

ДЕРЖАВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Навчально-науковий центр бізнес-симуляції

СИЛАБУС (SYLLABUS)

Назва дисципліни	ПРАКТИЧНИЙ КУРС «БІЗНЕС-СИМУЛЯЦІЯ» (ДЛЯ СТУДЕНТІВ, ЯКІ ПРАЦЮЮТЬ НА БАЗІ ВІРТУАЛЬНОГО RETAIL HUB «ПОДІЛ»)
1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	
Освітній ступінь	бакалавр / bachelor
Галузь знань	07 Управління та адміністрування / 07 Management and administration
Спеціальність	075 Маркетинг / 075 Marketing
Загальна характеристика	Кількість годин – 270 Кількість кредитів – 9 Мова навчання: українська, англійська. Форма підсумкового контролю I семестр – екзамен; II семестр – екзамен. Курс (рік навчання) – 4, 1-й та 2-й семестр Формат навчання: <i>Online</i>) / <i>комунікаційний простір та організація навчань здійснюється на корпоративній платформі DTEU Teams</i>
Анотація	В процесі бізнес-симуляції студенти навчаються приймати тактичні та стратегічні рішення, аналізувати фінансові показники, розв'язувати різноманітні бізнес-задачі, а також взаємодіяти з іншими учасниками команди. В результаті, здобувачі освіти отримують практичний досвід роботи в умовах, які наближені до реальних, що допомагає їм зрозуміти логіку бізнес-діяльності, динаміку ринку та сформувані основні компетентності щодо управління бізнесом та його окремими бізнес-процесами. Такий підхід дозволяє розвивати критичне та креативне мислення, вміння приймати рішення в умовах невизначеності.
Технічне й програмне забезпечення /обладнання	Вивчення дисципліни передбачає використання комп'ютерної техніки та програмних продуктів (візуальних засобів моделювання): Microsoft Office, BAS Бухгалтерія, BAS Управління торгівлею
Методи навчання	Поєднання традиційних і нетрадиційних методів навчання з використанням інноваційних технологій: (тренінг / презентація / дискусія / комунікативний метод / модерація /фасилітація / «мозковий штурм» / тренажерні завдання / метод кейс-стаді / робота в малих групах та ін.).
Мета курсу	Практичний курс «Бізнес-симуляція» формує у студентів професійні компетентності щодо організації та управління бізнесом у сфері ритейлу на засадах бізнес-симуляції (інтерактивної моделі віртуального підприємства, яка за своїми внутрішніми умовами максимально наближена до реального підприємства торгівлі).
Предмет, об'єкт та завдання	<i>Предметом вивчення дисципліни</i> є практичні аспекти бізнес-діяльності підприємства роздрібною торгівлі, система його бізнес-процесів. <i>Об'єктом</i> бізнес-симуляції виступає віртуальне підприємство роздрібною торгівлі ТОВ «ГЕРМЕС», що функціонує у режимі реального часу у форматі торговельної мережі. До складу мережі входять вісім магазинів (RetailHub), з власною геолокацією на мапі м. Києва. За кожним магазином (RetailHub) закріплено команду здобувачів освіти,

	викладачів-тьюторів та бізнес-менторів. Інформаційна база кожного магазину мережі постійно актуалізується та змінюється в процесі поточної бізнес-діяльності. Підтримка і розвиток інформаційної бази віртуальної торговельної мережі забезпечується зусиллями адміністраторів бази даних, викладачів-тьюторів та самих студентів. Бізнес-симуляція як інтерактивна модель підприємства передбачає послідовність етапів діяльності максимально наближених до реальних. Студенти доєднуються до навчання в департаментах на різних етапах бізнес-діяльності. Через циклічність навчання можуть ставитися різні завдання студентам різних груп з врахуванням поточних актуальних задач підприємства. <i>Завданнями вивчення дисципліни є:</i> ✓ поглиблення та розвиток теоретичних знань щодо формування ланцюга створення цінності в торговельному бізнесі; опанування сучасних бізнес-практик щодо стратегічного та тактичного управління підприємством роздрібною торгівлі; ✓ отримання практичних навичок організації та управління окремими бізнес- процесами підприємства роздрібною торгівлі; ✓ формування розуміння ролі підрозділів підприємства торгівлі, їх взаємодію; ✓ розвиток основних бізнес-компетенцій (комерційних, фінансових, маркетингових, логістичних, цифрових); ✓ формування навичок застосування сучасних методів і прийомів функціонального менеджменту підприємства торгівлі; ✓ набуття навичок проведення господарсько-фінансових операцій та виконання службових обов'язків на окремих робочих місцях імітаційного підприємства торгівлі; ✓ формування hard skills (професійних навичок) та soft skills (неспеціалізованих, над професійних навичок); ✓ опанування та використання сучасних інформаційних технологій та програмних продуктів з метою підвищення ефективності бізнесу; ✓ формування комплексного розуміння функціонування підприємства роздрібною торгівлі щодо формування потоків доходів і витрат в процесі торговельної діяльності. ✓ трансформація набутих знань у професійні навички.
Результати навчання (компетентності)	Практичний курс «Бізнес-симуляція», як основна компонента освітньої програми, забезпечує оволодіння студентами загальними та фаховими компетентностями і досягнення ними програмних результатів навчання відповідної освітньо-професійної програми підготовки бакалаврів

