



Електронна комерція

Кредити та кількість годин: 3 кредити ECTS;
- очна форма: 14 год. лекційних, 28 год. практичних та 48 год. самостійна робота; залік.

I. Опис навчальної дисципліни

В сучасних умовах розвитку ринкового середовища важливим є вміння застосовувати інструменти побудови та дослідження систем електронної комерції для підвищення ефективності функціонування економічних систем.

Швидкий розвиток і широке застосування засобів обчислювальної техніки визначають вимоги до підготовки сучасного фахівця, який повинен за допомогою впровадження і використання систем електронної комерції вміти аналізувати складні економічні процеси на підприємстві.

Дисципліна «Електронна комерція» надає базові знання з теоретичних основ виконання ділових операцій та угод з використанням електронних каналів мережі Інтернет; технології та засоби, що можуть використовуватися для електронної комерції.

II. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета навчальної дисципліни полягає у вивченні сучасних і стратегічних технологій електронної комерції, принципів роботи систем e-commerce, ефективного та безпечного застосування на практиці сучасних засобів та технологій електронної комерції

Завдання полягає у дослідженні студентами еволюційного становлення електронної комерції; визначенні основних принципів функціонування ринку електронної комерції; використанні знань про системи електронної комерції в управлінні, плануванні та фінансовому контролі електронного магазину.

Завдання навчальної дисципліни – розвинути та набуті у здобувачів освіти такі компетентності:

ЗК 2. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.

ЗК 5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.

ЗК 6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.

ЗК 7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК 8. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.

ЗК 12. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

ЗК 14. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.

СК 4. Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими.

СК 5. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу.

СК 9. Здатність використовувати інструментарій маркетингу в інноваційній діяльності.

СК 13. Здатність планування і провадження ефективної маркетингової діяльності ринкового суб'єкта в кросфункціональному розрізі.

СК 14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.

III. Результати навчання

ПРН згідно з ОПП	Результати навчання за навчальною дисципліною
ПРН-1.	Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.
ПРН-5.	Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів.
ПРН-16.	Відповідати вимогам, які висуваються до сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки.
ПРН-20.	Обґрунтовувати маркетингові управлінські рішення щодо напрямів розвитку суб'єктів господарювання та забезпечення їх конкурентоспроможності.
ПРН-21.	Використовувати сучасні цифрові технології аналізу структурованих і неструктурованих баз даних з метою прогнозування ринків та поведінки споживачів.

IV. Програма навчальної дисципліни (структура дисципліни)

№	Тема дисципліни
1	Вступ до курсу. Основні терміни та визначення
2	Системи та форми електронної комерції
3	Електронний магазин та його особливості
4	Електронні системи платежів
5	Комерційна політика в електронній торгівлі
6	Оцінка ефективності електронної комерції
8	Нормативно-правове регулювання електронної торгівлі
9	Захист індивідуальних проектів

