління продажами**

**Метою** є набуття студентами теоретичних знань та практичних навичок застосування сучасних технологій маркетингу та управління продажами в діяльності компаній в умовах конкурентного ринку.

**Завданням** є формування знань щодо сучасних технологій маркетингу та їх ролі в ринковій економіці; оволодіння вміннями та навичками самостійного визначення і застосування методів ефективного підвищення рівня продажів з використанням сучасних маркетингових інструментів. Опанування вміннями та навичками самостійного планування, розробки та реалізації процесу збору маркетингової інформації за основними напрямками маркетингових досліджень.

**Предметом** виступають сучасні маркетингові технології, найновітніші інструменти управління маркетинговою діяльністю, зокрема нейромаркетинг, CRM-системи, Інтернет-маркетинг тощо та прикладні аспекти їх застосування в

системі управління продажами та підвищення ефективності функціонування підприємства на ринках B2B та B2C.

**Зміст дисципліни** розкривається в темах:

Тема 1. Маркетинг XXI століття: тенденції, новітні технології та сучасні маркетингові інструменти в системі управління підприємством.

Тема 2. Передові підходи до сегментування та позиціонування на ринках B2C та B2B.

Тема 3. Клієнтоорієнтовність. Програми лояльності. CRM-системи.

Тема 4. Інтернет-маркетинг як інструмент впливу на нових споживачів.

Тема 5. Практичні інструменти розробки та впровадження маркетингових інновацій.

Тема 6. Розвиток продажів та їх роль в маркетингу.

Тема 7. Споживацька поведінка кінцевих покупців та покупців-організацій.

Тема 8. «Воронка» продажів.

Тема 9. Організація відділів маркетингу та продажів на сучасному підприємстві.

Тема 10. Планування та бюджетування продажів.

## **7. Маркетингові дослідження**

**Метою** є набуття студентами теоретичних знань та практичних навичок для організації та проведення досліджень за найважливішими напрямками маркетингу.

**Завданням** є опанування вміннями та навичками самостійного планування, розробки та реалізації процесу збору маркетингової інформації за основними напрямками маркетингових досліджень.

**Предметом** є методи і процеси дослідження суб'єктів та умов навколишнього бізнес-середовища і внутрішнього середовища підприємства.

**Зміст дисципліни** розкривається в темах:

Тема 1. Маркетингові дослідження в структурі маркетингу

Тема 2. Маркетингові дослідження та інформаційне забезпечення маркетингу

Тема 3. Програмування та організація маркетингового дослідження

Тема 4. Класифікація методів маркетингового дослідження

Тема 5. Маркетингові дослідження мікро- та макросередовища маркетингу

Тема 6. Дослідження конкурентного середовища та конкурентів фірми

Тема 7. Дослідження ринку, визначення його місткості та сегментів

Тема 8. Вивчення товару, дослідження проблем нового товару, що виводиться на ринок

Тема 9. Вивчення споживачів товарів та послуг, їх мотивацій, споживацької поведінки

Тема 10. Маркетингові дослідження фірми, її іміджу, персоналу

Тема 11. Маркетингові дослідження системи формування попиту та стимулювання збуту. Аналіз ефективності реклами.

## **8. Корпоративна соціальна відповідальність**

**Заплановані результати навчання:**

- інтегрувати основні напрямки корпоративної соціальної відповідальності в теорію і практику стратегічного управління;
- впроваджувати в практичну діяльність економічні, політичні, екологічні, соціальні аспекти відповідальності бізнесу;
- використовувати принципи корпоративної соціальної відповідальності при розробці та реалізації стратегії організації, в тому числі кадрової стратегії;
- ідентифікувати, аналізувати і ранжувати очікування зацікавлених сторін організації з позиції концепції корпоративної соціальної відповідальності;
- застосовувати методи оцінки корпоративної соціальної відповідальності;
- аналізувати та оцінювати вкладення в соціально відповідальні інвестиції

### **Структура навчальної дисципліни (перелік тем):**

Тема 1. Соціальна відповідальність як чинник сталого розвитку

Тема 2. Соціальна відповідальність людини, держави та суспільства

Тема 3. Організаційно-економічне забезпечення управління корпоративною соціальною відповідальністю

Тема 4. Формування відносин працедавців із працівниками на засадах соціальної відповідальності

Тема 5. Формування відносин бізнесу із зовнішніми організаціями на засадах соціальної відповідальності

Тема 6. Екологічна компонента соціальної відповідальності

Тема 7. Соціальне партнерство як інструмент формування соціальної відповідальності

