

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ІНСТИТУТ ПІСЛЯДИПЛОМНОЇ ОСВІТИ НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

**ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА
ПІДВИЩЕННЯ КВАЛІФІКАЦІЇ
КЕРІВНИКІВ, ПРОФЕСІОНАЛІВ І ФАХІВЦІВ З ПІДПРИЄМНИЦТВА,
ТОРГІВЛІ ТА БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СИСТЕМІ ХАРЧОВОЇ ТА
ПЕРЕРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

за спеціальністю 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
галузі знань 07 «Управління та адміністрування»

ЗАТВЕРДЖЕНО ВЧЕНОЮ РАДОЮ

ІІДО НУХТ
Голова Вченої ради

Баранов В.І.
(протокол № 2 від «26» лютого 20 20 р.)



ПРОГРАМА УВОДИТЬСЯ В ДІЮ

з «11» березня 20 20 р.
Директор

Баранов В.І.
(наказ від «10» березня 20 20 р. № 14)



Київ – 2019

ЛИСТ ПОГОДЖЕННЯ

освітньо-професійної програми підвищення кваліфікації керівників, професіоналів і фахівців з підприємництва, торгівлі та біржової діяльності в системі харчової та переробної промисловості.


Об'єднання підприємств хлібопекарної промисловості «Укрхлібпром»

Голова Ради  Васильченко О.М.

« 10 » лютого 2020 р.



Асоціація «Укрояцпром»

Генеральний директор  Васьук С.П.

« 11 » лютого 2020 р.



Асоціація «Укркондпром»

Президент  Балдинюк О.В.

« 11 » лютого 2020 р.



ПЕРЕДМОВА

Освітньо-професійна програма підвищення кваліфікації керівників, професіоналів і фахівців з підприємництва, торгівлі та біржової діяльності в системі харчової та переробної промисловості розроблена робочою групою ІПДО НУХТ за ініціативою кафедри економіки, обліку та фінансів у складі:

проф., д.е.н. Бутнік-Сіверський О.Б. (голова),

ст. викладач Земко Г.В.,

проф., д.е.н. Петухова О.М.,

ст. викладач Чистякова К.О.

Програма схвалена методичною комісією ІПДО НУХТ

(протокол № 1 від «29» січня 2020 р.)



Голова МК

Дудко С.Д.

1. Профіль освітньо-професійної програми підвищення кваліфікації за спеціальністю 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

1 – Загальна інформація	
Повна назва вищого навчального закладу та структурного підрозділу	Національний університет харчових технологій, Інститут післядипломної освіти
Офіційна назва освітньої програми	Освітньо-професійна програма підвищення кваліфікації керівників, професіоналів і фахівців з підприємництва, торгівлі та біржової діяльності в системі харчової та переробної промисловості.
Обсяг, кредитів/год.	3,6/108
Наявність акредитації	немає
Передумови	Вища освіта, стаж роботи за спеціальністю 1 рік
Термін дії програми	5 років
Адреса постійного розміщення програми в мережі	Fileserver/samba/GenDocIPDO/CynniNakazDoc/ПІДО/Методична/Освітні програми-2019
2 – Мета програми	
<p>Оновлення та поглиблення знань і вмінь у сфері розроблення бізнес-проектів і бізнес-планів, генерування стартапів, провадження підприємницької діяльності з використанням як традиційних, так і новітніх методів торгівлі (інтернет-трейдинг, електронна комерція, онлайн та офлайн рітейл тощо), у тому числі, за рахунок набуття необхідної компетентності для роботи на платформах фондових, валютних і товарних бірж.</p>	
3 – Характеристика освітньо-професійної програми підвищення кваліфікації	
Предметні області	<p>Основні компоненти програми:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Менеджмент, стратегія управління (25%) - Економіка підприємства та підприємництва (23%) - Облік та фінанси підприємництва (22%) - Маркетинг (16%) - Право (6%) - Інформаційні технології (8%)
Основний фокус освітньої програми	<p>Спеціальна поглиблена післядипломна освіта в сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.</p> <p><u>Ключові слова:</u> економіка торгівлі, підприємницька</p>

