

Назва дисципліни	Управління бізнес-процесами в торгівлі
Кафедра	Економіки та підприємництва
П.І.Б. викладача	Поповиченко Ірина Валеріївна
Електронна пошта викладача	popovychenko.iryana@pgasa.dp.ua popovichenko@ua.fm
Рекомендується для галузі знань (спеціальності, освітньої програми)	Спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», освітня програма «Підприємницька діяльність»
Рівень ВО	Другий (магістерський) рівень вищої освіти
Що буде вивчатися?	<ul style="list-style-type: none"> • Зміст (завдання) процесного підходу до управління бізнесом • Функціональний, процесний та процесно-функціональний підходи до управління бізнесом: порівняльна характеристика • Застосування процесного підходу у побудові та управлінні комерційним бізнесом • Модель управління торговельним підприємством як сукупністю взаємопов'язаних бізнес-процесів • Процедура та алгоритм моделювання бізнес-процесів у торгівлі • Ключові показники бізнес-процесів у комерційній діяльності
Чому це цікаво/треба вивчати?	Процесний підхід - це застосування на підприємстві системи управління, що передбачає ідентифікацію (виявлення) процесів (стратегічних, операційних, забезпечуючих), їх взаємодії, а також управління ними. Отже, бажаний результат отримується через управління діяльністю та відповідними ресурсами як процесами. Бізнес-процеси розглядаються як логічна послідовність конкретних операцій (дій) для досягнення бажаного результату (вирішення певної підприємницької задачі).
Чому можна навчитися (результати навчання)?	Оволодіти змістом головних понять та термінів процесного підходу в управлінні бізнесом, набути навичок

	<p>ідентифікації, формалізованого та документованого опису й моделювання бізнес-процесів, застосування методик вимірювання та оцінки їх параметрів, а також регламентування в умовах конкретної господарсько-комерційної діяльності.</p>
<p>Як можна користуватися набутими знаннями і уміннями (компетентності)?</p>	<p>Здобуваєш здатність на практиці ідентифікувати, оцінювати, вдосконалювати, проектувати та моделювати бізнес-процеси, а саме, розглядати власну бізнес-діяльність з точки зору споживача, перетворювати вимоги споживача у конкретні вимоги до продукції/послуги, визначати взаємозв'язок і взаємодію між основними процесами господарсько-комерційної діяльності.</p>
<p>Види навчальних занять (лекції, практичні, семінарські, лабораторні заняття тощо)</p>	<p>Лекції (24 г.), практичні заняття (14 г.) <i>*Лекції проводяться в інтерактивному режимі, теоретичний матеріал супроводжується актуальними прикладами з практики оптового та ритейл-бізнесу.</i></p>
<p>Вид семестрового контролю</p>	<p>Екзамен</p>