

ПРОФІЛЬ МІКРОКРЕДИТНОЇ ПРОГРАМИ
зі спеціальності D7 «Торгівля»
«ОПЕРАЦІЙНА ТА ОМНІКАНАЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ
ПІДПРИЄМСТВА НЕПРОДОВОЛЬЧОЇ ТОРГІВЛІ»

1. Загальна інформація	
Керівник програми	Салун М. М., д.е.н., професор, завідувач кафедри підприємництва, торгівлі та туристичного бізнесу
Розробники програми	Константиновський Л. Л., доктор філософії з підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, викладач кафедри підприємництва, торгівлі та туристичного бізнесу Тимошенко К. В., к.е.н., доцент, доцент кафедри підприємництва, торгівлі та туристичного бізнесу
Структурний підрозділ(и)	кафедра підприємництва, торгівлі та туристичного бізнесу
Рівень національної рамки кваліфікацій	7 рівень НРК України; другий цикл QF-EHEA; 7 рівень EQF-LLL.
Тип документа, що видається та обсяг програми	Сертифікат про опанування мікрокредитної програми. Обсяг — 6 кредитів ЄКТС (180 академічних годин). Результат кожного модуля фіксується окремо. Програма може накопичуватися з другою мікрокредитною програмою цієї траєкторії до загального обсягу 10 кредитів ЄКТС.
Передумови участі у програмі	Освітній ступінь бакалавра або вищий рівень освіти. Для вступників, які здобули попередню освіту за іншою спеціальністю, рекомендовані базові знання з економіки, менеджменту та цифрових технологій.
Форма навчання	Дистанційна.
Мова(и) навчання	Українська.
Мета програми	Сформувати здатність організовувати й удосконалювати операційну та омніканальну діяльність підприємства непродовольчої торгівлі на основі даних, поєднуючи фізичні й цифрові канали з дотриманням принципів сталого розвитку, прав споживачів та безпеки даних.
Завдання програми	1. Навчити проводити операційний аудит і застосовувати аналітику продажів, запасів, маржинальності, конверсії, повернень та якості сервісу. 2. Сформувати вміння управляти асортиментом, запасами й торговельними процесами з урахуванням ресурсоефективності та скорочення відходів. 3. Розвинути навички проєктування омніканальної бізнес-моделі та безперервного клієнтського шляху між фізичними і цифровими каналами. 4. Навчити використовувати вебаналітику для перевірки комерційних гіпотез і прийняття управлінських рішень. 5. Забезпечити практичне розуміння прав споживачів, захисту персональних даних і базових вимог кібербезпеки в електронній торгівлі.
Програмні компетентності (або трудові функції)	Компетентності за Стандартом вищої освіти зі спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» для другого (магістерського) рівня: ІК. Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у галузі підприємництва та торгівлі або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій за невизначених умов і вимог. ЗК 1. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації. ЗК 2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми. ЗК 4. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності). ЗК 5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків. ЗК 6. Здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт.

1. Загальна інформація	
	СК 1. Здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких та торговельних структур. СК 2. Здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій та торговельній діяльності. СК 3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва та торгівлі. СК 4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності. СК 5. Здатність до ініціювання і реалізації інноваційних проєктів в підприємницькій та торговельній діяльності.
Програмні результати навчання	Програмні результати навчання за Стандартом вищої освіти: РН 1. Адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності. РН 2. Визначати, аналізувати проблеми підприємництва і торгівлі та розробляти заходи щодо їх вирішення. РН 4. Застосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії з представниками різних професійних груп. РН 5. Професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання у сфері підприємництва та торгівлі. РН 6. Розробляти та впроваджувати заходи для забезпечення якості виконуваних робіт і визначати їх ефективність. РН 7. Визначати та впроваджувати стратегічні плани розвитку суб'єктів господарювання у сфері підприємництва і торгівлі. РН 8. Оцінювати продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в підприємницьких та торговельних структурах, і робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень. РН 9. Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької та торговельної діяльності. РН 10. Вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких і торговельних структур за умов невизначеності та ризиків. РН 11. Впроваджувати інноваційні проєкти з метою створення умов для ефективного функціонування та розвитку підприємницьких і торговельних структур. Конкретні результати мікрокваліфікації (після завершення програми слухач/ка зможе): МРН 1. Проводити операційний аудит підприємства непродуктивної торгівлі та інтерпретувати показники продажів, маржинальності, конверсії, оборотності запасів, повернень і якості сервісу. МРН 2. Розробляти рішення щодо асортименту, запасів і торговельних процесів із урахуванням ресурсоефективності, скорочення відходів та інших принципів сталого розвитку. МРН 3. Проєктувати омніканальну модель і клієнтський шлях, узгоджуючи роботу торговельної точки, інтернет-магазину, маркетплейсів, соціальних мереж, CRM, оплати й доставки. МРН 4. Налаштовувати базову систему вебаналітики, формувати інформаційну панель показників і використовувати дані для перевірки комерційних гіпотез. МРН 5. Оцінювати електронну торговельну пропозицію щодо прозорості інформації, правил оплати, доставки, відмови від покупки, обміну, повернення та розгляду звернень споживачів. МРН 6. Виявляти ризики для персональних і комерційних даних та застосовувати базові заходи безпеки доступу, зберігання, передавання й резервного копіювання інформації.
Матеріально-технічне забезпечення	Комп'ютерна техніка з доступом до мережі Інтернет; мультимедійне обладнання; ПНС і засоби відеоконференцзв'язку (ZOOM); хмарні сервіси спільної роботи; легально доступні інструменти ШІ; засоби безпечного обміну навчальними даними.

1. Загальна інформація	
Інформаційне навчально-методичне забезпечення	Стандарт вищої освіти за спеціальністю 076 «Підприємництво та торгівля» для другого (магістерського) рівня (2024); модульні силабуси та критерії оцінювання; електронні навчальні матеріали; навчальні кейси та набори даних; шаблони інформаційних панелей, клієнтського шляху, політики конфіденційності, чеклістів прав споживачів і безпеки даних; нормативно-правові, статистичні та аналітичні бази; онлайн-консультації викладачів.

СТРУКТУРА ПРОГРАМИ

Код модуля	Накопичувані модулі та їх зміст	Кількість годин / кредитів ЄКТС	Підсумкове оцінювання
M1	Операційна діяльність підприємства непродовольчої торгівлі. Аналітика продажів і запасів; управління асортиментом, закупівлями та сервісом; ресурсоефективність, скорочення відходів і сталі операційні рішення.	90 / 3	KPI-панель
M2	Електронна комерція. Омніканальна бізнес-модель і клієнтський шлях; інтеграція торговельної точки, інтернет-магазину, маркетплейсів, соціальних мереж, CRM, оплати й доставки; вебаналітика; права споживачів.	90 / 3	комплаєнс-чекліст
A.1	Захист інтегрованого проєкту операційного та омніканального розвитку підприємства непродовольчої торгівлі	у межах M1–M2	публічний захист
	Усього	180 / 6	

Примітка. Модулі M1–M2 є окремими накопичуваними складниками з власними результатами навчання, практичними завданнями й оцінюванням. Для отримання сертифіката за цією програмою необхідно завершити обидва модулі та захистити інтегроване портфоліо. Підсумкова атестація виконується в межах годин модулів.