

МЕЙДЖОРИ
вибіркові дисципліни
професійного спрямування
2026-2027 навчальний рік

МЕЙДЖОР

☐ Лекції - 20 год

☐ Практичні заняття – 20 год

☐ Екзамен

☐ Обрати три дисципліни

Методологія та організація наукових досліджень

викладач: д.е.н., професор Пархоменко Наталія Олександрівна

Програма навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Теоретичні та методологічні основи наукових досліджень

Тема 1. Наукове дослідження. Теорія та практика. Проблематика наукових досліджень

Тема 2. Організація наукового дослідження

Тема 3. Інформаційне забезпечення наукового дослідження

Змістовий модуль 2. Методичне забезпечення наукових досліджень

Тема 4. Методологія і методи наукових досліджень

Тема 5. Моделювання в наукових дослідженнях

Тема 6. Використання евристичних методів в процесі наукового дослідження

Тема 7. Культура проведення наукового дослідження як чинник підвищення ефективності наукової діяльності

Міжкультурна комунікація

викладач: к.е.н., доцент Гронь Олександра Вікторівна

Зміст навчальної дисципліни

Тема 1. Міжкультурна комунікація та її роль у сучасному мультикультурному світі.

Тема 2. Теоретичні основи міжкультурної комунікації.

Тема 3. Основні типи та параметри культур у міжнародних відносинах.

Тема 4. Особливості взаємодії в міжкультурних командах.

Тема 5. Особливості невербальної комунікації в різних культурах.

Тема 6. Стереотипи і упередження в міжкультурній комунікації.

Тема 7. Міжкультурна взаємодія та ділова комунікація.

Тема 8. Національні переговорні стилі.

Тема 9. Культурна дипломатія.

Фінансові рішення в міжнародному бізнесі

викладач: к.е.н., доцент Іващенко Ганна Анатоліївна

Зміст навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Теоретичні аспекти та особливості прийняття фінансових рішень в міжнародному бізнесі

Тема 1. Фінансові рішення в міжнародному бізнесі: поняття та особливості

Тема 2. Злиття і поглинання в міжнародному бізнесі

Тема 3. Податкове планування в міжнародному бізнесі

Тема 4. Комплаєнс в міжнародному бізнесі

Змістовий модуль 2. Організаційно-аналітичне забезпечення прийняття фінансових рішень в міжнародному бізнесі

Тема 5. Організаційно-аналітичне забезпечення управління ризиками міжнародних компаній

Тема 6. Фінансові послуги та фінансові технології в міжнародному бізнесі

Тема 7. Системи підтримки прийняття фінансових рішень в міжнародному бізнесі

Комплаєнс-менеджмент

викладач: к.е.н., доцент Гронь Олександра Вікторівна,

Програма навчальної дисципліни

Тема 1. Основи комплаєнс-менеджменту

Тема 2. Правові та регуляторні засади

Тема 3. Управління комплаєнс-ризиками

Тема 4. Формування культури комплаєнсу та доброчесності в транснаціональних компаніях

