ВІДОКРЕМЛЕНИЙ СТРУКТУРНИЙ ПІДРОЗДІЛ
«ХАРКІВСЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ФАХОВИЙ КОЛЕДЖ
ДЕРЖАВНОГО ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ»

ЗАТВЕРДЖЕНО
методичною комісією
27 квітня 2026 р. (протокол № 9, п. 3)

Голова методичної комісії
_____ Олена ЗОЛОТУХІНА

КАТАЛОГ
вибіркових освітніх компонентів
освітньо-професійних програм
фахової передвищої освіти
на 2026/2027 н. р.

Харків, 2026

ЗМІСТ

PR-технології 3
Візуалізація даних 5
Економічна психологія 6
Кадровий облік 8
Кроскультурні комунікації 10
Основи дизайну 12
Основи інвестування 13
Основи оцінювання бізнесу 15
Основи протидії цифровому шахрайству 17
Основи проєктного аналізу 19
Офіс-менеджмент 21
Техніки продажів 23
Ціноутворення 25

PR-ТЕХНОЛОГІЇ

Освітньо-професійна програма, за якою рекомендовано вивчення освітнього компонента	Усі освітньо-професійні програми
Освітньо-професійна програма, за якою вибір освітнього компонента є неможливим	–
Циклова комісія, яка забезпечує викладання	Економіки, управління та адміністрування
Мова викладання	Українська
Обсяг дисципліни	3 кредити ECTS
Форма контролю	Залік
Результати навчання	У результаті вивчення дисципліни здобувач/здобувачка освіти буде *знати*: – сутність, функції, основні напрями та сфери застосування PR; – історичні передумови виникнення і розвитку зв'язків з громадськістю у світі та в Україні; – відмінності PR від реклами, пропаганди та інших форм комунікаційного впливу; – основи вербальної, невербальної, письмової та публічної комунікації в PR-діяльності; – основні етапи планування, організації та оцінювання PR-кампаній; – інструменти, прийоми та технології взаємодії з цільовими аудиторіями, засобами масової інформації та споживачами; – особливості організації спеціальних подій і комунікацій у кризових ситуаціях; – морально-етичні засади застосування PR-технологій у професійній діяльності; *вміти:* – розробляти, оформлювати та поширювати інформаційні матеріали для PR-кампаній і комунікаційних заходів; – застосовувати основні методи, інструменти та технології зв'язків з громадськістю у професійній діяльності; – добирати ефективні канали комунікації

	для взаємодії з цільовими аудиторіями; – готувати матеріали для засобів масової інформації та організовувати взаємодію зі ЗМІ; – планувати й організовувати інформаційні події, презентації, прес-заходи та інші спеціальні події; – використовувати прийоми коректної, етичної та переконливої комунікації зі споживачами, партнерами й громадськістю; – аналізувати комунікаційну ситуацію та обирати доцільні PR-інструменти відповідно до мети, аудиторії та умов взаємодії; – діяти в умовах комунікаційної кризи, готувати інформаційні повідомлення та підтримувати репутацію організації.

ВІЗУАЛІЗАЦІЯ ДАНИХ

Освітньо-професійна програма, за якою рекомендовано вивчення освітнього компонента	Усі освітньо-професійні програми
Освітньо-професійна програма, за якою вибір освітнього компонента є неможливим	–
Циклова комісія, яка забезпечує викладання	Харчових технологій, готельно-ресторанної справи та туризму
Мова викладання	Українська
Обсяг дисципліни	3 кредити ECTS
Форма контролю	Залік
Результати навчання	У результаті вивчення дисципліни здобувач/здобувачка освіти буде *знати:* – поняття, основні принципи та етапи візуалізації даних; – методи візуалізації даних, інформації, знань; – сучасні інструменти візуалізації, їх особливості та галузі застосування; – можливі застосування доповненої реальності та QR-кодів. *вміти:* – підбирати програмне забезпечення відповідно до задач візуалізації; – виконувати розробку проєктів інфографіки та використовувати онлайн-сервіси для їх створення; – виконувати візуалізацію кількісної (числової) інформації та її аналіз; – виконувати візуалізацію текстової інформації; – виконувати розробку проєктів часових ліній (Timeline); – виконувати розробку сценаріїв мультимедійних презентацій; – використовувати додатки доповненої реальності; – створювати статичні та динамічні QR-коди.