2. КАЛЕНДАРНО-ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН (СХЕМА ВИВЧЕННЯ КУРСУ)

ОПП «МАРКЕТИНГ»

Назва департаменту віртуального підприємства торгівлі	Кількість годин			Форми контролю
	Усього годин / кредитів	з них		
		Лабораторні заняття	Самостійна робота студентів	
ВСТУП ДО КУРСУ	6	4	2	ЕТ
РОЗВИТКУ ТА ІННОВАЦІЙ	32	12	20	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ	32	12	20	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
МАРКЕТИНГУ ТА КОМУНІКАЦІЙ	72	24	48	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
КОМЕРЦІЙНИЙ	32	12	20	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
HR-ДЕПАРТАМЕНТ	32	12	20	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
БУХГАЛТЕРІЇ	32	12	20	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
АСОРТИМЕНТУ ТА ЯКОСТІ	32	12	20	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
Разом за рік, у т.ч:	270/9	100	170	
1 семестр	180/6	60	120	Підсумковий контроль – екзамен
2 семестр	90/3	40	50	Підсумковий контроль – екзамен

При вивченні дисципліни діє накопичувальна система балів.

Студент, який отримав протягом семестру 60 й більше балів та сформував відповідні професійні компетентності, за його бажанням, отримує екзаменаційну оцінку без виконання екзаменаційного завдання. В іншому випадку – складає екзамен за встановленою процедурою відповідно до Положення про оцінювання результатів навчання студентів і аспірантів у ДТЕУ.

Умовні позначення: УО – усне опитування; ВК – вирішення кейсів; РСАБ – робота в системі автоматизації бізнесу; ЕТ - електронне тестування; РКП - розробка командного проєкту.

3. ПЕРЕЛІК НАВЧАЛЬНИХ РОБІТ СТУДЕНТІВ ТА ОЦІНКА ЇХ У БАЛАХ

<i>Види робіт</i>	<i>Максимальна кількість балів</i>
I семестр (15 занять, тривалість одного заняття – 4 год)	
<i>Вступ до курсу/заняття 1 (Вхідне тестування)</i>	5
<i>Виконання інтерактивних практичних завдань на кожному занятті (за заняття)</i>	5* (15 x 5=75)
<i>Активна участь у симуляції бізнес-діяльності RH (узагальнення напрацювань, надання пропозицій, участь в мітингах та дискусіях, підготовка до стратегічних сесій та фіналу, захист проєкту тощо)</i>	10
<i>Науково-дослідницька робота в тому числі неформальна освіта (зараховується лише одна активність протягом семестру з представленням сертифікату чи іншого підтверджуючого документу)</i>	10
Додаткові бали за встановлення дистанційного доступу до інформаційної системи «BAS»	5
Всього	100 (105)
II семестр (9 занять, тривалість – 4 год)	
<i>Виконання інтерактивних практичних завдань на кожному занятті (за заняття)</i>	8* (9 x 8=72)
<i>Активна участь у симуляції бізнес-діяльності RH (узагальнення напрацювань, надання пропозицій, участь в мітингах та дискусіях, підготовка до стратегічних сесій та фіналу, захист проєкту тощо)</i>	10
<i>Науково-дослідницька робота в тому числі неформальна освіта (зараховується лише одна активність протягом семестру з представленням сертифікату чи іншого підтверджуючого документу)</i>	10
<i>Фінальне тестування</i>	10
Всього	100 (102)
Студент, діяльність якого, під час вивчення Практичного курсу «Бізнес-симуляція», відповідає усім трьом критеріям: • виконанні ролі керівника Ритейл Хабу або керівника/заступника керівника департаменту • активна участь в бізнес-симуляції • відмінне навчання (90 + балів за кожен семестр) За підсумками навчального року видається спеціальний сертифікат (270 годин / 9 кредитів ЄКТС)	

*Дозволяється відпрацювання занять, до наступного заняття (протягом 1 тижня), пропущених з поважних причин за домовленістю з викладачем.

