

**ДЕРЖАВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
**Навчально-науковий центр бізнес-симуляції**

**СИЛАБУС (SYLLABUS)**

Назва дисципліни	ПРАКТИЧНИЙ КУРС «БІЗНЕС-СИМУЛЯЦІЯ» (ДЛЯ СТУДЕНТІВ, ЯКІ ПРАЦЮЮТЬ НА БАЗІ ВІРТУАЛЬНОГО RETAIL HUB «ГОЛОСІЄВО»)
<b>1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ</b>	
<b>Освітній ступінь</b>	бакалавр / bachelor
<b>Галузь знань</b>	<b>05 Соціальні та поведінкові науки / 05 Social and behavioral sciences</b> <b>07 Управління та адміністрування / 07 Management and administration</b>
<b>Спеціальність</b>	<b>051 Економіка / 051 Economy</b> <b>072 Фінанси, банківська справа та страхування / 072 Finance, banking and insurance</b>
<b>Загальна характеристика</b>	Кількість годин – 270 Кількість кредитів – 9 Мова навчання: українська, англійська. Форма підсумкового контролю I семестр – екзамен; II семестр – екзамен. Курс (рік навчання) – 4, 1-й та 2-й семестр Формат навчання: <i>Online</i> ) / комунікаційний простір та організація навчань здійснюється на корпоративній платформі DTEU Teams
<b>Анотація</b>	В процесі бізнес-симуляції студенти навчаються приймати тактичні та стратегічні рішення, аналізувати фінансові показники, розв'язувати різноманітні бізнес-задачі, а також взаємодіяти з іншими учасниками команди. В результаті, здобувачі освіти отримують практичний досвід роботи в умовах, які наближені до реальних, що допомагає їм зрозуміти логіку бізнес-діяльності, динаміку ринку та сформувані основні компетентності щодо управління бізнесом та його окремими бізнес-процесами. Такий підхід дозволяє розвивати критичне та креативне мислення, вміння приймати рішення в умовах невизначеності.
<b>Технічне й програмне забезпечення /обладнання</b>	Вивчення дисципліни передбачає використання комп'ютерної техніки та програмних продуктів (візуальних засобів моделювання): Microsoft Office, BAS Бухгалтерія, BAS Управління торгівлею
<b>Методи навчання</b>	Поєднання традиційних і нетрадиційних методів навчання з використанням інноваційних технологій: (тренінг / презентація / дискусія / комунікативний метод / модерація / фасилітація / «мозковий штурм» / тренажерні завдання / метод кейс-стаді / робота в малих групах та ін.).
<b>Мета курсу</b>	Практичний курс «Бізнес-симуляція» формує у студентів професійні компетентності щодо організації та управління бізнесом у сфері ритейлу на засадах бізнес-симуляції (інтерактивної моделі віртуального підприємства, яка за своїми внутрішніми умовами максимально наближена до реального підприємства торгівлі).
<b>Предмет, об'єкт та завдання</b>	<i>Предметом вивчення дисципліни є практичні аспекти бізнес-діяльності підприємства роздрібної торгівлі, система його бізнес-процесів.</i> <i>Об'єктом бізнес-симуляції виступає віртуальне підприємство роздрібної торгівлі ТОВ «ГЕРМЕС», що функціонує у режимі реального часу у форматі торговельної мережі. До складу мережі входять вісім магазинів (Retail Hub), з</i>

власною геолокацією на мапі м. Києва. За кожним магазином (Retail Hub) закріплено команду здобувачів освіти, викладачів-тьюторів та бізнес-менторів. Інформаційна база кожного магазину мережі постійно актуалізується та змінюється в процесі поточної бізнес-діяльності. Підтримка і розвиток інформаційної бази віртуальної торговельної мережі забезпечується зусиллями адміністраторів бази даних, викладачів-тьюторів та самих студентів.

Бізнес-симуляція як інтерактивна модель підприємства передбачає послідовність етапів діяльності максимально наближених до реальних. Студенти доєднуються до навчання в департаментах на різних етапах бізнес-діяльності. Через циклічність навчання можуть ставитися різні завдання студентам різних груп з врахуванням поточних актуальних задач підприємства.