ЕКОНОМІЧНА ПСИХОЛОГІЯ

Освітньо-професійна програма, за якою рекомендовано вивчення освітнього компонента	Усі освітньо-професійні програми
Освітньо-професійна програма, за якою вибір освітнього компонента є неможливим	–
Циклова комісія, яка забезпечує викладання	Харчових технологій, готельно-ресторанної справи та туризму
Мова викладання	Українська
Обсяг дисципліни	3 кредити ECTS
Форма контролю	Залік
Результати навчання	У результаті вивчення дисципліни здобувач/здобувачка освіти буде *знати:* – предмет, об'єкт, мету, завдання, методологічні засади та основні етапи становлення і розвитку економічної психології; – сутність, структуру та функції економічної свідомості, психологічні механізми формування економічної поведінки особистості й соціальних груп; – особливості прийняття економічних рішень, психологічні аспекти ризику та чинники, що впливають на економічну діяльність; – основні теоретичні підходи до вивчення психології грошей, чинники формування ставлення до грошей і особливості монетарної поведінки; – психологічні аспекти багатства, бідності, заощаджень і боргової поведінки; – закономірності споживчої поведінки, чинники споживчого вибору, основні моделі та типології споживачів; – психологічні передумови підприємницької діяльності, особливості особистості сучасного підприємця, види підприємницьких ризиків і психологічні бар'єри підприємництва. *вміти:* – застосовувати понятійний апарат

	економічної психології та методи дослідження для аналізу економіко-психологічних явищ і процесів; – аналізувати особливості економічної свідомості та економічної поведінки особистості, визначати чинники, що впливають на прийняття економічних рішень; – оцінювати вплив соціальних, культурних і особистісних факторів на економічну, фінансову та монетарну поведінку людини; – аналізувати поведінку споживачів, їх мотивацію, особливості споживчого вибору та вплив соціально-психологічних чинників на споживання; – визначати психологічні передумови підприємницької діяльності, аналізувати особистісні якості підприємця та їх вплив на результативність бізнесу; – виявляти психологічні бар'єри підприємницької діяльності та обґрунтовувати шляхи їх подолання; – використовувати набуті знання для прийняття обґрунтованих рішень у професійній діяльності та повсякденному житті.

КАДРОВИЙ ОБЛІК

Освітньо-професійна програма, за якою рекомендовано вивчення освітнього компонента	Економіка підприємства Фінанси і кредит Менеджмент організацій торгівлі Комерційна діяльність Виробництво харчової продукції Ресторанне обслуговування Туристичне обслуговування
Освітньо-професійна програма, за якою вибір освітнього компонента є неможливим	Бухгалтерський облік
Циклова комісія, яка забезпечує викладання	Економіки, управління та адміністрування
Мова викладання	Українська
Обсяг дисципліни	3 кредити ECTS
Форма контролю	Залік
Результати навчання	У результаті вивчення дисципліни здобувач/здобувачка освіти буде *знати:* – сутність, зміст та завдання кадрового обліку; – законодавчу та нормативну базу, що регламентує реалізацію процесів з кадрового обліку; – види кадрових документів та вимоги до їх оформлення; – здійснення процедури затвердження та внесення змін до штатного розпису; – оформлення, ведення та облік трудових книжок ; – сутність відпусток та їх видів; – види трудових відносин та здійснення процедури їх припинення. *вміти:* – розробляти і оформляти нормативні документи кадрової служби організації; – складати і оформляти організаційно-розпорядчі документи та документи, що супроводжують трудові процеси; – оформляти документи з прийому на роботу, переведення, атестації персоналу, розірвання трудової угоди; – застосовувати на практиці державні

	стандарти, нормативні та методичні документи, що регламентують організацію роботи з кадровими документами; – оформляти документи щодо порядку підготовки наказів по особовому складу, ведення трудової книжки, особових справ; – вести облік кадрів.