Відпрацьовані заняття оцінюються:

1 семестр – тах 3 бали;

2 семестр – тах 5 балів.

4.

Г Р А Ф І К (Retail Hub "ПОДІЛ")

занять з дисципліни "Практичний курс "Бізнес-симуляція"
для студентів IV курсу *факультету торгівлі та маркетингу*
освітнього ступеня "бакалавр" спеціальності 075 "Маркетинг" *ОПП "Маркетинг"*
у Навчально-науковому центрі бізнес-симуляції на 2026/2027 навчальний рік

ВІВТОРОК - 3-4 пара

01.09 - 05.12 - навчальний процес

07.12-26.12 -
семестровий
екзамен

01.03 - 22.05 - навчальний процес

24.05-05.06 -
семестровий
екзамен

Підгрупа	I семестр																II семестр											
	Вересень						Жовтень				Листопад				Грудень		Березень					Квітень						
		01.09.26	08.09.26	15.09.26	19.09.26 (Субота)	22.09.26	29.09.26	06.10.26	13.10.26	20.10.26	27.10.26	03.11.26	10.11.26	17.11.26	24.11.26	01.12.26			Дати будуть уточнені на початку 2 семестру									
	"Маркетинг" 11,12,13,14,26 гр.																"Маркетинг" 11,12,13,14,26 гр.											
2.10	ВДК	ДМК/М	ДМК/М	ДМК/М	ДМК/К	ДМК/К	ДМК/К	НР-Д	НР-Д	НР-Д	ДАЯ	ДАЯ	ДАЯ	ДРІ	ДРІ	ДРІ		ВДК	ДБ	ДБ	ДБ	ФЕД	ФЕД	ФЕД	КД	КД	КД	
2.11	ВДК	ФЕД	ФЕД	ФЕД	ДБ	ДБ	ДБ	ДМК/М	ДМК/М	ДМК/М	ДМК/К	ДМК/К	ДМК/К	ДАЯ	ДАЯ	ДАЯ		ВДК	ДРІ	ДРІ	ДРІ	КД	КД	КД	НР-Д	НР-Д	НР-Д	
2.12	ВДК	КД	КД	КД	ФЕД	ФЕД	ФЕД	ДБ	ДБ	ДБ	НР-Д	НР-Д	НР-Д	ДМК/М	ДМК/М	ДМК/М		ВДК	ДМК/К	ДМК/К	ДМК/К	ДРІ	ДРІ	ДРІ	ДАЯ	ДАЯ	ДАЯ	
2.13	ВДК	ДРІ	ДРІ	ДРІ	КД	КД	КД	ФЕД	ФЕД	ФЕД	ДБ	ДБ	ДБ	НР-Д	НР-Д	НР-Д		ВДК	ДАЯ	ДАЯ	ДАЯ	ДМК/М	ДМК/М	ДМК/М	ДМК/К	ДМК/К	ДМК/К	
2.14	ВДК	ДАЯ	ДАЯ	ДАЯ	ДРІ	ДРІ	ДРІ	КД	КД	КД	ФЕД	ФЕД	ФЕД	ДБ	ДБ	ДБ		ВДК	НР-Д	НР-Д	НР-Д	ДМК/К	ДМК/К	ДМК/К	ДМК/М	ДМК/М	ДМК/М	
2.15	ВДК	НР-Д	НР-Д	НР-Д	ДАЯ	ДАЯ	ДАЯ	ДРІ	ДРІ	ДРІ	КД	КД	КД	ДМК/К	ДМК/К	ДМК/К		ВДК	ДМК/М	ДМК/М	ДМК/М	ДБ	ДБ	ДБ	ФЕД	ФЕД	ФЕД	
2.16	ВДК	ДБ	ДБ	ДБ	НР-Д	НР-Д	НР-Д	ДМК/К	ДМК/К	ДМК/К	ДМК/М	ДМК/М	ДМК/М	ФЕД	ФЕД	ФЕД		ВДК	КД	КД	КД	ДАЯ	ДАЯ	ДАЯ	ДРІ	ДРІ	ДРІ	
2.17	ВДК	ДМК/К	ДМК/К	ДМК/К	ДМК/М	ДМК/М	ДМК/М	ДАЯ	ДАЯ	ДАЯ	ДРІ	ДРІ	ДРІ	КД	КД	КД		ВДК	ФЕД	ФЕД	ФЕД	НР-Д	НР-Д	НР-Д	ДБ	ДБ	ДБ	