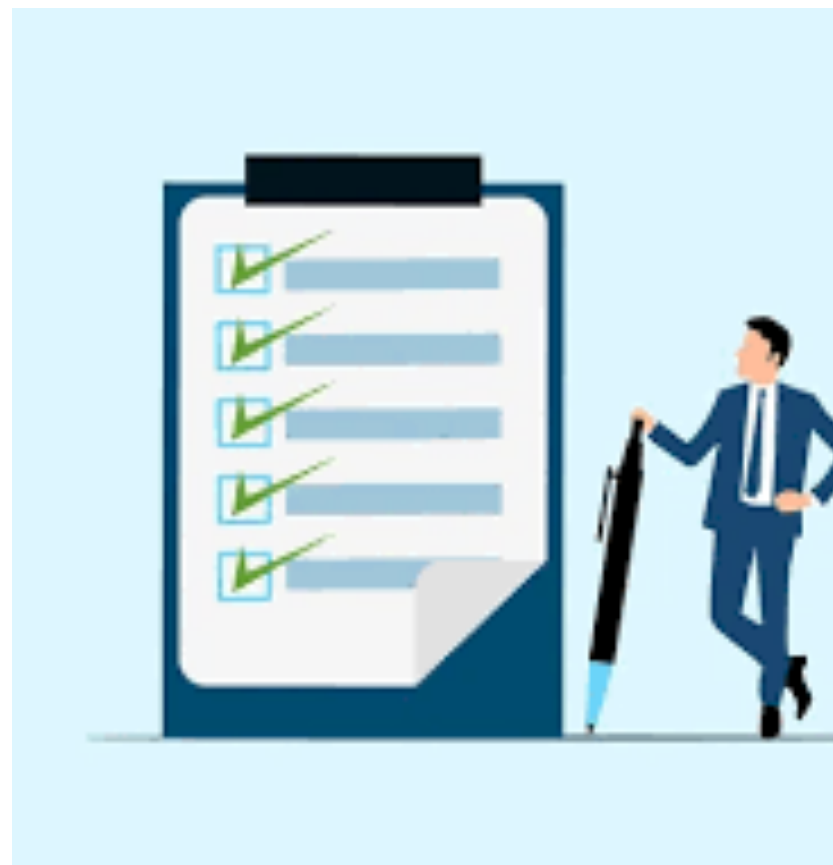
Тема 5. Комплаєнс-аудит та регуляторна звітність

Тема 6. Корпоративна стійкість, корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) та ESG комплаєнс

Тема 7. Ділова етика та доброчесність у комплаєнс

Тема 8. Цифровий комплаєнс, захист даних та кібербезпека

Тема 9. Майбутні тенденції та глобальні виклики у сфері комплаєнс





**Co-funded by
the European Union**



EUComplianceM4UA

Project: 101179706 - EUComplianceM4UA - ERASMUS-EDU-2024-CBHE

**“Впровадження європейського підходу комплаєнс-менеджменту у вищій освіті
України”**

<https://eucompliancem4ua.eu/>

***Дослідження консалтингової компанії KPMG в Україні «Український
бізнес очима менеджерів 2024»***

<https://kpmg.com/ua/uk/home/insights/2024/11/kpmg-ceo-outlook-2024.html>

Попит на кваліфікованих фахівців з питань комплаєнсу продовжує зростати:

- ☐ 42% респондентів наголосили на потребі у фахівців з питань комплаєнсу,
- ☐ 34% вказали на відсутність професійної освіти та підготовки у сфері комплаєнсу.

Міжнародні маркетингові комунікації та брендинг

викладач: к.е.н., доцент Гронь Олександра Вікторівна

Зміст навчальної дисципліни

- Тема 1. Основи формування системи міжнародних маркетингових комунікацій.**
- Тема 2. Планування комплексу маркетингових комунікацій та його складових елементів.**
- Тема 3. Міжнародні рекламні комунікації.**
- Тема 4. PR-комунікації та їх особливості. Планування PR-кампанії.**
- Тема 5. Стимулювання збуту та прямий маркетинг.**
- Тема 6. Особисті продажі, виставки для компаній, що працюють на ринку BtoB.**
- Тема 7. Поняття бренду та його складових.**
- Тема 8. Формування бренду компанії на міжнародному ринку.**
- Тема 9. Соціально-відповідальний маркетинг та етика в маркетингових комунікаціях міжнародних компаній**

Ділові переговори

викладач: к.е.н., доцент Гронь Олександра Вікторівна

Зміст навчальної дисципліни

Тема 1. Ділові переговори – наука та мистецтво.

Тема 2. Міжнародні переговори: типологія, структура, функції.

Тема 3. Стратегії ділових переговорів.

Тема 4. Підготовка до переговорів.

Тема 5. Тактики ведення переговорів.

Тема 6. Техніки постановки питань, активного слухання, переконання співрозмовника.

Тема 7. Відповіді на питання та заперечення.

Тема 8. Національні переговорні стилі.