

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 «ПОДІЛ»)
1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	
Освітній ступінь	бакалавр / bachelor
Галузь знань	07 Управління та адміністрування / 07 Management and administration
Спеціальність	075 Маркетинг / 075 Marketing
Загальна характеристика	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 ДТЕУ Teams
Анотація	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.
Технічне й програмне забезпечення /обладнання	Вивчення дисципліни передбачає використання комп'ютерної техніки та програмних продуктів (візуальних засобів моделювання): Microsoft Office, BAS Бухгалтерія, BAS Управління торгівлею
Методи навчання	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.).
Мета курсу	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).
Предмет, об'єкт та завдання	<i>Предметом</i> вивчення дисципліни є практичні аспекти бізнес-діяльності підприємства роздрібною торгівлі, система його бізнес-процесів. <i>Об'єктом</i> бізнес-симуляції виступає віртуальне підприємство роздрібною торгівлі ТОВ «ГЕРМЕС», що функціонує у режимі реального часу у форматі торговельної мережі. До складу мережі входять вісім магазинів (Retail Hub), з 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 «МАРКЕТИНГ», «РЕКЛАМНИЙ БІЗНЕС»

Назва департаменту віртуального підприємства торгівлі	Кількість годин			Форми контролю
	Усього годин / кредитів	з них		
		Лабораторні заняття	Самостійна робота студентів	
ВСТУП ДО КУРСУ	6	4	2	ЕТ
РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
МАРКЕТИНГУ	46	16	30	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
ЗАКУПІВЛІ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
АСОРТИМЕНТУ ТА ЯКОСТІ	20	8	12	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
ПЛАНУВАННЯ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
ПЕРСОНАЛУ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
РЕКЛАМИ ТА PR	46	16	30	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
БУХГАЛТЕРІЯ	20	8	12	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
Разом за рік, у т.ч:	270/9	100	170	
1 семестр	180/6	60	120	Підсумковий контроль – екзамен
2 семестр	90/3	40	50	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>
I семестр (15 занять, тривалість одного заняття – 4 год)	
<i>Вступ до курсу/заняття 1 (Вхідне тестування)</i>	10
<i>Виконання інтерактивних практичних завдань на кожному занятті (за заняття)</i>	5* (14 x 5=70)
<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>	10
<i>Науково-дослідницька робота в тому числі неформальна освіта (зараховується лише одна активність протягом семестру з представленням сертифікату чи іншого підтверджуючого документу)</i>	10
Всього	100
Додаткові бали за встановлення дистанційного доступу до інформаційної системи «BAS»	5
II семестр (10 занять, тривалість – 4 год)	
<i>Виконання інтерактивних практичних завдань на кожному занятті (за заняття)</i>	7* (10 x 7=70)
<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>	10
<i>Науково-дослідницька робота в тому числі неформальна освіта (зараховується лише одна активність протягом семестру з представленням сертифікату чи іншого підтверджуючого документу)</i>	10
<i>Фінальне тестування</i>	10
Всього	100
<p>Студент, діяльність якого, під час вивчення Практичного курсу «Бізнес-симуляція», відповідає усім трьом критеріям:</p> <ul style="list-style-type: none"> • виконанні ролі керівника Ритейл Хабу або керівника/заступника керівника департаменту • активна участь в бізнес-симуляції • відмінне навчання (90 + балів за кожен семестр) <p>За підсумками навчального року видається спеціальний сертифікат (270 годин / 9 кредитів ЄКТС)</p>	

*Дозволяється відпрацювання занять, до наступного заняття (протягом 1 тижня), пропущених з поважних причин за домовленістю з викладачем.

Відпрацьовані заняття оцінюються:

1 семестр – тах 3 бали;

2 семестр – тах 4 бали.

4.