Тема 8. Моніторинг корпоративної соціальної відповідальності

Тема 9. Оцінювання ефективності соціальної відповідальності

Тема 10. Стратегічні напрями розвитку соціальної відповідальності в Україні

## **9. Аутсорсинг бізнес-процесів підприємства**

### **Заплановані результати навчання:**

- знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки;
- розуміти принципи економічної науки, особливості функціонування економічних систем;
- застосовувати аналітичний та методичний інструментарій для обґрунтування пропозицій та прийняття управлінських рішень різними економічними агентами (індивідуумами, домогосподарствами, підприємствами та органами державної влади);
- використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефахівців у сфері економічної діяльності;
- проводити аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, визначати функціональні сфери, розраховувати відповідні показники які характеризують результативність їх діяльності;
- вміти аналізувати процеси державного та ринкового регулювання соціально-економічних і трудових відносин;
- застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати;

- демонструвати базові навички креативного та критичного мислення у дослідженнях та професійному спілкуванні;
- вміти використовувати дані, надавати аргументацію, критично оцінювати логіку та формувати висновки з наукових та аналітичних текстів з економіки;
- використовувати нормативні та правові акти, що регламентують професійну діяльність;
- вміти абстрактно мислити, застосовувати аналіз та синтез для виявлення ключових характеристик економічних систем різного рівня, а також особливостей поведінки їх суб'єктів;
- демонструвати гнучкість та адаптивність у нових ситуаціях, у роботі із новими об'єктами, та у невизначених умовах;
- показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.

**Структура навчальної дисципліни (перелік тем):**

Тема 1. Основні поняття аутсорсингу.

Тема 2. Види аутсорсингу.

Тема 3. Взаємодія замовника і оператора при аутсорсингу.

Тема 4. Аутсорсинг у сфері інформаційних технологій.

Тема 5. Аутсорсинг персоналу.

Тема 6. Виробничий аутсорсинг.

Тема 7. Логістичний аутсорсинг.

Тема 8. Франчайзинг як аутсорсинг у сфері інтелектуального капіталу.

**"Інноваційні рекламні технології"**

**Заплановані результати навчання:**

- Розуміти перспективи розвитку реклами у світі та в Україні.
- Розуміти функції реклами як соціального інституту.
- Аналізувати основні правові та етичних принципи реклами, їх відображення у вітчизняному і міжнародному законодавстві, яке регулює рекламу і рекламну діяльність.
- Аналізувати та застосовувати новітні засоби реклами та інноваційні рекламні технології.
- Планувати, здійснювати й оцінювати ефективність рекламної діяльності в умовах глобального ринку.

**Структура навчальної дисципліни (перелік тем):**

Тема 1. Сучасний етап розвитку реклами у світі.

Тема 2. Глобальні тенденції розвитку рекламного бізнесу.

Тема 3. Новітні засоби реклами.

Тема 4. Інтернет як рекламний засіб.

Тема 5. Цифрові технології як рекламний засіб.

Тема 6. Міжнародні рекламні фестивалі.

## **10. Основи бізнес-комунікацій**

**Метою дисципліни** є формування уявлення про найважливіші теоретичні аспекти маркетингових комунікацій, зміст їх основних елементів (реклами, стимулювання збуту, паблік рілейшенз, персонального продажу і прямого

маркетингу) та відпрацювання навичок у проведенні заходів щодо забезпечення ефективного продажу товарів та послуг.

**Завдання дисципліни:** оволодіння знаннями з базових понять дисципліни; формування студентами уявлення про роль, місце та значення маркетингових комунікацій у сучасній ринковій економіці; визначення напрямів проведення комунікаційної політики підприємств роздрібної та оптової торгівлі; розробка практичних рекомендацій щодо використання комунікативних елементів для проведення маркетингових акцій з просування товарів та послуг.

**Предмет:** поняття та зміст маркетингових комунікацій і заходи щодо забезпечення їх ефективності

**Основний зміст дисципліни** розкривається у темах:

1. Маркетингові комунікації та їх значення в умовах ринкової економіки
2. Інструменти інтегрованих маркетингових комунікацій
3. Засоби інформації інтегрованих з маркетингових комунікацій
4. Оцінка ефективності
5. Маркетингові комунікації у торгівлі

## 11.Лідерство (крім МО)

### Заплановані результати навчання:

#### Знання

РН 1.1. Володіє базовими знаннями основних етапів становлення лідерства та застосування стилів управління як наукової дисципліни, а також методологічне підґрунтя класичних шкіл и напрямків, в том числі, вітчизняної;

