



## Результати навчання (компетентності)

Компетентності, які студент набуде в результаті вивчення дисципліни

Спеціальність	Загальні компетентності (ЗК)	Спеціальні (фахові) компетентності (ФК)	Результати навчання (РН)
076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»	<p>ЗК2. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях</p> <p>ЗК5. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій</p> <p>ЗК6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел</p> <p>ЗК8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість</p>	<p>ФК 2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.</p> <p>ФК 4. Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.</p> <p>ФК 5. Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності.</p> <p>ФК 7. Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.</p> <p>ФК 10. Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків.</p>	<p>РН 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.</p> <p>РН 4. Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.</p> <p>РН 5. Організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.</p> <p>РН 7. Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.</p> <p>РН 12. Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.</p> <p>РН 14. Вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.</p> <p>РН 15. Оцінювати характеристики товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності за допомогою сучасних методів.</p> <p>РН 17. Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.</p> <p>РН 22. Демонструвати базові навички креативного та критичного мислення у дослідженнях та професійному спілкуванні.</p>

### **Орієнтовний перелік тем лекцій**

1. Основи електронного бізнесу.
2. Роль Інтернету в розвитку електронного бізнесу.
3. Види електронного бізнесу. Електронна комерція як складова електронного бізнесу.
4. Системи електронної комерції у корпоративному секторі B2B.
5. Системи електронної комерції B2C. Системи електронної комерції G2C та G2B.
6. Електронні платіжні системи.
7. Internet-трейдинг.
8. Internet-маркетинг.
9. Пошукова оптимізація. SEO оптимізація.
10. Internet-реклама.
11. Ефективність електронної комерції.
12. Електронні публічні закупівлі.

### **Орієнтовний перелік тем практичних занять**

1. Знайомство з можливостями ведення бізнесу в інтернеті
2. Робота з електронною поштою.
3. Форми Internet- торгівлі. Internet- аукціони..
4. Інформаційні послуги. Дистанційне навчання.
5. Визначення цільової аудиторії електронного бізнесу.
6. Створення автоматизованих email-кампаній для інтернет-магазину.
7. Інструменти для відстеження тенденцій в електронній комерції.
8. Технологія роботи інтернет-магазину.
9. Організація надання послуг в електронній комерції.
10. Створення інтернет-магазину на prom.ua.
11. Інструменти визначення сезонних коливань.

## Політика курсу

- ✓ Відвідування занять є обов'язковим компонентом оцінювання. За пропуски занять без поважної причини здобувач вищої освіти буде неатестований з даної дисципліни. Усі пропущені заняття мають бути відпрацьовані під час консультацій або на Освітньому порталі університеті.
- ✓ Через об'єктивні причини (наприклад, карантин, хвороба, участь у конференції, науковому проєкті, міжнародному стажуванні) навчання може відбуватись в on-line формі на Освітньому порталі ТДАТУ з використанням системи Moodle або за посередництва інших інформаційно-комунікаційних платформ чи технологій за погодженням із викладачем курсу.
- ✓ Списування під час виконання контрольних заходів, диференційованого заліку та екзамену заборонені, зокрема із використанням мобільних гаджетів, комунікаційних засобів тощо.
- ✓ Презентації та виступи мають бути авторськими (оригінальними).
- ✓ Здобувач вищої освіти повинен дотримуватися академічної етики: виявляти дисциплінованість, вихованість, доброзичливість, чесність, відповідальність, дбайливо ставитись до обладнання та книжкового фонду ТДАТУ, виконувати графік освітнього процесу.

## Рекомендована література

1. Бойчук І. В. Інтернет в маркетингу: Підручник. / І. В. Бойчук, О. М. Музика. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 512 с.
2. Від ідеї до власної справи: Навч. посібник. / А.С. Коноваленко, Л.О. Болтянська, Д.М. Трачова та інш. - Мелітополь.: Видавничо-поліграфічний центр «Люкс», 2017 – 278с.
3. Лисак О.І. Перспективи розвитку електронної комерції в Україні / О.І. Лисак / Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки) – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс». – 2017. – №3 (35). – С. 46-55.
4. Лисак О.І., Андреева Л.О., Тебенко В.М. Електронна комерція: курс лекцій/ О.І. Лисак, Л.О. Андреева., В.М. Тебенко – Мелітополь: Люкс, 2020. – 225 с.

Гарант освітньої програми



Галина ГРИЦАЄНКО