

Опис освітнього компонента вільного вибору

Освітній компонент	Вибірковий освітній компонент 4 «Цифрові канали та глобальні маркетплейси»
Рівень ВО	Другий (магістерський) рівень
Назва спеціальності/освітньо-професійної програми	D7 Торгівля /Підприємництво, торгівля та організація бізнесу
Форма навчання	Денна
Курс, семестр, протяжність	1 курс, 2 семестр, 4 кредити ЄКТС
Семестровий контроль	Залік
Обсяг годин (усього: з них лекції/практичні)	120 год, з них: лекц. – 10 год., практ. – 14 год.
Мова викладання	Українська
Кафедра, яка забезпечує викладання	Економіки і торгівлі
Автор ОК	Кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки і торгівлі Шостак Людмила Василівна
Короткий опис	
Вимоги до початку вивчення	Базові знання з маркетингу, електронної комерції та основ підприємництва.
Що буде вивчатися	Принципи функціонування цифрових каналів збуту та їх роль у сучасному бізнесі; особливості глобальних маркетплейсів (Amazon, eBay, Alibaba, Etsy та ін.); методи виходу на міжнародні ринки через онлайн-платформи; інструменти просування та оптимізації продажів в електронній комерції; аналітика поведінки споживачів у цифровому середовищі; інтеграція маркетплейсів з CRM та ERP-системами.
Чому це цікаво/треба вивчати	Сучасна торгівля дедалі більше переходить у цифровий простір, а глобальні маркетплейси відкривають нові можливості для продажів і розвитку бізнесу. Розуміння принципів роботи цих платформ дозволяє ефективно масштабувати бізнес на міжнародному рівні, оптимізувати канали збуту, аналізувати поведінку клієнтів та підвищувати прибутковість підприємницької діяльності.
Чому можна навчитися (результати навчання)	РН 1. Адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності. РН 2. Визначати, аналізувати проблеми підприємництва, торгівлі і біржової діяльності та розробляти заходи щодо їх вирішення. РН 5. Професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання у сфері підприємництва та торгівлі. РН 7. Визначати та впроваджувати стратегічні плани

	розвитку суб'єктів господарювання у сфері підприємництва і торгівлі. РН 11. Впроваджувати інноваційні проекти з метою створення умов для ефективного функціонування та розвитку підприємницьких і торговельних структур.
Як можна користуватися набутими знаннями й уміннями (компетентності)	ЗК 1. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації. ЗК 2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми. ЗК 5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків. СК 1. Здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких та торговельних. СК 5. Здатність до ініціювання та реалізації інноваційних проєктів в підприємницькій та торговельній діяльності.