*Завданнями вивчення дисципліни є:*

- ✓ поглиблення та розвиток теоретичних знань щодо формування ланцюга створення цінності в торговельному бізнесі; опанування сучасних бізнес-практик щодо стратегічного та тактичного управління підприємством роздрібною торгівлі;
- ✓ отримання практичних навичок організації та управління окремими бізнес-процесами підприємства роздрібною торгівлі;
- ✓ формування розуміння ролі підрозділів підприємства торгівлі, їх взаємодію;
- ✓ розвиток основних бізнес-компетенцій (комерційних, фінансових, маркетингових, логістичних, цифрових);
- ✓ формування навичок застосування сучасних методів і прийомів функціонального менеджменту підприємства торгівлі;
- ✓ набуття навичок проведення господарсько-фінансових операцій та виконання службових обов'язків на окремих робочих місцях імітаційного підприємства торгівлі;
- ✓ формування hard skills (професійних навичок) та soft skills (неспеціалізованих, над професійних навичок);
- ✓ опанування та використання сучасних інформаційних технологій та програмних продуктів з метою підвищення ефективності бізнесу;
- ✓ формування комплексного розуміння функціонування підприємства роздрібною торгівлі щодо формування потоків доходів і витрат в процесі торговельної діяльності.
- ✓ трансформація набутих знань у професійні навички.

**Результати навчання (компетентності)**

Практичний курс «Бізнес-симуляція», як основна компонента освітньої програми, забезпечує оволодіння студентами загальними та фаховими компетентностями і досягнення ними програмних результатів навчання відповідної освітньо-професійної програми підготовки бакалаврів

## 2. КАЛЕНДАРНО-ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН (СХЕМА ВИВЧЕННЯ КУРСУ)

### ОПП «ЕКОНОМІКА БІЗНЕСУ»

Назва департаменту віртуального підприємства торгівлі	Кількість годин			Форми контролю
	Усього годин / кредитів	з них		
		Лабораторні заняття	Самостійна робота студентів	
<b>ВСТУП ДО КУРСУ</b>	6	4	2	ЕТ
<b>РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ</b>	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
<b>МАРКЕТИНГУ</b>	20	8	12	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
<b>ЗАКУПІВЛІ</b>	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
<b>АСОРТИМЕНТУ ТА ЯКОСТІ</b>	20	8	12	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
<b>ПЛАНУВАННЯ</b>	36	12	24	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
<b>ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ</b>	36	12	24	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
<b>ПЕРСОНАЛУ</b>	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
<b>РЕКЛАМИ ТА PR</b>	20	8	12	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
<b>БУХГАЛТЕРІЯ</b>	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
<b>ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ</b>	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
<b>АУДИТУ</b>	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
<b>Разом за рік, у т.ч:</b>	<b>270/9</b>	<b>100</b>	<b>170</b>	
<b>1 семестр</b>	<b>180/6</b>	<b>60</b>	<b>120</b>	Підсумковий контроль – екзамен
<b>2 семестр</b>	<b>90/3</b>	<b>40</b>	<b>50</b>	Підсумковий контроль – екзамен

При вивченні дисципліни діє накопичувальна система балів.

Студент, який отримав протягом семестру 60 й більше балів та сформував відповідні професійні компетентності, за його бажанням, отримує екзаменаційну оцінку без виконання екзаменаційного завдання. В іншому випадку – складає екзамен за встановленою процедурою відповідно до Положення про оцінювання результатів навчання студентів і аспірантів у ДТЕУ.

*Умовні позначення:* УО – усне опитування; ВК – вирішення кейсів; РСАБ – робота в системі автоматизації бізнесу; ЕТ - електронне тестування; РКП - розробка командного проекту.

**ОПП «ЕКОНОМІКА ТОРГІВЛІ»**

Назва департаменту віртуального підприємства торгівлі	Кількість годин			Форми контролю
	Усього годин / кредитів	з них		
		Лабораторні заняття	Самостійна робота студентів	
<b>ВСТУП ДО КУРСУ</b>	6	4	2	ЕТ
<b>РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ</b>	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
<b>МАРКЕТИНГУ</b>	20	8	12	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
<b>ЗАКУПІВЛІ</b>	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
<b>АСОРТИМЕНТУ ТА ЯКОСТІ</b>	20	8	12	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
<b>ПЛАНУВАННЯ</b>	36	12	24	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
<b>ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ</b>	36	12	24	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
<b>ПЕРСОНАЛУ</b>	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
<b>РЕКЛАМИ ТА PR</b>	20	8	12	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
<b>БУХГАЛТЕРІЯ</b>	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
<b>ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ</b>	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
<b>АУДИТУ</b>	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
<b>Разом за рік, у т.ч:</b>	<b>270/9</b>	<b>100</b>	<b>170</b>	
<b>1 семестр</b>	<b>180/6</b>	<b>60</b>	<b>120</b>	Підсумковий контроль – екзамен
<b>2 семестр</b>	<b>90/3</b>	<b>40</b>	<b>50</b>	Підсумковий контроль – екзамен

При вивченні дисципліни діє накопичувальна система балів.