5.ІНФОРМАЦІЯ ПРО ВИКЛАДАЧІВ

ДБ/Департамент бухгалтерії

Андросенко Олена Олексіївна (доцент кафедри обліку та оподаткування)

Посилання на профіль: <https://sute.edu.ua/1037/107/teacher/androsenko-olena-oleksiyivna>

КД/Комерційний департамент

Кармазінова Вікторія Дмитрівна (доцент кафедри маркетингу)

Посилання на профіль: <https://sute.edu.ua/1013/826/teacher/karmazinova-viktoriya-dmytrivna>

ДМК/М /Департамент маркетингу
та комунікацій

Чуніхіна Тетяна Сергіївна (доцент кафедри маркетингу)

Посилання на профіль: <https://sute.edu.ua/1013/826/teacher/chunikhina-tetyana-serhiyivna>

ДМК/К/ Департамент маркетингу
та комунікацій

Лісун Яніна Вікторівна (доцент кафедри журналістики та реклами)

Посилання на профіль: <https://sute.edu.ua/1013/53/teacher/lisun-yanina-viktorivna>

HR-Д/ HR -департамент

Сичова Ніна Вікторівна (доцент кафедри менеджменту)

Посилання на профіль: <https://sute.edu.ua/75/471/teacher/sychova-nina-viktorivna>

ФЕД/Фінансово-економічний
департамент

Вавдійчик Ірина Миколаївна (доцент кафедри економіки та фінансів підприємства)

Посилання на профіль: <https://sute.edu.ua/75/1270/teacher/vavdiychyk-iryna-mykolayivna>

ДРІ/Департамент розвитку та
інновацій

Мельник Вікторія Володимирівна (доцент кафедри економіки та фінансів підприємства)

Посилання на профіль: <https://sute.edu.ua/75/1270/teacher/melnyk-viktoriya-volodymyrivna>

ДАЯ /Департамент асортименту та
якості

Вежлівцева Світлана Петрівна (доцент кафедри товарознавства і фармації)

Посилання на профіль: <https://sute.edu.ua/1013/870/teacher/vezhlyvtseva-svitlana-petrivna>

6. ПОЛІТИКА ДТЕУ ТА ОЧІКУВАННЯ

Дотримання умов доброчесності	Дотримання положень «Етичного кодексу здобувача вищої освіти ДТЕУ». Доступний за посиланням: https://knute.edu.ua/file/NjY4NQ==/dc009c9856967b80bb56d6f5ae120f35.pdf
Можливості інклюзивної освіти	Відповідно політики ДТЕУ
Очікування	Організація освітнього процесу та відвідування занять відповідно до «Положення про організацію освітнього процесу». Доступне за посиланням: https://knute.edu.ua/file/NjY4NQ==/39bacee1274436deea18391433e7e101.pdf Оцінювання знань відповідно до «Положення про оцінювання знань студентів та аспірантів». Доступне за посиланням: https://knute.edu.ua/file/MjExMzA=/0cf1eee352a9fb8fb476970d47685b6d.pdf

7. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Jens Nordfalt In-Store Marketing: On Sector Knowledge and Research in Retailing – Hakon Media AB, Stockholm, Sweden, 2015. – 368 p.
2. Балджи М. Д., Однолько В. О. Економіка та організація торгівлі: навчальний посібник. – К. : ФОП Гуляєва В.М., 2021. 344 с..
3. Верн Гарніш Масштабування бізнесу. Покрокова стратегія збільшення прибутків. Наш формат. Київ 2018. – 326 с.
4. Кавун-Мошковська О.О. Торговельні мережі : підручник / О.О. Кавун-Мошковська. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2021. – 480 с.
5. Корсак В. Анатомія ритейлу. Як стати лідером роздрібного ринку: Монографія / В. Корсак, Р. Корсак. – Дрогобич: Коло, 2021. – 816 с.

Контакти ННЦБС

Тел. (044) 531-31-68

Адреса: м. Київ, вул. Д. Дорошенка, 57а

Електронна пошта: nncbs@knute.edu.ua

Facebook [KNUTEBSC](#)

Instagram [nnc.bs.knute](#)

