



БІЗНЕС-КОМУНІКАЦІЇ (ПО 02)

Робоча програма навчальної дисципліни (Силабус)

Реквізити навчальної дисципліни

Рівень вищої освіти	<i>Перший (освітньо-професійний)</i>
Галузь знань	<i>D Бізнес, адміністрування та право</i>
Спеціальність	<i>D5 Маркетинг</i>
Освітня програма	<i>Промисловий маркетинг</i>
Статус дисципліни	<i>Обов'язкова</i>
Форма навчання	<i>Очна (денна)</i>
Рік підготовки, семестр	<i>1 курс, 1 семестр</i>
Обсяг дисципліни	<i>4 кр /120 годин (лекції – 30 год., практичні заняття – 30 год., СР -60 год.)</i>
Семестровий контроль/ контрольні заходи	<i>Залік / модульна контрольна робота/реферат</i>
Розклад занять	<i>http://education.kpi.ua/</i>
Мова викладання	<i>Українська</i>
Інформація про керівника курсу / викладачів	<i>Лектор: доктор економічних наук, професор, професор кафедри промислового маркетингу Шульгіна Людмила Михайлівна, контактні дані: +38-067-493-49-19 (телефон, Telegram, Viber, WhatsApp) shulm@ukr.net Практичні : доктор економічних наук, професор, професор кафедри промислового маркетингу Шульгіна Людмила Михайлівна, контактні дані: +38-067-493-49-19 (телефон, Telegram, Viber, WhatsApp) shulm@ukr.net</i>
Розміщення курсу	<i>Google classroom</i>

Програма навчальної дисципліни

1. Опис навчальної дисципліни, її мета, предмет вивчення та результати навчання

Навчальна дисципліна «Бізнес-комунікації» спрямована на вивчення здобувачами теоретичних і практичних положень щодо формування ефективних бізнесових комунікацій у різних галузях економіки з урахуванням специфіки їх функціонування в умовах глобалізації ринків.

Під час вивчення курсу здобувачі покроково опановують змістовні, етичні та психологічні аспекти бізнес-комунікацій; характеристики елементів системи бізнес-комунікацій; зміст професійної культури спілкування; комунікаційні компетенції; переговори, внутрішній PR та ділову переписку у системі бізнес-комунікацій.

Мета навчальної дисципліни: надати здобувачам ґрунтовні знання щодо принципів та процедур формування системи ефективних бізнес-комунікацій, а також алгоритмів використання елементів цієї системи.

Предмет навчальної дисципліни: вивчення кредитного модуля дозволяє оволодіти засобами та методами ефективних комунікаційних інструментів шляхом розвитку відповідних компетенцій у працівників та формування системи внутрішніх і зовнішніх бізнес-комунікацій компанії.

Викладання навчальної дисципліни орієнтоване на формування у здобувачів вищої освіти ряду **компетентностей**:

- ЗК 9 – навички використання інформаційних і комунікаційних технологій;
- ЗК 11 – здатність працювати в команді;
- ЗК 12 – здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності);
- ЗК 13 – здатність працювати в міжнародному контексті;
- ЗК 14 – здатність діяти соціально відповідально та свідомо;
- ФК 01 – здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу.

Вивчення дисципліни дозволить сформувати у здобувача такі **програмні результати навчання**:

- ✓ ПРН 7 – використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію;
- ✓ ПРН 10 – пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта;
- ✓ ПРН 12 – виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним;
- ✓ ПРН 15 – діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних принципів маркетингу, поваги до культурного різноманіття та цінностей громадянського суспільства з дотриманням прав і свобод особистості;
- ✓ ПРН 17 – демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.

2. Пререквізити та постреквізити дисципліни (місце в структурно-логічній схемі навчання за відповідною освітньою програмою)

Пререквізити: Базові дисципліни шкільної підготовки.

Постреквізити: «Фаховий тренінг «Бізнес в інформаційному середовищі»», «Менеджмент».

3. Зміст навчальної дисципліни

Тема 1. Комунікації у бізнесі: поняття, роль, види, форми, процес.

Тема 2. Етичні аспекти бізнес-комунікацій.

Тема 3. Психологія бізнес-комунікацій.

Тема 4. Переговори: стратегії, динаміка, ведення, аналіз і виконання результатів.