КРОСКУЛЬТУРНІ КОМУНІКАЦІЇ

Освітньо-професійна програма, за якою рекомендовано вивчення освітнього компонента	Усі освітньо-професійні програми
Освітньо-професійна програма, за якою вибір освітнього компонента є неможливим	–
Циклова комісія, яка забезпечує викладання	Економіки, управління та адміністрування
Мова викладання	Українська
Обсяг дисципліни	3 кредити ECTS
Форма контролю	Залік
Результати навчання	У результаті вивчення дисципліни здобувач/здобувачка освіти буде *знати:* – сутність, принципи та особливості кроскультурних комунікацій; – вплив культурних цінностей, норм і традицій на поведінку людей у процесі спілкування; – особливості вербальної та невербальної комунікації представників різних культур; – основні культурні бар'єри та причини виникнення міжкультурних непорозумінь; – принципи міжкультурної ділової комунікації та міжнародного бізнес-етикету; – особливості взаємодії в мультикультурних командах; – національні моделі ділової культури та специфіку професійного спілкування в різних країнах світу; – особливості ведення переговорів у кроскультурному середовищі; – сучасні цифрові інструменти міжнародної комунікації *вміти:* – ефективно взаємодіяти з представниками різних культур у професійному середовищі; – враховувати культурні особливості під

	час ділового спілкування; – використовувати вербальні та невербальні засоби комунікації відповідно до культурного контексту; – виявляти та долати міжкультурні бар'єри у процесі комунікації; – здійснювати професійне спілкування з іноземними партнерами та клієнтами; – працювати в міжнародних та мультикультурних командах; – застосовувати принципи міжкультурного етикету під час ділових контактів; – брати участь у переговорах та вирішувати конфлікти з урахуванням культурних особливостей співрозмовників; – використовувати сучасні цифрові платформи для міжнародної комунікації та співпраці; – адаптувати власну комунікаційну поведінку до умов міжнародного та мультикультурного середовища.

ОСНОВИ ДИЗАЙНУ

Освітньо-професійна програма, за якою рекомендовано вивчення освітнього компонента	Усі освітньо-професійні програми
Освітньо-професійна програма, за якою вибір освітнього компонента є неможливим	–
Циклова комісія, яка забезпечує викладання	Харчових технологій, готельно-ресторанної справи та туризму
Мова викладання	Українська
Обсяг дисципліни	3 кредити ECTS
Форма контролю	Залік
Результати навчання	У результаті вивчення дисципліни здобувач/здобувачка освіти буде *знати:* – основні віхи розвитку і становлення дизайну; – основні стилі та напрямки, сучасні тенденції у дизайні; – основні закономірності побудови форм у дизайні; – основні композиційні принципи роботи із зображеннями в дизайні; – основні властивостей кольорів та їх комбінування в дизайні. *вміти:* – знаходити взаємозв’язки та співвідношення елементів дизайну; – вільно оперувати візуальною мовою дизайну; – аналізувати і критично оцінювати продукти дизайну; – використовувати сучасні інформаційні технології у дизайні; – демонструвати естетичний смак у сприйнятті творів дизайну.

ОСНОВИ ІНВЕСТУВАННЯ

Освітньо-професійна програма, за якою рекомендовано вивчення освітнього компонента	Економіка підприємства Бухгалтерський облік Менеджмент організацій торгівлі Комерційна діяльність Виробництво харчової продукції Ресторанне обслуговування Туристичне обслуговування
Освітньо-професійна програма, за якою вибір освітнього компонента є неможливим	Фінанси і кредит Виробництво харчової продукції (групи ТХ-1-24, ТХ-2-24, ТХ-3-24)
Циклова комісія, яка забезпечує викладання	Економіки, управління та адміністрування
Мова викладання	Українська
Обсяг дисципліни	3 кредити ECTS
Форма контролю	Залік
Результати навчання	У результаті вивчення дисципліни здобувач/здобувачка освіти буде *знати:* – сутність, принципи та основні поняття інвестування й інвестиційної діяльності; – зміст інвестиційного процесу, його стадії, учасників та особливості функціонування інвестиційного ринку; – види інвестицій, зокрема фінансові, реальні та інноваційні, їхні особливості й напрями використання; – основні види цінних паперів та їх роль у фінансовому інвестуванні; – поняття інвестиційного проєкту, його життєвий цикл, структуру та підходи до обґрунтування; – джерела формування інвестиційних ресурсів; – чинники, що впливають на інвестиційну привабливість об’єкта інвестування; – основи оцінювання ефективності інвестицій, управління інвестиційними ресурсами та державного регулювання інвестиційної діяльності. *вміти:* – характеризувати інвестиційний процес, його учасників, стадії та умови реалізації;

	– визначати види інвестицій і доцільність їх використання залежно від мети інвестування; – аналізувати чинники зовнішнього та внутрішнього середовища, що впливають на інвестиційну діяльність; – оцінювати інвестиційну привабливість об’єктів інвестування з урахуванням ресурсів, ризиків і очікуваних результатів; – визначати можливі джерела фінансування інвестиційних проєктів; – аналізувати основні фінансові інструменти та напрями інвестування; – застосовувати базові підходи до оцінювання ефективності інвестиційних проєктів; – обґрунтовувати інвестиційні рішення щодо залучення, розміщення та використання інвестиційних ресурсів у професійній діяльності.

ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ БІЗНЕСУ

Освітньо-професійна програма, за якою рекомендовано вивчення освітнього компонента	Усі освітньо-професійні програми
Освітньо-професійна програма, за якою вибір освітнього компонента є неможливим	–
Циклова комісія, яка забезпечує викладання	Економіки, управління та адміністрування
Мова викладання	Українська
Обсяг дисципліни	3 кредити ECTS
Форма контролю	Залік
Результати навчання	У результаті вивчення дисципліни здобувач/здобувачка освіти буде *знати:* – сутність бізнесу та майна як об'єктів оцінювання; – поняття вартості, її основні види, мету й завдання вартісної оцінки бізнесу та майна; – принципи оцінювання бізнесу та окремих видів майна; – нормативні засади оціночної діяльності та вимоги до інформації, що використовується в процесі оцінювання; – сутність дохідного, витратного та порівняльного підходів до оцінювання; – особливості оцінювання основних видів майна бізнесу; – методичні підходи до визначення вартості бізнесу як цілісного об'єкта оцінювання. *вміти:* – визначати мету, об'єкт, вид вартості та інформаційну базу оцінювання бізнесу або окремих видів майна; – аналізувати чинники, що впливають на вартість бізнесу та майна; – обирати доцільний підхід до оцінювання залежно від об'єкта, мети оцінки та наявної інформації; – застосовувати базові елементи дохідного, витратного та порівняльного

	підходів до оцінювання; – характеризувати особливості оцінювання окремих видів майна; – використовувати ринкову, фінансову, майнову та іншу інформацію для попереднього обґрунтування вартості об’єкта оцінювання; – порівнювати результати оцінювання, отримані різними методичними підходами; – обґрунтовувати вартісні рішення щодо бізнесу та окремих видів майна.

ОСНОВИ ПРОТИДІЇ ЦИФРОВОМУ ШАХРАЙСТВУ

Освітньо-професійна програма, за якою рекомендовано вивчення освітнього компонента	Усі освітньо-професійні програми
Освітньо-професійна програма, за якою вибір освітнього компонента є неможливим	Виробництво харчової продукції (групи ТХ-1-24, ТХ-2-24, ТХ-3-24)
Циклова комісія, яка забезпечує викладання	Харчових технологій, готельно-ресторанної справи та туризму
Мова викладання	Українська
Обсяг дисципліни	3 кредити ECTS
Форма контролю	Залік
Результати навчання	У результаті вивчення дисципліни здобувач/здобувачка освіти буде *знати:* – основні положення законодавчої база в сфері захисту інформації в комп'ютерних системах; – принципи побудови, дії та захисту від комп'ютерних вірусів та основи вірусології; – методи, етапи способи та засоби здійснення кібернетичних атак на комп'ютерні системи, методи, засоби і технології протидії їм; – проблеми захисту даних та правила захисту персональних даних в цифровому середовищі; – засоби протидії злочинності та основні сучасні інструменти протидії цифровому шахрайству, правіла кібергігієни; *вміти:* – застосовувати положення законодавчої база в сфері захисту інформації в комп'ютерних системах та мережах; – виявляти і протидіяти комп'ютерним вірусам; – оцінювати уразливість, виявляти ознаки підготовки та здійснення кібернетичних атак, впроваджувати заходи і засоби протидії кібернетичним загрозам та цифровому шахрайству; – захищати персональні дані в

	цифровому середовищі; – застосовувати знання з кібербезпеки в практичній діяльності застосовувати правила кібергігієни в інформаційному просторі.

