

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ТАВРІЙСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРОТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ ДМИТРА МОТОРНОГО**

**Факультет економіки та бізнесу  
Кафедра економіки і бізнесу**

**СИЛАБУС**

**з навчальної практики з дисципліни**

**«Маркетингові та комп'ютерні інформаційні системи в бізнесі»  
(<http://op.tsatu.edu.ua/course/view.php?id=1574> )**

|                          |                                                                                                                                 |
|--------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Викладач (і)             | д.е.н., проф. Єременко Денис Володимирович<br><a href="http://www.tsatu.edu.ua/et/people">http://www.tsatu.edu.ua/et/people</a> |
| Кількість кредитів       | 4                                                                                                                               |
| Загальна кількість годин | 120                                                                                                                             |

**Загальний опис навчальної дисципліни**

**Анотація курсу.** Навчальна практика проводиться для здобувачів 3 курсу в другому семестрі протягом 4 тижнів на кафедрі економіки і бізнесу. Навчальна практика «Маркетингові та комп'ютерні інформаційні системи в бізнесі» є важливою складовою навчальної програми, спрямованою на формування у здобувачів знань, умінь і навичок для ефективного застосування інформаційних технологій у сучасних бізнес-процесах. Навчальна практика дає можливість здобувачам вищої освіти поглибити свої теоретичні знання, набути практичних навичок роботи з комп'ютерними системами для автоматизації та оптимізації бізнес-процесів, а також оцінити їхній вплив на конкурентоспроможність підприємств.

**Метою практики.** Метою навчальної практики з дисципліни «Маркетингові та комп'ютерні інформаційні системи в бізнесі» є набуття знань, умінь та практичних навичок, необхідних для ефективного використання комп'ютерних інформаційних систем у бізнес-процесах, а також для підвищення конкурентоспроможності організації за рахунок автоматизації та оптимізації бізнес-процесів.

**Завдання** полягають у вивченні основних концепцій і типів комп'ютерних інформаційних систем, що застосовуються в бізнесі, опануванні методів автоматизації ключових бізнес-процесів, таких як фінанси, логістика, управління персоналом і виробництво, формуванні навичок використання програмного забезпечення для аналізу даних, управління ресурсами та підтримки прийняття рішень, а також ознайомленні з сучасними тенденціями у сфері інформаційних систем.

## Результати навчання (компетентності)

### Компетентності, які студент набуває в результаті вивчення дисципліни

| Спеціальність                                        | Загальні компетентності (ЗК)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Спеціальні (фахові) компетентності (ФК)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Результати навчання (РН)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність | <p>ЗК 1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.</p> <p>ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.</p> <p>ЗК 5. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.</p> <p>ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.</p> <p>ЗК 7. Здатність працювати в команді.</p> <p>ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.</p> <p>ЗК 10. Здатність діяти відповідально та свідомо.</p> <p>ЗК 11. 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.</p> | <p>СК 1. Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької та торговельної діяльності.</p> <p>СК 2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких і торговельних структур.</p> <p>СК 3. Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин.</p> <p>СК 5. Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій та торговельній діяльності.</p> <p>СК 6. Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємництва та торгівлі.</p> <p>СК 7. Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур.</p> <p>СК 8. Здатність застосовувати основи обліку та оподаткування в підприємницькій і торговельній діяльності.</p> <p>СК 9. Здатність до організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких і торговельних структур.</p> <p>СК 10. Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва та торгівлі з урахуванням ризиків.</p> | <p>РН 1. Використовувати базові знання з підприємництва та торгівлі й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.</p> <p>РН 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій та торговельній діяльності.</p> <p>РН 4. Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва і торгівлі.</p> <p>РН 5. Організовувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва та торгівлі.</p> <p>РН 6. Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей.</p> <p>РН 11. Мати концептуальні наукові та практичні знання у сфері підприємництва і торгівлі, необхідні для подальшого використання на практиці.</p> <p>РН 12. Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких та торговельних структур.</p> <p>РН 13. Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких та торговельних структур.</p> <p>РН 15. Оцінювати характеристики товарів і послуг у підприємницькій та торговельній діяльності за допомогою сучасних методів.</p> <p>РН 16. Знати нормативно-правове забезпечення діяльності підприємницьких та торговельних структур і застосовувати його на практиці.</p> <p>РН 17. Вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.</p> <p>РН 18. Знати основи обліку та оподаткування підприємницької і торговельної діяльності.</p> <p>РН 22. Використовувати професійну аргументацію в процесі донесення та висвітлення фахової інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефахівців у сфері підприємницької діяльності.</p> <p>РН 23. Демонструвати вміння застосовувати креативний підхід та критичне мислення у процесі здійснення досліджень та навички використання цифрових технологій для створення презентаційних матеріалів за результатами досліджень.</p> <p>РН 24. Демонструвати вміння обґрунтовувати вибір способів застосування сучасних бізнес-технологій з урахуванням умов ведення бізнесу.</p> |