Тема 5. Тактичні прийоми та умови успішного ведення переговорів.

Тема 6. Маніпуляція у переговорах.

Тема 7. Внутрішній PR: сутність, система, інструменти.

Тема 8. Письмові бізнес-комунікації.

Тема 9. Публічні виступи у бізнес-комунікаціях.

4. Навчальні матеріали та ресурси

Базова література:

1. Бізнес-комунікації: навчально-методичний комплекс [Електронний ресурс] : навч. посіб. для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, галузі знань 07 «Управління та адміністрування», спеціальності 075 «Маркетинг», освітньо-професійної програми «Промисловий маркетинг» / Укладач: Л.М. Шульгіна – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2023. – 151 с. – <https://ela.kpi.ua/server/api/core/bitstreams/09649bd4-8ca8-4d3e-a6be-55c22f88f1b0/content>
2. Загорулько Є., Олтаржевський Д. Корпоративні комунікації: свіжий погляд: монографія [Текст] / Є. Загорулько, Д. Олтаржевський. – К.: Арт Економі, 2023. — 360 с. Available from: https://www.researchgate.net/publication/369046829_Korporativni_komunikacii_svizij_poglad
3. Хоменко О. Ефективні бізнес комунікації.: Електронне навчальне видання для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти за освітньою програмою “Маркетинговий менеджмент” (англійською мовою). – Київ: Видавничий центр КНЛУ, 2023, 113 с.

Додаткова література:

1. Шульгіна Л., Гольдич О. Еволюція сучасних маркетингових інструментів та роль штучного інтелекту. Журнал стратегічних економічних досліджень. 2025. DOI: <https://doi.org/10.30857/2786-5398.2025.3.3>
<https://jrn.knutd.edu.ua/index.php/jseconres/article/view/1863>
2. Шульгіна Л., Ковальчук В. Вимірювання ефективності контент-маркетингу для промислового підприємства на прикладі сучасних підходів і моделей. Міжнародний електронний науковий журнал «Наука Онлайн». 2024. №12. URL: <https://nauka-online.com/publications/economy/2024/12/02-33/>
3. Шульгіна Л., Дніпровська Т. Підвищення ефективності маркетингових комунікацій підприємства за допомогою штучного інтелекту. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». 2024. № 11. URL: <https://doi.org/10.25313/2520-2057-2024-11-10482>
4. Шульгіна Л., Басистий Р. Особливості використання маркетингових діджитал інструментів на міжнародних ринках. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». – 2024. – № 11. URL: <https://doi.org/10.25313/2520-2057-2024-11-10453>
5. Печериця В.А. Теорія міжкультурної комунікації у сфері бізнесу. Культурно зумовлені стилі ведення ділових переговорів. Молодий вчений. 2023. № 25 (472). С. 299–301.
6. Кінг Л., Гілберт Б. Як розмовляти будь з ким, будь-коли і будь-де. Секрети успішного спілкування. Київ: Моноліт-Bizz. 2023. 204 с.
7. Zinchenko O., Privarnikova I., Samoilenko A. Adaptive Strategic Management in a Digital Business Environment. Baltic Journal of Economic Studies. 2022. Vol. 8(3). P. 78–85. DOI: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2022-8-3-78-85>
8. Бізнес-комунікації в менеджменті. Практикум: навчальний посібник [Електронне видання] / Ю.Є. Петруня, В.Ю. Петруня, Г.Я. Митрофанова та ін.; за заг. ред. д-ра екон. наук Г.Я. Митрофанової, д-ра екон. наук Ю.Є. Петруні. – Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2020. – 62 с.
9. Флемінг Г. Говорити легко та невимушено. Як стати приємним співрозмовником. Київ: Клуб сімейного дозвілля. 2020. 240 с.
10. Рахліс В., Павленко О. Переговори і медіація. Підручник для підготовки професійного переговорника. Дніпро: Гудвін. – 2020.
11. Кріс Восс, Тал Рез - «Ніколи не йдуть на компроміс. Техніка ефективних переговорів». Київ: Наш формат. – 2019.
12. Восс К., Рез Т. Ніколи не йдуть на компроміс. Техніка ефективних переговорів. – Київ.: Наш формат. – 2019. – 263 с.