Студент, який отримав протягом семестру 60 й більше балів та сформував відповідні професійні компетентності, за його бажанням, отримує екзаменаційну оцінку без виконання екзаменаційного завдання. В іншому випадку – складає екзамен за встановленою процедурою відповідно до Положення про оцінювання результатів навчання студентів і аспірантів у ДТЕУ.

*Умовні позначення:* УО – усне опитування; ВК – вирішення кейсів; РСАБ – робота в системі автоматизації бізнесу; ЕТ - електронне тестування; РКП - розробка командного проєкту.

**ОПІ «ЕКОНОМІКА ГАЛУЗЕВИХ РИНКІВ»**

Назва департаменту віртуального підприємства торгівлі	Кількість годин			Форми контролю
	Усього годин / кредитів	з них		
		Лабораторні заняття	Самостійна робота студентів	
<b>ВСТУП ДО КУРСУ</b>	6	4	2	ЕТ
<b>РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ</b>	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
<b>МАРКЕТИНГУ</b>	68	24	44	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
<b>ЗАКУПІВЛІ</b>	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
<b>АСОРТИМЕНТУ ТА ЯКОСТІ</b>	20	8	12	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
<b>ПЛАНУВАННЯ</b>	24	8	16	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
<b>ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ</b>	24	8	16	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
<b>ПЕРСОНАЛУ</b>	20	8	12	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
<b>БУХГАЛТЕРІЯ</b>	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
<b>ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ</b>	20	8	12	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
<b>АУДИТУ</b>	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
<b>Разом за рік, у т.ч:</b>	<b>270/9</b>	<b>100</b>	<b>170</b>	
<b>1 семестр</b>	<b>180/6</b>	<b>60</b>	<b>120</b>	Підсумковий контроль – екзамен
<b>2 семестр</b>	<b>90/3</b>	<b>40</b>	<b>50</b>	Підсумковий контроль – екзамен

При вивченні дисципліни діє накопичувальна система балів.

Студент, який отримав протягом семестру 60 й більше балів та сформував відповідні професійні компетентності, за його бажанням, отримує екзаменаційну оцінку без виконання екзаменаційного завдання. В іншому випадку – складає екзамен за встановленою процедурою відповідно до Положення про оцінювання результатів навчання студентів і аспірантів у ДТЕУ.

*Умовні позначення:* УО – усне опитування; ВК – вирішення кейсів; РСАБ – робота в системі автоматизації бізнесу; ЕТ - електронне тестування; РКП - розробка командного проекту.

**ОПП «КОРПОРАТИВНІ ФІНАНСИ»**

Назва департаменту віртуального підприємства торгівлі	Кількість годин			Форми контролю
	Усього годин / кредитів	з них		
		Лабораторні заняття	Самостійна робота студентів	
<b>ВСТУП ДО КУРСУ</b>	6	4	2	ЕТ
<b>РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ</b>	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
<b>МАРКЕТИНГУ</b>	20	8	12	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
<b>ЗАКУПІВЛІ</b>	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
<b>АСОРТИМЕНТУ ТА ЯКОСТІ</b>	20	8	12	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
<b>ПЛАНУВАННЯ</b>	36	12	24	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
<b>ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ</b>	36	12	24	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
<b>ПЕРСОНАЛУ</b>	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
<b>РЕКЛАМИ ТА PR</b>	20	8	12	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
<b>БУХГАЛТЕРІЯ</b>	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
<b>ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ</b>	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
<b>АУДИТУ</b>	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
<b>Разом за рік, у т.ч:</b>	<b>270/9</b>	<b>100</b>	<b>170</b>	
<b>1 семестр</b>	<b>180/6</b>	<b>60</b>	<b>120</b>	Підсумковий контроль – екзамен
<b>2 семестр</b>	<b>90/3</b>	<b>40</b>	<b>50</b>	Підсумковий контроль – екзамен

При вивченні дисципліни діє накопичувальна система балів.

Студент, який отримав протягом семестру 60 й більше балів та сформував відповідні професійні компетентності, за його бажанням, отримує екзаменаційну оцінку без виконання екзаменаційного завдання. В іншому випадку – складає екзамен за встановленою процедурою відповідно до Положення про оцінювання результатів навчання студентів і аспірантів у ДТЕУ.