**Soft skills:** - комунікативні навички: письмове, вербальне й невербальне спілкування; уміння грамотно спілкуватися по e-mail; вести суперечки і відстоювати свою позицію, спілкування в конфліктній ситуації; навички створення, керування й побудови відносин у команді. - уміння виступати привселюдно: навички, необхідні для виступів на публіці; проводити презентації. - керування часом: уміння своєчасно

виконувати завдання; - гнучкість і адаптивність: гнучкість, адаптивність і здатність мінятися; уміння б аналізувати ситуацію, орієнтування на вирішення проблем. - лідерські якості: уміння спокійно працювати в напруженому середовищі; уміння приймати рішення; уміння встановлювати мету, планувати; - особисті якості: креативне й критичне мислення; етичність, чесність, терпіння, повага до людей, які оточують.

### **Орієнтовний перелік тем занять**

1. Аналіз конкурентів за допомогою онлайн-інструментів
2. Проведення маркетингових досліджень (онлайн-методи)
3. Веб-аналітика
4. Атрибуція та ключові показники ефективності
5. ВІ-дашборди для прийняття рішень
6. Інтеграція інформаційних технологій у бізнес-процеси.
7. Автоматизоване управління логістикою та запасами в сучасних інформаційних платформах.
8. Оптимізація складської логістики через цифрові технології управління.
9. Управління фінансовими потоками за допомогою інформаційних рішень.
10. Автоматизація торгових операцій: управління роздрібною торгівлею та комісійними продажами.

### **Політика курсу**

✓ Успішне опрацювання навчального курсу значною мірою залежить від систематичності відвідування занять та виконання завдань на освітньому порталі ТДАТУ. Пропуски занять без поважної причини будуть причиною недопущення здобувача вищої освіти до складання підсумкового модульного контролю та екзамену. Усі пропуски занять мають бути відпрацьовані у ході консультацій з викладачем та за рахунок виконання завдань на освітньому порталі. Якщо пропуски занять спричинені об'єктивними факторами (впровадження жорсткого карантину, хвороба, участь у виїзній конференції, науковому проєкті, заходах академічної мобільності тощо), то навчання може відбуватись в on-line форматі, з використанням системи Moodle на Освітньому порталі ТДАТУ або на інших інформаційно-комунікаційних платформах за погодженням з ведучим викладачем.

✓ Презентації, виступи, письмові роботи здобувача вищої освіти мають бути авторськими. Порушення академічної доброчесності неприпустиме.

✓ В ході проходження практики здобувач вищої освіти виконує індивідуальні розрахункові завдання за варіантом, а також бере участь у груповій роботі для виконання інтерактивних завдань. Інтерактивні завдання мають на меті сформувати у здобувачів вищої освіти компетентності колективної співпраці, вміння представляти результати власних досліджень, доносити інформацію до фахівців і нефаківців, аргументувати особисту точку зору

✓ При спілкуванні з іншими учасниками освітнього процесу слід проявляти толерантність, дотримуватись етичних і моральних норм.

### Рекомендована література

1. Бідюк П. І. та ін. Системи і методи підтримки прийняття рішень : навч. посіб. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2020. 258 с.
2. Інформаційні системи і технології. Частина 2: навчальний посібник / Азарова А. О. та ін. Вінниця : ВНТУ, 2024. 160 с.
3. Гавриш Ю. О., Зозульов О. В., Царьова Т. О. Маркетинг : конспект лекцій : навч. посіб. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2025. 173 с.
4. Діденко Я. В. Маркетинг : навч. посіб. Запоріжжя : ЗНУ, 2023. 210 с.
5. Цифрова економіка : підручник / д.е.н., проф. А. І. Крисоватого та ін. ; за ред. д.е.н., проф. А. І. Крисоватого та ін. Тернопіль : (ЗУНУ), 2024. 520 с.
6. Діджитал-менеджмент : навч. посіб. / за ред. Г. О. Андрощук. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2023. 212 с.
7. Інформаційні технології в бізнесі. Частина 1: Навч. посіб. / [Шевчук І.Б., Старух А.І., Васьків О.М. та ін.]; за заг. ред. І.Б. Шевчук. Львів: Видавництво ННВК «АТБ», 2020. 455 с

**Гарант освітньої програми**

  
(підпис)

**Лариса БОЛТЯНСЬКА**