РН 1.2. Знає особливості и закономірності основних явищ і процесів, які відбуваються в організації;

РН 1.3. Знає і розуміє специфіку об'єкту и предмету лідерства та застосування стилів управління, категорії, методи, структуру, місце у системі гуманітарного знання и суспільних функцій;

РН 1.4. Має базові знання про закони й тенденції генезису організацій, лідерства та застосування стилів управління;

РН 1.5. Знає сутнісні ознаки, властивості, генезис, класифікацію лідерства та застосування стилів управління;

РН 1.6. Має базові знання щодо типів й перспектив розвитку організаційних структур організації, лідерства та застосування стилів управління;

РН 1.7. Знає характеристики й властивості внутрішнього та зовнішнього середовища організації, їх взаємозв'язок тощо.

#### Уміння

РН 2.1. Може правильно використовувати методику розрахунків основних показників та методологічних інструментів з метою пізнання мінливих явищ та процесів, які впливають на стан організації;

РН 2.2. Може успішно використовувати методологічні та методичні прийоми вивчення ефективності діяльності й проектування організацій;

РН 2.3. Може досліджувати й характеризувати різні види організацій, визначаючи їх переваги й недоліки;

РН 2.4. Може результативно здійснювати порівняльний аналіз і формування різних типів організаційних структур;

PH 2.5. Може визначати чинники формування іміджу й культури організації;

PH 2.6. Має можливість ефективно розробляти заходи з трансформації складових організації з урахуванням впливу факторів зовнішнього середовища

### **Комунікація**

PH 3.1. Може активно працювати в команді, в тому числі над проектами комерційними та громадськими, може порозумітися з особами, які є та не є фахівцями в сфері управління,

PH 3.2. Здатен коректно спілкуватися з оточенням, визначати пріоритети для виконання завдань, нести відповідальність за дії та рішення

### **Автономність і відповідальність**

PH 4.1. Вміє самостійно працювати з монографічними, довідково-енциклопедичними, статистичними, електронними джерелами соціально-економічного спрямування менеджментської проблематики;

PH 4.2. Усвідомлює динамічні зміни в економіці країни та світу, розуміє необхідність навчання протягом життя, спроможне організувати процес навчання інших осіб;

PH 4.3. Розуміє потреби систематичного підвищення своєї професійної кваліфікації

### **Структура навчальної дисципліни (перелік тем):**

Тема 1. Природа лідерства. Оцінка лідерських якостей

Тема 2. Структура образу лідера. Способи позиціонування лідерських якостей

Тема 3. Персональне лідерство. Формування іміджу лідера

Тема 4. Регуляція власного емоційного стану

Тема 5. Розвиток компетенції лідерства

Тема 6. Проблема стилю керівництва в психології управління

Тема 7. Еволюція стилів керівництва

Тема 8. Проблеми ефективності міжособистісного спілкування в організації

Тема 9. Психологічні засади ефективної комунікації лідера. Формування ефективної партнерської взаємодії

Тема 10. Ролі команди та методи подолання конфліктів

## **12. Tourism and Travel Business**

### **Заплановані результати навчання:**

- знати професійний дискурс, основну термінологію і мати базові й структуровані знання з історії розвитку туристичного бізнесу;
- знати основні туристологічні концепції, види та форми туризму;
- вміти використовувати основні методи та інструменти, у тому числі статистичні і математичні, сучасні технічні засоби та інформаційно-комунікаційні технології, методи збору даних і маркетингові інструменти для діагностики попиту потенційних споживачів послуг та існуючих пропозицій, формувати комплекс маркетингових задач відповідно до цілей бізнесу, з урахуванням потреб і запитів різних сегментів споживачів послуг

- вміти проводити комплексний аналіз туристичних дестинацій спираючись на базові знання стосовно туристично-рекреаційних ресурсів та туристичного районування світу;

- вміти аналізувати туристичний продукт спираючись на сегментацію, кон'юнктуру ринку, життєвий цикл туристичного продукту та цикл еволюції туристичного простору (модель Р.Бутлера)

**Структура навчальної дисципліни (перелік тем):**

1. Історія розвитку туризму
2. Основні туризмологічні концепції.
3. Туризм – види та форми. Класифікації туризму
4. Сучасна туристична індустрія та її основні компоненти
5. Менеджмент в туризмі (базові поняття)
6. Маркетинг в туризмі (базові поняття)
7. Інформаційне забезпечення туристичної діяльності
8. Стандартизація в туристичній діяльності
9. Міжнародна співпраця та міжнародні організації у туризмі.
10. Розвиток туризму в Україні. Стан та перспективи.