ОСНОВИ ПРОЄКТНОГО АНАЛІЗУ

Освітньо-професійна програма, за якою рекомендовано вивчення освітнього компонента	Бухгалтерський облік Фінанси і кредит Менеджмент організацій торгівлі Ресторанне обслуговування Туристичне обслуговування
Освітньо-професійна програма, за якою вибір освітнього компонента є неможливим	Економіка підприємства Комерційна діяльність Виробництво харчової продукції
Циклова комісія, яка забезпечує викладання	Економіки, управління та адміністрування
Мова викладання	Українська
Обсяг дисципліни	3 кредити ECTS
Форма контролю	Залік
Результати навчання	У результаті вивчення дисципліни здобувач/здобувачка освіти буде *знати:* – сутність, принципи та призначення проєктного аналізу в обґрунтуванні проєктних рішень; – поняття проєкту, його ознаки, класифікацію, життєвий цикл, фази та стадії реалізації; – склад учасників проєкту, їхні ролі, відповідальність, а також особливості зовнішнього і внутрішнього середовища проєкту; – підходи до визначення вигід, витрат, альтернативної вартості та цінності проєкту; – основи оцінювання вартості грошей у часі, формування та аналізу грошових потоків проєкту; – зміст і призначення маркетингового, технологічного, інституційного, екологічного, соціального, фінансового та економічного аналізу проєкту; – основні критерії оцінювання доцільності, ефективності, ризиків і наслідків реалізації проєкту; – підходи до порівняння альтернативних проєктних рішень і вибору оптимального варіанта реалізації проєкту.

	вміти: – визначати сутність, мету, завдання, учасників і основні характеристики проєкту; – аналізувати зовнішнє та внутрішнє середовище проєкту, визначати чинники, що впливають на його реалізацію; – визначати вигоди, витрати, можливі ризики та наслідки реалізації проєкту; – застосовувати базові підходи до оцінювання вартості грошей у часі та формування грошових потоків проєкту; – проводити попереднє оцінювання маркетингової, технологічної, інституційної, екологічної, соціальної, фінансової та економічної складових проєкту; – порівнювати альтернативні варіанти проєктних рішень за визначеними критеріями; – обґрунтовувати доцільність реалізації проєкту з урахуванням його очікуваних результатів, ресурсів, обмежень і можливих наслідків; – використовувати результати проєктного аналізу для підготовки пропозицій і прийняття обґрунтованих рішень у професійній діяльності.

ОФІС-МЕНЕДЖМЕНТ

Освітньо-професійна програма, за якою рекомендовано вивчення освітнього компонента	Економіка підприємства Бухгалтерський облік Фінанси і кредит Комерційна діяльність Виробництво харчової продукції Ресторанне обслуговування Туристичне обслуговування
Освітньо-професійна програма, за якою вибір освітнього компонента є неможливим	Менеджмент організацій торгівлі
Циклова комісія, яка забезпечує викладання	Економіки, управління та адміністрування
Мова викладання	Українська
Обсяг дисципліни	3 кредити ECTS
Форма контролю	Залік
Результати навчання	У результаті вивчення дисципліни здобувач/здобувачка освіти буде *знати:* – сутність офіс-менеджменту, види офісів та особливості організації сучасного офісного простору; – принципи раціональної організації офісної діяльності, робочого місця та умов праці; – функції, завдання та основні напрями діяльності офіс-менеджера; – основи ділової, телефонної, електронної та міжнародної комунікації в офісному середовищі; – загальні вимоги до роботи з управлінською інформацією, документами та електронним документообігом; – сучасні офісні ресурси, технології та цифрові інструменти організації роботи; – основи управління персоналом офісу, корпоративної культури, професійної етики та запобігання конфліктам; – вимоги безпеки, ергономіки та охорони праці в офісному середовищі. *вміти:* – визначати типи сучасних офісів та

	особливості організації офісного простору; – організовувати повсякденну офісну діяльність, робоче місце та основні робочі процеси; – застосовувати принципи самоорганізації, планування робочого часу та раціонального розподілу завдань; – використовувати сучасні офісні ресурси, цифрові інструменти та інформаційні технології в професійній діяльності; – працювати з управлінською інформацією, документами, довідковими матеріалами та системами електронного документообігу; – застосовувати комунікаційні технології, правила ділового спілкування, телефонної та електронної комунікації; – організовувати наради, переговори, презентації та інші форми професійної взаємодії; – використовувати навички безконфліктної комунікації та обирати доцільні стилі поведінки в конфліктних ситуаціях; – брати участь в організації роботи персоналу офісу, підтриманні корпоративної культури та професійної етики; – дотримуватися вимог безпеки, ергономіки та охорони праці в офісному середовищі.