*Умовні позначення:* УО – усне опитування; ВК – вирішення кейсів; РСАБ – робота в системі автоматизації бізнесу; ЕТ - електронне тестування; РКП - розробка командного проекту.

### 3. ПЕРЕЛІК НАВЧАЛЬНИХ РОБІТ СТУДЕНТІВ ТА ОЦІНКА ЇХ У БАЛАХ

<i>Види робіт</i>	<i>Максимальна кількість балів</i>
<b>І семестр (15 занять, тривалість одного заняття – 4 год)</b>	
<i>Вступ до курсу/заняття 1 (Вхідне тестування)</i>	<b>10</b>
<i>Виконання інтерактивних практичних завдань на кожному занятті (за заняття)</i>	<b>5*</b> <i>(14 x 5=70)</i>
<i>Активна участь у симуляції бізнес-діяльності RH (узагальнення напрацювань, надання пропозицій, участь в мітингах та дискусіях, підготовка до стратегічних сесій та фіналу, захист проєкту тощо)</i>	<b>10</b>
<i>Науково-дослідницька робота в тому числі неформальна освіта</i>	<b>10</b>
<b>Всього</b>	<b>100</b>
<b>Додаткові бали за встановлення дистанційного доступу до інформаційної системи «BAS»</b>	<b>5</b>
<b>ІІ семестр (10 занять, тривалість – 4 год)</b>	
<i>Виконання інтерактивних практичних завдань на кожному занятті (за заняття)</i>	<b>7*</b> <i>(10 x 7=70)</i>
<i>Активна участь у симуляції бізнес-діяльності RH (узагальнення напрацювань, надання пропозицій, участь в мітингах та дискусіях, підготовка до стратегічних сесій та фіналу, захист проєкту тощо)</i>	<b>10</b>
<i>Науково-дослідницька робота в тому числі неформальна освіта</i>	<b>10</b>
<i>Фінальне тестування</i>	<b>10</b>
<b>Всього</b>	<b>100</b>
*Дозволяється відпрацювання занять пропущених з поважних причин за домовленістю з викладачем. Відпрацьовані заняття оцінюються:	
<ul style="list-style-type: none"> <li>– 1 семестр – max 3 бали;</li> <li>– 2 семестр – max 4 бали.</li> </ul>	

## 4.

## Г Р А Ф І К (Retail Hub "ГОЛОСІВНО")

занять з дисципліни "Практичний курс "Бізнес-симуляція"

для студентів ІV курсу факультету економіки, менеджменту та психології

освітнього ступеня "бакалавр" спеціальностей 051 "Економіка" ОПП "Економіка бізнесу", "Економіка торгівлі", "Економіка галузевих ринків";

072 "Фінанси, банківська справа та страхування" ОПП "Корпоративні фінанси"