Г Р А Ф І К (Retail Hub "ПОДІЛ")

занять з дисципліни "Практичний курс "Бізнес-симуляція"
для студентів ІV курсу *факультету торгівлі та маркетингу*
освітнього ступеня "бакалавр" спеціальності 075 "Маркетинг" *ОПП "Маркетинг", ОПП "Рекламний бізнес"*
у Навчально-науковому центрі бізнес-симуляції на 2024/2025 навчальний рік
ВІВТОРОК - 3-4 пара

05.08 - 26.10 - навчальний процес

28.10-16.11 -
семестровий
екзамен

24.03 - 31.05 - навчальний процес

02.06-14.06 -
семестровий
екзамен

Підгрупа	I семестр														II семестр													
	Серпень							Вересень							Жовтень				Березень		Квітень				Травень			
	06.08.24	06.08.24	13.08.24	20.08.24	24.08.24 (Субота)	27.08.24	31.08.24 (Субота)	03.09.24	10.09.24	17.09.24	24.09.24	01.10.24	08.10.24	15.10.24	22.10.24	25.03.25	25.03.25	01.04.25	08.04.25	15.04.25	22.04.25	29.04.25	06.05.25	13.05.25	20.05.25	27.05.25		
	"Маркетинг" 12,13,14 гр.														"Маркетинг" 12,13,14 гр.													
2.11	ВДК	ДМ 1	ДМ 1	ДМ 1	ДМ 1	ДР PR 1	ДР PR 1	ДР PR 1	ДР PR 1	ДЗ	ДЗ	ДРБ	ДРБ	ДП	ДП	ВДК	ДАЯ	ДАЯ	ДФК	ДФК	ДПл	ДПл	ДЗЕД	ДЗЕД	ДБ	ДБ		
2.12	ВДК	ДПл	ДПл	ДФК	ДФК	ДЗЕД	ДЗЕД	ДБ	ДБ	ДМ 1	ДМ 1	ДМ 1	ДМ 1	ДР PR 1	ДР PR 1	ВДК	ДР PR 1	ДР PR 1	ДАЯ	ДАЯ	ДП	ДП	ДРБ	ДРБ	ДЗ	ДЗ		
2.13	ВДК	ДП	ДП	ДАЯ	ДАЯ	ДПл	ДПл	ДФК	ДФК	ДРБ	ДРБ	ДЗЕД	ДЗЕД	ДБ	ДБ	ВДК	ДЗ	ДЗ	ДМ 1	ДМ 1	ДМ 1	ДМ 1	ДР PR 1	ДР PR 1	ДР PR 1	ДР PR 1		
2.14	ВДК	ДМ 2	ДМ 2	ДМ 2	ДМ 2	ДР PR 2	ДР PR 2	ДР PR 2	ДР PR 2	ДПл	ДПл	ДФК	ДФК	ДРБ	ДРБ	ВДК	ДП	ДП	ДЗ	ДЗ	ДБ	ДБ	ДАЯ	ДАЯ	ДЗЕД	ДЗЕД		
2.15	ВДК	ДЗ	ДЗ	ДП	ДП	ДРБ	ДРБ	ДАЯ	ДАЯ	ДМ 2	ДМ 2	ДМ 2	ДМ 2	ДР PR 2	ДР PR 2	ВДК	ДР PR 2	ДР PR 2	ДБ	ДБ	ДЗЕД	ДЗЕД	ДПл	ДПл	ДФК	ДФК		
2.16	ВДК	ДБ	ДБ	ДЗ	ДЗ	ДП	ДП	ДРБ	ДРБ	ДЗЕД	ДЗЕД	ДАЯ	ДАЯ	ДПл	ДПл	ВДК	ДФК	ДФК	ДМ 2	ДМ 2	ДМ 2	ДМ 2	ДР PR 2	ДР PR 2	ДР PR 2	ДР PR 2		
	"Рекламний бізнес" 15,16 гр.														"Рекламний бізнес" 15,16 гр.													
2.17	ВДК	ДР PR 1	ДР PR 1	ДР PR 1	ДР PR 1	ДМ 1	ДМ 1	ДМ 1	ДМ 1	ДФК	ДФК	ДПл	ДПл	ДАЯ	ДАЯ	ВДК	ДЗЕД	ДЗЕД	ДП	ДП	ДЗ	ДЗ	ДБ	ДБ	ДРБ	ДРБ		
2.18	ВДК	ДЗЕД	ДЗЕД	ДБ	ДБ	ДЗ	ДЗ	ДП	ДП	ДР PR 1	ДР PR 1	ДР PR 1	ДР PR 1	ДМ 2	ДМ 2	ВДК	ДМ 2	ДМ 2	ДРБ	ДРБ	ДАЯ	ДАЯ	ДФК	ДФК	ДПл	ДПл		
2.19	ВДК	ДРБ	ДРБ	ДЗЕД	ДЗЕД	ДБ	ДБ	ДЗ	ДЗ	ДАЯ	ДАЯ	ДП	ДП	ДФК	ДФК	ВДК	ДПл	ДПл	ДР PR 1	ДР PR 1	ДР PR 1	ДР PR 1	ДМ 1	ДМ 1	ДМ 1	ДМ 1		
2.20	ВДК	ДАЯ	ДАЯ	ДРБ	ДРБ	ДМ 2	ДМ 2	ДМ 2	ДМ 2	ДР PR 2	ДР PR 2	ДР PR 2	ДР PR 2	ДЗЕД	ДЗЕД	ВДК	ДБ	ДБ	ДПл	ДПл	ДФК	ДФК	ДЗ	ДЗ	ДП	ДП		