ТЕХНІКИ ПРОДАЖІВ

Освітньо-професійна програма, за якою рекомендовано вивчення освітнього компонента	Економіка підприємства Бухгалтерський облік Фінанси і кредит Менеджмент організацій торгівлі Виробництво харчової продукції Ресторанне обслуговування Туристичне обслуговування
Освітньо-професійна програма, за якою вибір освітнього компонента є неможливим	Комерційна діяльність Виробництво харчової продукції (група ТХС-25)
Циклова комісія, яка забезпечує викладання	Економіки, управління та адміністрування
Мова викладання	Українська
Обсяг дисципліни	3 кредити ECTS
Форма контролю	Залік
Результати навчання	У результаті вивчення дисципліни здобувач/здобувачка освіти буде *знати:* – сутність, цілі, завдання та основні поняття технік продажів; – етапи, види та особливості організації процесу продажу; – основи маркетингових досліджень, аналізу ринку, споживачів і конкурентного середовища; – підходи до визначення потреб споживачів і формування ефективної комунікації з клієнтами та партнерами; – основи товарної політики, позиціювання товарів, послуг або пропозицій та вибору каналів їх реалізації; – моделі продажів, їхні особливості та умови застосування; – основні техніки продажів, презентації пропозицій, переконання та роботи із запереченнями; – сутність маніпулятивних прийомів у продажах і переговорах, способи їх розпізнавання та етичні межі професійної комунікації. *вміти:* – аналізувати потреби, мотиви поведінки

	споживачів та основні чинники, що впливають на прийняття ними рішень; – здійснювати загальну оцінку ринку, попиту, конкурентного середовища та цільової аудиторії; – визначати переваги товару, послуги, ідеї або пропозиції та презентувати їх з урахуванням потреб клієнта; – обирати й застосовувати доцільні техніки продажів у різних професійних ситуаціях; – встановлювати контакт із клієнтами, партнерами та іншими учасниками професійної взаємодії; – формулювати переконливі аргументи, ставити запитання, активно слухати та працювати із запереченнями; – конструктивно реагувати на скарги, невдоволення та складні комунікативні ситуації; – розпізнавати маніпулятивні прийоми в продажах і переговорах та дотримуватися етичних норм професійної комунікації; – використовувати базові методи якісного й кількісного аналізу для обґрунтування рішень у сфері продажів і професійної взаємодії.

ЦІНОУТВОРЕННЯ

Освітньо-професійна програма, за якою рекомендовано вивчення освітнього компонента	Бухгалтерський облік Фінанси і кредит Менеджмент організацій торгівлі Виробництво харчової продукції Ресторанне обслуговування Туристичне обслуговування
Освітньо-професійна програма, за якою вибір освітнього компонента є неможливим	Економіка підприємства Комерційна діяльність
Циклова комісія, яка забезпечує викладання	Економіки, управління та адміністрування
Мова викладання	Українська
Обсяг дисципліни	3 кредити ECTS
Форма контролю	Залік
Результати навчання	У результаті вивчення дисципліни здобувач/здобувачка освіти буде *знати:* – сутність, функції, принципи та види ціноутворення; – класифікацію, склад і структуру цін; – зміст, принципи та етапи формування цінової політики підприємства; – основні чинники, що впливають на рівень і динаміку цін; – сутність цінового сегментування, знижок та інших інструментів цінової політики; – основні методи ціноутворення з орієнтацією на витрати, попит, конкуренцію та прибуток; – види цінових стратегій і підходи до їх вибору; – основи державного регулювання цін та особливості ціноутворення в різних галузях економіки. *вміти:* – визначати види цін, їх складові елементи та особливості застосування; – аналізувати чинники, що впливають на формування та зміну цін; – обирати доцільні методи ціноутворення залежно від витрат,

	попиту, конкуренції та ринкових умов; – розраховувати ціну товару, роботи або послуги з використанням базових методів ціноутворення; – обґрунтовувати цінові рішення з урахуванням цілей підприємства, потреб споживачів і ситуації на ринку; – застосовувати інструменти цінової політики, зокрема знижки, цінове сегментування та адаптацію цін; – порівнювати альтернативні цінові стратегії та визначати доцільність їх використання; – враховувати вимоги державного регулювання й галузеві особливості під час формування цінових рішень.