

СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Навчально-науковий інститут бізнесу, економіки та менеджменту
Кафедра економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування
КАТАЛОГ ВИБІРКОВИХ НАВЧАЛЬНИХ ДИСЦИПЛІН ЦИКЛУ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ ЗА СПЕЦІАЛЬНІСТЮ
076 Підприємство та торгівля
перший (бакалаврський) рівень 2025 — 2026 н. р.

Назва дисципліни	Мова викладання	Кафедра, що пропонує дисципліну	Посада, прізвище та ініціали викладача (ів), який (і) пропонується для викладання		Компетентності (загальні та/або фахові, на розвиток яких спрямована дисципліна)	Результати навчання за навчальною дисципліною	Види навчальних занять та методи викладання, що пропонуються	Кількість здобувачів, які можуть записатися на дисципліну	Вхідні вимоги до здобувачів, які хочуть обрати дисципліну / вимоги до матеріально-технічного забезпечення	Обмеження щодо семестру вивчення
			Лекції	Семінарські та практичні заняття, лабораторні роботи						
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Зелений бізнес (Green Business)	Українська	Кафедра економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування	Вороненко В. І.	Вороненко В. І.	Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур. Прагнення до збереження навколишнього середовища	Сформувати екологічно орієнтований світогляд. Оволодіти методами прийняття бізнес-рішень згідно з принципами сталого розвитку. Розуміти інноваційні методи екологізації бізнесу. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально на основі етичних, культурних, наукових	Лекції, практики, командна робота, проблемні заняття	30	Організація підприємницької діяльності	Відповідно до навчального плану

Назва дисципліни	Мова викладання	Кафедра, що пропонує дисципліну	Посада, прізвище та ініціали викладача (ів), який (і) пропонується для викладання		Компетентності (загальні та/або фахові, на розвиток яких спрямована дисципліна)	Результати навчання за навчальною дисципліною	Види навчальних занять та методи викладання, що пропонуються	Кількість здобувачів, які можуть записатися на дисципліну	Вхідні вимоги до здобувачів, які хочуть обрати дисципліну / вимоги до матеріально-технічного забезпечення	Обмеження щодо семестру вивчення
			Лекції	Семінарські та практичні заняття, лабораторні роботи						
						цінностей і досягнень суспільства.				
Рітейл менеджмент (Retail Management)	Українська	Кафедра економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування	Дерев'яно Ю. М.	Дерев'яно Ю. М.	Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.	Розумітися на особливостях рітейл менеджменту. Демонструвати стратегічне бачення розвитку рітейл-бізнесу. Пояснювати ставлення споживачів до покупок та поведінку споживачів. Оволодіти принципами мерчендайзингу та аспектами цінової стратегії у рітейлі	Інтерактивні лекції, імітаційні семінари, практико-орієнтовані заняття	30	Організація підприємницької діяльності. Менеджмент	Відповідно до навчального плану
Бізнес-комунікації (Business Communications)	Українська, English	Кафедра економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування	Ковальов Б. Л.	Ковальов Б. Л.	Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин. Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації	Застосовувати методичний апарат та інструментарій для створення ефективних комунікацій. Вірно визначати тип співрозмовників, проводити ділові перемовини	Лекції, практики, командна робота, практичні кейси, проблемні заняття, змішане навчання	60	Основи академічного письма. Організація підприємницької діяльності. Маркетинг.	Відповідно до навчального плану

Назва дисципліни	Мова викладання	Кафедра, що пропонує дисципліну	Посада, прізвище та ініціали викладача (ів), який (і) пропонується для викладання		Компетентності (загальні та/або фахові, на розвиток яких спрямована дисципліна)	Результати навчання за навчальною дисципліною	Види навчальних занять та методи викладання, що пропонуються	Кількість здобувачів, які можуть записатися на дисципліну	Вхідні вимоги до здобувачів, які хочуть обрати дисципліну / вимоги до матеріально-технічного забезпечення	Обмеження щодо семестру вивчення
			Лекції	Семінарські та практичні заняття, лабораторні роботи						
					діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.	Ефективно використовувати вербальні та невербальні засоби спілкування				
Мотиваційний механізм в підприємництві (Motivational Mechanism in Business)	Українська	Кафедра економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування	Маценко О. М.	Маценко О. М.	Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур. Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин.	Демонструвати знання основних положень тієї чи іншої теорії мотивації: наводити як мінімум 5 позицій що вирізняють кожну концепцію. Демонструвати розуміння переваг та недоліків застосування різних методів мотивації (грошових, негрошових): наводити переваги і недоліки (як мінімум три позиції для кожного). Формувати оптимальну програму мотивації інноваційного розвитку	Інтерактивні лекції, Аналіз та обговорення кейсів (навчальних/практичних/науково-дослідних). Виконання ситуативних вправ	30	Організація підприємницької діяльності. Менеджмент. Ринкові інститути та комунікації.	Відповідно до навчального плану