у Навчально-науковому центрі бізнес-симуляції на 2023/2024 навчальний рік

СЕРЕДА - 1-2 пара

06.09 - 02.12 - навчальний процес

04.12-23.12 -  
семестровий  
екзамен

26.02 - 18.05 - навчальний процес

20.05-01.06 -  
семестровий  
екзамен

Підгрупа	I семестр														II семестр															
	Вересень				Жовтень				Листопад						Грудень	Лютий	Березень				Квітень		Травень							
	06.09.23	13.09.23	20.09.23	27.09.23	04.10.23	11.10.23	18.10.23	25.10.23	01.11.23	04.11.23 (додаткові пари)	08.11.23	11.11.23 (додаткові пари)	15.11.23	18.11.23 (додаткові пари)	22.11.23	25.11.23 (додаткові пари)	29.11.23	02.12.23 (додаткові пари)	28.02.24	06.03.24	13.03.24	20.03.24	27.03.24	03.04.24	10.04.24	17.04.24	24.04.24	01.05.24		
	"Економіка бізнесу" 1,2 гр.														"Економіка бізнесу" 1,2 гр.															
3.1	ДФК	ДФК	ДФК	ДФК	ДПл	ДПл	ДМ1	ДМ1		ДЗ		ДЗ		ДП		ДП		ДР PR	ДР PR	ДЗЕД	ДЗЕД	ДА	ДА	ДБ	ДБ		ДАЯ	ДАЯ		
				ДРБ (3-4 пара)	ДРБ (3-4 пара)																									
3.2	ДПл	ДПл	ДПл	ДПл	ДФК	ДФК	ДФК	ДЗ	ДЗ		ДП		ДП	ДМ1		ДМ1		ДРБ	ДРБ	ДР PR	ДР PR	ДЗЕД	ДЗЕД	ДА	ДА		ДБ	ДБ		
											ДАЯ (3-4 пара)	ДАЯ (3-4 пара)																		
3.3	ДП	ДП	ДП	ДЗЕД	ДЗЕД	ДАЯ	ДАЯ	ДФК	ДФК	ДЗ (1-2 пара)	ДФК	ДЗ (1-2 пара)	ДПл	ДПл		ДПл		ДБ	ДБ	ДА	ДА	ДР PR	ДР PR	ДМ1	ДМ1		ДРБ	ДРБ		
3.4	ДР PR	ДР PR	ДР PR	ДА	ДА	ДМ1	ДМ1	ДПл	ДПл		ДПл		ДФК	ДФК	ДБ (3-4 пара)	ДФК	ДБ (3-4 пара)	ДЗЕД	ДЗЕД	ДАЯ	ДАЯ	ДП	ДП	ДРБ	ДРБ		ДЗ	ДЗ		
	"Економіка торгівлі" 3 гр.														"Економіка торгівлі" 3 гр.															
3.5	ДМ1	ДМ1	ДМ1	ДР PR	ДР PR	ДЗ	ДЗ	ДА	ДА		ДРБ		ДРБ		ДАЯ		ДАЯ		ДФК	ДПл	ДПл	ДПл	ДБ	ДБ	ДП	ДП		ДЗЕД	ДЗЕД	
						ДФК (3-4 пара)	ДФК (3-4 пара)																							
3.6	ДБ	ДБ	ДБ	ДМ1	ДМ1	ДР PR	ДР PR	ДРБ	ДРБ				ДЗЕД		ДА		ДА		ДПл	ДФК	ДФК	ДФК	ДЗ	ДЗ	ДАЯ	ДАЯ		ДП	ДП	
														ДПл (3-4 пара)		ДПл (3-4 пара)														
	"Економіка галузевих ринків" 5 гр.														"Економіка галузевих ринків" 5 гр.															
3.7	ДЗ	ДЗ	ДЗ	ДРБ	ДРБ	ДМ2	ДМ2	ДМ2	ДМ2		ДМ2		ДМ2	ДЗЕД (3-4 пара)	ДБ	ДЗЕД (3-4 пара)	ДБ		ДАЯ	ДАЯ	ДП	ДП	ДПл	ДПл	ДФК	ДФК		ДА (3-4 пара)	ДА (3-4 пара)	
3.8	ДРБ	ДРБ	ДРБ	ДЗ	ДЗ	ДБ	ДБ	ДП	ДП										ДМ2	ДМ2	ДМ2	ДМ2	ДМ2	ДМ2	ДМ2	ДПл	ДПл		ДФК	ДФК
															ДА (3-4 пара)		ДА (3-4 пара)													
	"Корпоративні фінанси" 9 гр.														"Корпоративні фінанси" 9 гр.															
3.9	ДЗЕД	ДЗЕД	ДЗЕД	ДБ	ДБ	ДРБ	ДРБ	ДАЯ	ДАЯ		ДА		ДА		ДР PR		ДР PR		ДЗ	ДЗ	ДМ1	ДМ1	ДФК	ДФК			ДПл (3-4 пара)	ДПл (1-2 пара)	ДПл	
															ДП (3-4 пара)		ДП (3-4 пара)											ДФК (3-4 пара)		