	діяльність, фондові, валютні і товарні біржі, інтернет-торгівля, електронна комерція, маркетинг-менеджмент, торгова марка, брендинг, реклама, PR-менеджмент.
Особливості програми	Програма розрахована на реалізацію в навчальному закладі. Режим навчання – до 9 год./день, включаючи час на самопідготовку слухачів.
4 – Придатність слухачів до кар’єрного зростання	
Професійні назви робіт за ДКП	1224 Керівники виробничих підрозділів в оптовій та роздрібній торгівлі 1227 Керівники виробничих підрозділів у комерційному обслуговуванні 1314 Керівники малих підприємств без апарату управління в оптовій та роздрібній торгівлі 1452 Менеджери (управителі) в оптовій торгівлі та посередництві у торгівлі 1454 Менеджери (управителі) в роздрібній торгівлі продовольчими товарами 1475.4 Менеджери (управителі) з питань комерційної діяльності та управління 1476.1 Менеджери (управителі) з реклами 2441.2 Економісти 3411 Дилери (біржові торговці за свій рахунок) та брокери (посередники) із заставних та фінансових операцій 3415 Технічні та торговельні представники 3419 Інші фахівці в галузі фінансів і торгівлі
5 – Оцінювання	
Види контролю	- тестування (вхідний та проміжний контроль); - іспит
6 – Фахові компетентності	
Програма спрямована на формування та розвиток у слухача таких рис фахової компетентності:	
<ul style="list-style-type: none"> - володіння понятійним апаратом, методами і практичними прийомами маркетингу та репутаційного менеджменту; - користування принципами маркетинг-менеджменту в системі управління підприємством та участі в міжнародній торгівлі; - здатність діагностувати різні аспекти маркетингової діяльності ринкового суб’єкта, володіння методами маркетингового аналізу та підприємницької діяльності з урахуванням податкового регулювання; - здатність розробляти підприємницьку стратегію ринкового суб’єкта та знаходити шляхи її реалізації з урахуванням міжфункціональних зв’язків; організацією міжфункціональної взаємодії; - здатність розробляти маркетингову політику на підприємстві на основі уміння аналізувати споживчі властивості вироблюваної продукції і 	

прогнозувати споживчий попит та ринкову кон'юнктуру з урахуванням експорту-імпорту;

- спроможність робити усвідомлений, науково обґрунтований вибір комерційної стратегії підприємства;

- користування методами дослідження споживчих властивостей продукції та факторів, що визначають структуру і динаміку споживчого попиту на продукцію підприємства, ринкової кон'юнктури;

- здатність організувати комплексне вивчення та аналіз вітчизняних і зарубіжних ринків на предмет перспектив їх розвитку, співвідношення попиту і пропозиції, рівня цін на продукцію, розвитку виробництва підприємств-конкурентів, стратегії і тактики їх діяльності, реакції на появу нової продукції;

- усвідомлення ролі реклами, PR, електронної комерції, знання засад розроблення стратегії і тактики рекламних заходів з використанням усіх видів реклами, організації участі підприємства у галузевих виставках, ярмарках, виставках-продажах для інформування потенційних показників і розширення ринків збуту;

- здатність цілеспрямовано впливати на політику підприємства щодо генерування інновацій, вдосконалення асортименту та споживчих властивостей і характеристик продукції з метою задоволення потреб споживачів і стимулювання збуту;

- уміння аналізувати ефективність використання каналів збуту, пропонувати найбільш ефективні форми і методи реалізації продукції, оптимізації послуг посередників;

- усвідомлення переваг наявності фірмового стилю підприємства і фірмового оформлення рекламної продукції, використання торгових марок, брендингу;

- здатність визначати комплекс ефективних засобів у роботі менеджера з продажів та Інтернет-продажів, уміння організувати діяльність торгового агента, брокера, дилера, трейдера торговельного підприємства, а також операцій на митниці;

- здатність орієнтуватися у психологічних відмінностях окремих груп споживачів, знання закономірностей формування масової споживацької свідомості в сучасних умовах розвитку суспільства та їх використання для успішної діяльності на ринку;

- застосування інформаційних технологій при обробленні статистичних даних підприємства, а також при роботі в комп'ютерних мережах, на професійних платформах, електронних біржах, в інтернет-трейдингу тощо;

- знання потенційних загроз діяльності торговельного підприємства, володіння проблематикою захисту комерційної інформації та засад забезпечення інформаційної безпеки.

