**Результати навчання з дисципліни «Реклама і стимулювання продажу»**

 **та їх відповідність компетентностям**

|  |  |
| --- | --- |
| **5.1 Компетентності, яких набувають студенти в процесі вивчення навчальної дисципліни «Реклама та стимулювання продажу» галузі знань 07 Управління та адміністрування спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність».****Інтегральна компетентність**  | Здатність розв’язувати складні спеціалізовані завдання та практичні проблеми у галузі комунікацій в ході професійної діяльності або у процесі навчання, що передбачає застосування окремих методів і положень економічної науки та характеризується невизначеністю умов і необхідністю врахування комплексу вимог здійснення професійної і навчальної діяльності.  |
| **Загальні** **компетентності**  | 1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. 2. Здатність планувати та управляти часом. 3. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями. 4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. 5. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні, здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. 6. Здатність спілкуватися державною та іноземними мовами як усно, так і письмово. 7. Здатність працювати в міжнародному контексті. 8. Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій. 9. Здатність бути критичним і самокритичним. 10. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість, адаптуватися та діяти у новій ситуації. 11. Здатність працювати як у команді, так і автономно. 12. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності). 13. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів), соціально- відповідально та громадянсько-свідомо.  |
| **Спеціальні (фахові,** **предметні) компетентності**  | 1. Розуміння та здатність до критичного осмислення концептуальних основ економічної теорії, які стосуються системи рекламної діяльності. 2. Здатність опановувати та усвідомлювати інформацію щодо сучасного стану і тенденцій розвитку системи комунікацій. 3. Вміння використовувати теоретичний та методичний інструментарій правової, економічної, математичної, статистичної, та інших наук для діагностики стану системи просування товарів. 4. Здатність використовувати базові знання і практичні навички у сфері регулювання поширеннч товарів та послуг. 5. Здатність застосовувати сучасне інформаційне та програмне забезпечення, володіти інформаційними технологіями у сфері рекламування товарів та послуг.  |

**5.2 Нормативний зміст підготовки здобувачів вищої освіти в процесі вивчення дисципліни «Реклама і стимулювання продажів», сформульований у термінах результатів навчання**

1. Планувати та управляти часом при проведенні досліджень.

2. Підтримувати належний рівень знань та постійно підвищувати свою професійну підготовку у сфері рекламної діяльності.

3. Вміти застосовувати набуті знання у практичній діяльності.

4. Проводити дослідження на рівні молодшого спеціаліста, зокрема, здійснювати пошук, обробляти та аналізувати інформацію з різних джерел.

5. Демонструвати навички письмової та усної загальної та професійної комунікації державною та іноземними мовами.

6. Демонструвати навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

7. Проявляти ініціативу та підприємливість, адаптуватися та діяти у новій ситуації;

8. Виконувати професійні функції як самостійно, так і в групі під керівництвом лідера.

9. Вміти пояснювати інформацію, ідеї, проблеми, рішення та власний досвід фахівцям і нефахівцям у фінансовій області.

10. Дотримуватися професійних етичних стандартів.

11. Діяти соціально-відповідально та громадянсько-свідомо на основі етичних міркувань (мотивів), поваги до різноманіття та міжкультурності.

12. Вміти критично осмислювати концептуальні основи економічної теорії, які стосуються рекламної діяльності й узагальнюють засади й закономірності функціонування та розвитку реклами і стимулювання продажу.

13. Показати належний рівень знань у сфері реклами, розуміння принципів комунікаційної науки, особливостей функціонування рекламної діяльності.

14. Виявляти та аналізувати ключові характеристики рекламної системи, оцінювати їх взаємозв’язки з національною та світовою економіками;

15. Застосовувати теоретичні знання та практичні навички для їх використання у сфері регулювання комунікаційної системи;

16. Визначати функціональні області та взаємозв’язки між суб’єктами підприємницької системи.

17. Застосовувати сучасне інформаційне та програмне забезпечення, володіти інформаційними технологіями у сфері рекламної діяльності.

18. Збирати, аналізувати та пояснювати необхідну інформацію, розраховувати економічні та фінансові показники, обґрунтовувати фінансові рішення на основі використання необхідних інструментальних засобів.

19. Обирати та застосовувати економіко-математичні та статистичні методи для аналізу, прогнозування та оптимізації явищ і процесів у комунікаційній системі.

20. Вміти нести відповідальність за результати професійної діяльності у сфері рекламної діяльності.

21. Виконувати професійні функції у сфері рекламної діяльності у міжнародному контексті.