## 5. ІНФОРМАЦІЯ ПРО ВИКЛАДАЧІВ

ДБ/Департамент бухгалтерії	Зябченкова Ганна Василівна (старший викладач кафедри обліку та оподаткування) Посилання на профіль: <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=39398">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=39398</a>
ДЗ/Департамент закупівлі	Сулова Тетяна Олегівна (доцент кафедри маркетингу) Посилання на профіль: <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41340">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41340</a>
ДМ 1/Департамент маркетингу 1	Самчук Володимир Андрійович (старший викладач кафедри маркетингу) Посилання на профіль: <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41332">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41332</a>
ДМ 2/Департамент маркетингу 2	Ясько Юлія Іванівна (доцент кафедри економічної теорії та конкурентної політики) Посилання на профіль: <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=39340">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=39340</a>
ДР PR/Департамент реклами та PR	Юсупова Ольга Володимирівна (доцент кафедри журналістики та реклами) Посилання на профіль: <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41661">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41661</a>
ДП/Департамент персоналу	Ковінько Марина Володимирівна (доцент кафедри журналістики та реклами) Посилання на профіль: <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=47045">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=47045</a>
ДФК/Департамент фінансового контролінгу	Сичова Ніна Вікторівна (доцент кафедри менеджменту) Посилання на профіль: <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=40246&amp;uk">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=40246&amp;uk</a>
ДПл/Департамент планування	Ганечко Ірина Григорівна (доцент кафедри економіки та фінансів підприємства) Посилання на профіль: <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=40429&amp;uk">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=40429&amp;uk</a>
ДРБ/Департамент розвитку бізнесу	Кондратюк Оксана Іванівна (доцент кафедри економіки та фінансів підприємства) Посилання на профіль: <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=40444&amp;uk">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=40444&amp;uk</a>
ДЗЕД /Департамент зовнішньоекономічної діяльності	Трубей Оксана Миколаївна (доцент кафедри економіки та фінансів підприємства) Посилання на профіль: <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=40667&amp;uk">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=40667&amp;uk</a>
ДАЯ /Департамент асортименту та якості	Туніцька Юлія Миколаївна (доцент кафедри міжнародного менеджменту) Посилання на профіль: <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=42885">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=42885</a>
ДА /Департамент аудиту	Олійник Андрій Анатолійович (доцент кафедри міжнародного менеджменту) Посилання на профіль: <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=42883">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=42883</a>
	Марчук Наталія Богданівна (доцент кафедри товарознавства та митної справи) Посилання на профіль: <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41231">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41231</a>
	Андрієвська Людмила Валентинівна (доцент кафедри товарознавства та митної справи) Посилання на профіль: <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41124">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41124</a>
	Нежива Марія Олександрівна (доцент кафедри фінансового аналізу та аудиту) Посилання на профіль: <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=40850">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=40850</a>

## 6. ПОЛІТИКА ДТЕУ ТА ОЧІКУВАННЯ

<b>Дотримання умов доброчесності</b>	<b>Дотримання положень «Етичного кодексу здобувача вищої освіти ДТЕУ».</b> Доступний за посиланням: <a href="https://knute.edu.ua/file/NjY4NQ==/dc009c9856967b80bb56d6f5ae120f35.pdf">https://knute.edu.ua/file/NjY4NQ==/dc009c9856967b80bb56d6f5ae120f35.pdf</a>
<b>Можливості інклюзивної освіти</b>	Відповідно політики ДТЕУ
<b>Очікування</b>	<b>Організація освітнього процесу та відвідування занять відповідно до «Положення про організацію освітнього процесу».</b> Доступне за посиланням: <a href="https://knute.edu.ua/file/NjY4NQ==/39bacee1274436deea18391433e7e101.pdf">https://knute.edu.ua/file/NjY4NQ==/39bacee1274436deea18391433e7e101.pdf</a> <b>Оцінювання знань відповідно до «Положення про оцінювання знань студентів та аспірантів».</b> Доступне за посиланням: <a href="https://knute.edu.ua/file/MjExMzA=/0cf1eee352a9fb8fb476970d47685b6d.pdf">https://knute.edu.ua/file/MjExMzA=/0cf1eee352a9fb8fb476970d47685b6d.pdf</a>

## 7. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Jens Nordfalt In-Store Marketing: On Sector Knowledge and Research in Retailing - Hakon Media AB, Stockholm, Sweden, 2015. – 368 p.
2. Балджи М. Д., Однолько В. О. Економіка та організація торгівлі: навчальний посібник. – К. : ФОП Гуляєва В.М., 2021. 344 с..
3. Верн Гарніш Масштабування бізнесу. Покрокова стратегія збільшення прибутків. Наш формат. Київ 2018. – 326 с.
4. Кавун-Мошковська О.О. Торговельні мережі : підручник / О.О. Кавун-Мошковська. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2021. – 480 с.
5. Корсак В. Анатомія ритейлу. Як стати лідером роздрібного ринку: Монографія / В. Корсак, Р. Корсак. – Дрогобич: Коло, 2021. – 816 с.

### **Контакти ННЦБС**

Тел. (044) 529-03-30

Тел. (044) 529-72-22

Адреса: м.Київ, вул. Д. Дорошенка, 57а

Електронна пошта: [nncbs@knute.edu.ua](mailto:nncbs@knute.edu.ua)

Facebook [KNUTEBS](#)

Instagram [nnc.bs.knute](#)

