

## ФОРМА АНОТАЦІЇ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

№ з/п	Назва поля	Опис
1.	Назва дисципліни	Електронна комерція
2.	Статус	Вільного вибору
3.	Спеціальність	ООП «Менеджмент» першого (бакалаврського рівня) освіти за спеціальністю 073 «Менеджмент»
4.	Мова викладання	Українська
5.	Кількість студентів, які можуть одночасно навчатися (мінімальна - максимальна)	20-60
6.	Семестр, в якому викладається	3
7.	Кількість: кредитів ЄКТС академічних годин (вказати окремо лекції, лабораторні заняття, практичні заняття, самостійна робота тощо)	3 кредити / 90 годин (6 - лек., 30- практич., 54 - самостійна робота)
8.	Форма підсумкового контролю та наявність індивідуальних завдань	Залік
9.	Кафедра, що забезпечує викладання	Кафедра менеджменту та адміністрування
10.	Викладач, що планується для викладання (окремо по видах навантаження)	Лекції та практичні: доцент каф. МіА Кісь Г.Р., к.е.н., доц.
11.	Попередні вимоги для вивчення дисципліни (якщо доречно)	-
12.	Перелік компетентностей, яких набуває студент після опанування даної дисципліни	<p>Вивчення навчальної дисципліни передбачає формування та розвиток у студентів <b>компетентностей, передбачених відповідним стандартом вищої освіти України:</b></p> <p>– <b>загальних:</b></p> <p>ЗК 4 - здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях;</p> <p>ЗК 5 - знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності;</p> <p>ЗК8 - навички використання інформаційних і комунікаційних технологій;</p> <p>ЗК12 - здатність генерувати нові ідеї (креативність)</p> <p>– <b>фахових:</b></p> <p>СК2 - здатність аналізувати результати діяльності організації, зіставляти їх з факторами впливу зовнішнього та внутрішнього середовища;</p> <p>СК7 - здатність обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту;</p> <p>СК10 - здатність оцінювати виконувані роботи, забезпечувати їх якість та мотивувати персонал організації;</p> <p>СК12 - здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, формувати обґрунтовані рішення.</p> <p>– <b>фахових за вибірковою компонентою:</b></p> <p>–здатність визначити оптимальну організаційну форму взаємодії суб'єктів електронної комерції для проведення бізнес-операцій в мережі Internet;</p> <p>–здатність до оцінки економічної та технологічної ефективності використовуваних систем електронної комерції</p>

		<p>Результати навчання дисципліни деталізують такі <b>програмні результати навчання, передбачені відповідним стандартом вищої освіти України:</b></p> <p>ПРН 4 - демонструвати навички виявлення проблем та обґрунтування управлінських рішень;</p> <p>ПРН 5 - описувати зміст функціональних сфер діяльності організації;</p> <p>ПРН 6 - виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень;</p> <p>ПРН 8 - застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності організації;</p> <p>ПРН 11 - демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації;</p> <p>ПРН 12 - оцінювати правові, соціальні та економічні наслідки функціонування організації;</p> <p>ПРН 16 - демонструвати навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним;</p> <p>ПРН 17 - виконувати дослідження індивідуально та/або в групі під керівництвом лідера.</p> <p><b>– програмні результати навчання за вибірковою компонентою:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- застосовувати інструменти електронної комерції для підвищення ефективності діяльності підприємств.</li> </ul>
13.	Сфера реалізації компетентностей в майбутній професії	<ul style="list-style-type: none"> <li>- знати зміст та розуміти роль електронної комерції в діяльності суб'єктів господарювання;</li> <li>- знати сфери застосування, принципи та форми взаємодії в електронній комерції, вміти визначити переваги та ризики ведення бізнес-операцій з використанням цифрових технологій;</li> <li>- знати та вміти застосовувати норми законодавства в сфері електронної комерції під час проведення бізнес-операцій в мережі Інтернет;</li> <li>- вміти визначити оптимальну бізнес-модель систем електронної комерції та застосувати її функціональні можливості для проведення бізнес-операцій в мережі Інтернет;</li> <li>- демонструвати навички організації та управління процесами купівлі (продажу) товарів та послуг з використанням інформаційно-комунікаційних технологій глобальної мережі Інтернет;</li> <li>- знати форми та концепції організації системи електронної логістики і вміти обґрунтувати доцільність їх використання підприємствами електронної комерції;</li> <li>- набути навички застосування платіжних засобів електронних платіжних систем; інструментів Інтернет-маркетингу та визначати їх ефективність;</li> <li>- зрозуміти механізм організації надання послуг в електронній комерції та здобути навички особистісного та професійного зростання на основі використання систем дистанційного навчання;</li> <li>- оцінити економічну та технологічну ефективність використовуваних систем електронної комерції.</li> </ul>
14.	Особливості навчання на курсі	Оцінювання знань студентів проводиться за результатами комплексного оцінювання. Типи завдань:

		<p>практичні завдання, тестові завдання, дослідницькі завдання, розрахункові роботи.</p> <p>Контроль засвоєння теоретичних знань модуля М1 (колоквіум) – 30 балів, засвоєння практичних навиків ЗМ1 – 25 балів, засвоєння практичних навиків ЗМ2 – 45 балів.</p> <p>Відпрацювання пропусків: лекційні заняття – письмова робота за результатами самостійного опрацювання матеріалу пропущеного заняття; практичні заняття – виконання завдань, зазначених у змісті тем практичних занять, що необхідно відпрацювати.</p>
15.	Стислий опис дисципліни	<p><b>ЗМ 1 Теоретичні засади функціонування електронної комерції:</b>          Тема 1.1 Електронна комерція: загальне та особливе.          Тема 1.2 Бізнес-моделі електронної комерції та особливості їх функціонування.</p> <p><b>ЗМ 2 Прикладні аспекти електронної комерції</b>          Тема 2.1 Організація та забезпечення функціонування підприємств електронної комерції в секторі В2С та В2В.          Тема 2.2 Логістика підприємств електронної комерції          Тема 2.3 Системи електронних платежів          Тема 2.4 Маркетинг та реклама в мережі Internet          Тема 2.5 Організація надання послуг в електронній комерції          Тема 2.6 Ефективність електронної комерції</p>

Обсяг анотації —1-2 сторінки, стиль викладення — простий і зрозумілий.