5. ІНФОРМАЦІЯ ПРО ВИКЛАДАЧІВ

ДБ/Департамент бухгалтерії

Зябченкова Ганна Василівна (старший викладач кафедри обліку та оподаткування)

Посилання на профіль: <https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=39398>

ДЗ/Департамент закупівлі

Кармазінова Вікторія Дмитрівна (доцент кафедри маркетингу)

Посилання на профіль: <https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41317>

ДМ 1/Департамент маркетингу 1

Чуніхіна Тетяна Сергіївна (доцент кафедри маркетингу)

Посилання на профіль: <https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41360>

ДМ2/Департамент маркетингу 2

Самчук Володимир Андрійович (старший викладач кафедри маркетингу)

Посилання на профіль: <https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41332>

ДРРР 1/Департамент реклами та
PR 1

Лісун Яніна Вікторівна (доцент кафедри журналістики та реклами)

Посилання на профіль: <https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41574>

ДРРР 2/Департамент реклами та
PR 2

Ковінько Марина Володимирівна (доцент кафедри журналістики та реклами)

Посилання на профіль: <https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=47045>

ДП/Департамент персоналу

Сичова Ніна Вікторівна (доцент кафедри менеджменту)

Посилання на профіль: <https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=40246&uk>

ДФК/Департамент фінансового
контролінгу

Терещенко Елеонора Юріївна (доцент кафедри економіки та фінансів підприємства)

Посилання на профіль: <https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=43154>

Вавдійчик Ірина Миколаївна (доцент кафедри економіки та фінансів підприємства)

Посилання на профіль: <https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=40422&uk>

ДПл/Департамент планування

Блаженко Сергій Леонідович (старший викладач кафедри економіки та фінансів підприємства)

Посилання на профіль: <https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=40592&uk>

ДРБ/Департамент розвитку бізнесу

Мельник Вікторія Володимирівна (доцент кафедри економіки та фінансів підприємства)

Посилання на профіль: <https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=40450&uk>

ДЗЕД /Департамент
зовнішньоекономічної діяльності

Туніцька Юлія Миколаївна (доцент кафедри міжнародного менеджменту)

Посилання на профіль: <https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=42885>

ДАЯ /Департамент асортименту та
якості

Матвієнко Марія Григорівна (доцент кафедри товарознавства і фармації)

Посилання на профіль: <https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=48388>

6. ПОЛІТИКА ДТЕУ ТА ОЧІКУВАННЯ

Дотримання умов доброчесності	Дотримання положень «Етичного кодексу здобувача вищої освіти ДТЕУ». Доступний за посиланням: https://knote.edu.ua/file/NjY4NQ==/dc009c9856967b80bb56d6f5ae120f35.pdf
Можливості інклюзивної освіти	Відповідно політики ДТЕУ
Очікування	Організація освітнього процесу та відвідування занять відповідно до «Положення про організацію освітнього процесу». Доступне за посиланням: https://knote.edu.ua/file/NjY4NQ==/39bacee1274436deea18391433e7e101.pdf Оцінювання знань відповідно до «Положення про оцінювання знань студентів та аспірантів». Доступне за посиланням: https://knote.edu.ua/file/MjExMzA=/0cfl1ee352a9fb8fb476970d47685b6d.pdf

7. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Jens Nordfalt In-Store Marketing: On Sector Knowledge and Reserchin 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) 531-31-68

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

Електронна пошта: nncbs@knote.edu.ua

Facebook [KNUTEBSC](#)

Instagram [nnc.bs.knote](#)