Назва дисципліни	Мова викладання	Кафедра, що пропонує дисципліну	Посада, прізвище та ініціали викладача (ів), який (і) пропонується для викладання		Компетентності (загальні та/або фахові, на розвиток яких спрямована дисципліна)	Результати навчання за навчальною дисципліною	Види навчальних занять та методи викладання, що пропонуються	Кількість здобувачів, які можуть записатися на дисципліну	Вхідні вимоги до здобувачів, які хочуть обрати дисципліну / вимоги до матеріально-технічного забезпечення	Обмеження щодо семестру вивчення
			Лекції	Семінарські та практичні заняття, лабораторні роботи						
						бізнесу: обирати комплекс з 4 інструментів мотивації, сприятливих для інноваційного розвитку залежно від конкретних умов бізнесу. Реалізувати процес розробки та імплементації мотиваційної програми бізнесу: пропонувати як мінімум 3 послідовні етапи процесу розробки та надавати їх характеристику (мета, зміст, результати). Слідувати цілям сталого розвитку під час розробки та реалізації мотиваційної програми бізнесу: формулювати та інтерпретувати як мінімум 4 позиції заходів мотиваційної програми, що				

Назва дисципліни	Мова викладання	Кафедра, що пропонує дисципліну	Посада, прізвище та ініціали викладача (ів), який (і) пропонується для викладання		Компетентності (загальні та/або фахові, на розвиток яких спрямована дисципліна)	Результати навчання за навчальною дисципліною	Види навчальних занять та методи викладання, що пропонуються	Кількість здобувачів, які можуть записатися на дисципліну	Вхідні вимоги до здобувачів, які хочуть обрати дисципліну / вимоги до матеріально-технічного забезпечення	Обмеження щодо семестру вивчення
			Лекції	Семінарські та практичні заняття, лабораторні роботи						
						сприяють еколого-орієнтованому бізнесу				
Організація взаємозв'язків з клієнтами (Customer Relationship Management)	Українська	Кафедра економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування	Гриценко П. В.	Гриценко П. В.	Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій	Застосовувати методичний апарат та інструментарій для створення ефективних взаємозв'язків з клієнтами. Обґрунтовувати вибір CRM-систем для конкретного масштабу бізнесу. Ефективно використовувати навички управління бізнесом на основі діяльності CRM-систем	Лекції, практики, командна робота, робота на мобільних пристроях.	30	Організація підприємницької діяльності. Маркетинг	Відповідно до навчального плану
Business Communications (Бізнес-комунікації)	English	Кафедра економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування	Ковальов Б. Л.	Ковальов Б. Л.	The ability to carry out activities in the interaction of subjects of market relations. The ability to define and perform professional tasks related to the organization of business, trade and	Apply methodological apparatus and tools to create effective communications. Correctly determine the type of interlocutors, conduct business	Lectures, practices, teamwork, practical cases, problem-solving, mixed teaching.	60	Fundamentals of Academic Writing. Organization of entrepreneurial activity. Marketing	Відповідно до навчального плану

Назва дисципліни	Мова викладання	Кафедра, що пропонує дисципліну	Посада, прізвище та ініціали викладача (ів), який (і) пропонується для викладання		Компетентності (загальні та/або фахові, на розвиток яких спрямована дисципліна)	Результати навчання за навчальною дисципліною	Види навчальних занять та методи викладання, що пропонуються	Кількість здобувачів, які можуть записатися на дисципліну	Вхідні вимоги до здобувачів, які хочуть обрати дисципліну / вимоги до матеріально-технічного забезпечення	Обмеження щодо семестру вивчення
			Лекції	Семінарські та практичні заняття, лабораторні роботи						
					exchange structures	negotiations. Use verbal and nonverbal means of communication effectively.				

За всіма вказаними навчальними дисциплінами розроблені повні комплекси навчально-методичного забезпечення.

Голова Ради з якості інституту (факультету)

(аббревіатура інституту (факультету))

(підпис)

(ім'я та прізвище)

ПОГОДЖЕНО:

Керівник групи забезпечення спеціальності

(підпис)

(ім'я та прізвище)