

Міністерство освіти і науки України
Національний університет «Одеська юридична академія»

Кафедра інформаційних технологій

Лабораторна робота № 1
з дисципліни «Вебтехнології та вебдизайн»
на тему: «HTML»

Виконав студент 2 курсу
211 групи

Цьоць Артем

Завдання:

1)Створити особистий веб-сайт-резюме

Для початку додамо код простого документа, що містить основні теги

```
1
2 <!DOCTYPE html>
3 <html lang="en">
4 <head>
5   <meta charset="UTF-8">
6   <meta http-equiv="X-UA-Compatible" content="IE=edge">
7   <meta name="viewport" content="width=device-width, initial-scale=1.0">
8   <title>My website</title>
9 </head>
10 <body>
11 </body>
12 </html>
```

`<body>` Представляє тіло документа (вміст, що не відноситься до метаданих документа).

`<head>` Елемент-контейнер для метаданих HTML-документів, таких як `<title>`, `<meta>`, `<script>`, `<link>`, `<style>`.

`<meta>` Використовується для збереження додаткової інформації про сторінку. Цю інформацію використовують браузері для обробки сторінки, а пошукові системи для її індексації. У блоці `<head>` може бути кілька тегів `<meta>`, оскільки залежно від атрибутів, що використовуються, вони несуть різну інформацію.

`<title>` Заголовок HTML-документа, який відображається у верхній частині рядка заголовка браузера. Також може відображатись у результатах пошуку, тому це слід брати до уваги надання назви.

Далі для заповнення сторінки будемо використовувати такі теги як `<p>` `<h1>` `` `<hr>`

```
11 
12 <h1>Artem Tsots</h1>
13 <p><i>Tsots Artem</i></p>
14 <p>Date of birth: 28.10. 2002
15     Accommodation: Odessa. Ready for business trips.
16     Ready to move to Austria.
17     Contact Information:
18     Phone: +38 (095) xxx-xx-xx
19     Email: a.qwerty@gmail.ru
20     Desired position: Head of Sales Department
21     Desired income level: 100 thousand euro</p>
22 <hr>
```

Також створимо таблиці за допомогою `` `` `` і додамо тег `<a href>` що вказує адресу документа, на який слід перейти

```
26 <li>Working with key clients, resolving disagreements that have arisen</li>
27 <li>Sales department management</li>
28 <li>Critical thinking</li>
29 <li>Creative thinking</li>
30 <li>The ability to choose banking products and loans, understand tax issues and investments.</li>
31 <li>Set goals, prioritize, organize work and personal time</li>
32 <li>Self-defense techniques, rules for using a gas canister, stun gun or air pistol</li>
33 </ul>
34 <hr>
35 <h2>Work experience</h2>
36 <ul>
37 <li>10.2008-07. 2014 Head of Sales Department
38     LLC "NNN-group" (www.nnn-grup.com)
39     Field of activity of the company: wholesale of construction equipment and components for it
40     Sales department management (subordinate up to 5 people);
41     Working with key clients, eliminating disagreements that have arisen;
42     Dealing with accounts receivable.</li>
43 <li>07.2003-09.2008 Sales manager
44     LLC "XXX-group" (www.xxx-grup.com)
45     Field of activity of the company: wholesale of construction equipment
46     Active sales, expansion of the client base;
47     Working with key clients, eliminating disagreements that have arisen;
48     Timely and systematic monitoring of prices for similar products of competitors;
49     Dealing with accounts receivable.</li>
50 </ul>
51 <hr>
52 <h2>About me</h2>
53 <ol>
54 <li>
55     <a href="https://www.instagram.com/cristiano/?hl=ru">My instagram </a>
56 </li>
57 <li>
58     <a href="https://www.instagram.com/leomessi/?hl=ru">My telegram </a>
59 </li>
60 </ol>
61
62 </body>
63 </html>
```

Такий вигляд має сторінка



Artem Tsots

Tsots Artem

Date of birth: 28.10. 2002 Accommodation: Odessa. Ready for business trips. Ready to move to Austria. Contact Information: Phone: +38 (095) xxx-xx-xx Email: a.qverty@gmail.ru Desired position: Head of Sales Department Desired income level: 100 thousand euro

Abilities

- Active sales, expansion of the client base
- Working with key clients, resolving disagreements that have arisen
- Sales department management
- Critical thinking
- Creative thinking
- The ability to choose banking products and loans, understand tax issues and investments.
- Set goals, prioritize, organize work and personal time
- Self-defense techniques, rules for using a gas canister, stun gun or air pistol

Work experience

- 10.2008-07. 2014 Head of Sales Department LLC "NNN-group" (www.nnn-grup.com) Field of activity of the company: wholesale of construction equipment and components for it Sales department management (subordinate up to 5 people); Working with key clients, eliminating disagreements that have arisen; Dealing with accounts receivable.
- 07.2003-09.2008 Sales manager LLC "XXX-group" (www.xxx-grup.com) Field of activity of the company: wholesale of construction equipment Active sales, expansion of the client base; Working with key clients, eliminating disagreements that have arisen; Timely and systematic monitoring of prices for similar products of competitors; Dealing with accounts receivable.

About me

1. [My instagram](#)
2. [My telegram](#)

Висновок: була проведена перша лабораторна робота де ми створили власну веб-сторінку