7 – Програмні результати навчання

Після проходження підвищення кваліфікації слухач:

ПРН1 – має цілісне і глибоке розуміння та широкі знання методів і практичних прийомів підприємницької діяльності, а також розуміння задач і змісту маркетингової діяльності в торгівлі;

ПРН2 – демонструє досконалу обізнаність із законодавчою та нормативною базою підприємницької діяльності;

ПРН3 – демонструє обізнаність із методичними, нормативно-правовими засадами організації маркетингової діяльності торгового підприємства, інструментами маркетингу для підвищення ефективності продажів та Інтернет-продажів;

ПРН4 – вміє виконувати оцінку вартості матеріальних запасів, енергоресурсів, робочої сили, ефективності інвестицій, собівартості продукції, оборотності капіталу та інших економічних показників діяльності підприємства;

ПРН5 – володіє знаннями щодо застосування таких інструментів при започаткуванні нового бізнесу як реклама, торгова марка, брендинг, PR, електронна комерція тощо;

ПРН6 – уміє формулювати і обґрунтувати пропозиції щодо фірмового стилю підприємства, фірмової рекламної продукції, демонструє знання предмету і специфіки діяльності торгового агента, брокера, дилера, трейдера торговельного підприємства;

ПРН7 – володіє вмінням розробляти стратегію, співвідносити вартість і ефективність проведення рекламних заходів у засобах масової інформації, за допомогою зовнішньої світлової, електронної, поштової, реклами на транспорті, участі у галузевих виставках, ярмарках, виставках-продажах для інформування потенційних покупців і розширення ринків збуту;

ПРН8 – володіє знаннями щодо методів аналізу ефективності використання каналів збуту, найбільш ефективних форм і методів реалізації продукції, послуг посередників;

ПРН9 – володіє знаннями засад організації економічної та інформаційної безпеки підприємства та комерційної діяльності;

ПРН10 – демонструє вміння застосовувати сучасні програмні продукти та інформаційні технології для здійснення фондових, валютних, товарних операцій, банківського супроводу бізнес-процесів, а також комп'ютерної обробки баз комерційних даних підприємства.

8 – Ресурсне забезпечення реалізації програми

Кадрове забезпечення	Реалізація програми повністю забезпечується штатними науково-педагогічними працівниками інституту, серед яких професори, доценти, старші викладачі та навчально-допоміжний персонал кафедри та методичного кабінету з бухгалтерського обліку та фінансового менеджменту.
Матеріально-технічне забезпечення	Аудиторні і допоміжні приміщення оснащені комп'ютерною, мультимедійною та копіювально-множильною технікою, стаціонарними та мобільними

	засобами візуалізації тощо.
Інформаційне та навчально-методичне забезпечення	Книги, брошури, періодичні видання бібліотеки ІПДО НУХТ та методичного кабінету з маркетинг-менеджменту та маркетингу, а також електронні ресурси, перелік яких наведено у робочих програмах навчальних дисциплін.

2. Перелік навчальних компонентів освітньо-професійної програми

Позначення компонента	Назва навчального компонента	Обсяг, год.
K1	Стратегія управління підприємством	8
K2	Економіка підприємства	16
K3	Бухгалтерський та фінансовий облік	6
K4	Фінансово-податковий менеджмент	12
K5	Кадровий менеджмент	12
K6	Репутаційний менеджмент	10
K7	Маркетинг	18
K8	Психологія бізнесу і PR	10
K9	Правове забезпечення діяльності підприємства	6
K10	Інформаційні технології в бізнесі, торгівлі та біржовій діяльності	10
	Разом:	108

3. Документ про освіту, що видається за підсумками успішного опанування освітньо-професійної програми:

– свідоцтво про підвищення кваліфікації.

4. Матриця забезпечення програмних результатів навчання (ПРН) відповідними компонентами освітньої програми

Компонент	ПРН1	ПРН2	ПРН3	ПРН4	ПРН5	ПРН6	ПРН7	ПРН8	ПРН9	ПРН10
K1	+	+			+					
K2	+	+	+	+				+	+	
K3	+	+		+				+		
K4		+	+			+	+	+		
K5		+							+	+
K6		+	+		+	+	+			
K7	+		+		+	+	+			
K8			+						+	
K9			+						+	+
K10								+	+	+

Гарант ОПІ ПК, д. е. н., проф.,
завідувач кафедри економіки,
обліку та фінансів



Бутнік-Сіверський О. Б.