Інтернет джерела:

1. <https://www.youtube.com/watch?v=NPtMs0eCc9M> – Комунікації в бізнесі.
2. <https://life.nv.ua/ukr/blogs/moment-prozreniya-kak-naladit-kommunikaciyu-v-biznese-50072511.html> – Комунікації в бізнесі.
3. <https://www.youtube.com/watch?v=ZLKTPQVyxr8> – Дієві комунікації. Практика репутаційного менеджменту.
4. https://www.youtube.com/watch?v=Lx3wFdgY_Ds – Правила ефективної комунікації.
5. <https://www.youtube.com/watch?v=GxAobdahR34> – The Communication Process.

6. <https://www.youtube.com/watch?v=yf83PQJThIU> – Організаційна структура: що це таке і навіщо вона потрібна?
7. <https://www.youtube.com/watch?v=ihLPZx6ZWfA> – Типи організаційних структур.
8. <https://www.youtube.com/watch?v=-6ZUj7Osg3U> – Діловий стиль: базові речі для бізнесвумен.
9. <https://www.youtube.com/watch?v=qEOuTbz2Fss> – Дрес-код для успішних чоловіків.
10. https://www.youtube.com/watch?v=YY975_lFIUs – From Ukraine: українські сувеніри та оригінальні подарунки.
11. <https://www.youtube.com/watch?v=nsldUFziwaQ> – Правила етикету за столом.
12. <https://www.youtube.com/watch?v=C16RvH8Qbac> – Поняття професійної етики та її структура.
13. <https://www.youtube.com/watch?v=kman4-LV2YY> – Приклад з фільму «Гроші на двох».
14. <https://www.youtube.com/watch?v=Ef-wMp-yY0E> – Приклад складних переговорів.
15. <https://www.youtube.com/watch?v=ZLKTPQVuxr8> – Дієві комунікації. Практика репутаційного менеджменту.
16. https://www.youtube.com/watch?v=bZ3uIOl1L24&list=PL_tsJNl32BIO91oMRiay3KwMLwEaCF62f
17. https://www.youtube.com/watch?v=IM99olZW-S0&list=PL_tsJNl32BIO91oMRiay3KwMLwEaCF62f&index=3
18. https://www.youtube.com/watch?v=IM99olZW-S0&list=PL_tsJNl32BIO91oMRiay3KwMLwEaCF62f&index=3
19. <https://www.youtube.com/watch?v=Y-3FPYRgRo&list=PL9TroPbdCL6DnbRPO9BMHWaGBIHWqIw--&index=6>
20. <https://www.youtube.com/watch?v=sa887CBmIFI&list=PL9TroPbdCL6DnbRPO9BMHWaGBIHWqIw--&index=7>
21. https://www.youtube.com/watch?v=bZ3uIOl1L24&list=PL_tsJNl32BIO91oMRiay3KwMLwEaCF62f
22. https://www.youtube.com/watch?v=IM99olZW-S0&list=PL_tsJNl32BIO91oMRiay3KwMLwEaCF62f&index=3
23. <https://www.youtube.com/watch?v=7MtqeRC1z90> Як маніпулюють людьми через телебачення?
24. <https://www.youtube.com/watch?v=7DGxvkdqWRA> Маніпуляції у рекламі
25. https://www.youtube.com/watch?v=zbF_-mr19uc Як розрізнити неправдиву інформацію?
26. <https://www.youtube.com/watch?v=62mmEanimRw> Як нами маніпулюють
27. <https://www.youtube.com/watch?v=peN09BPRzg8> 5 психологічних трюків, яким не учать у школах
28. <https://www.youtube.com/watch?v=SdpDuECR6z8> Мистецтво публічного виступу
29. <https://www.youtube.com/watch?v=K-ftQPGT2gs> Як підготуватися до виступу на публіці
30. https://www.youtube.com/watch?v=dccgkJVgtpI&list=PL1PIwamTwYsNf9_GzD_yDH3e0chEXTzjy Майстер-клас «Ораторське мистецтво». Заняття 1.
31. https://www.youtube.com/watch?v=dkVsXjI0b8k&list=PL1PIwamTwYsNf9_GzD_yDH3e0chEXTzjy&index=2 Майстер-клас «Ораторське мистецтво». Заняття 2.
32. https://www.youtube.com/watch?v=qEfaC9_ipiI&list=PL1PIwamTwYsNf9_GzD_yDH3e0chEXTzjy&index=3 Майстер-клас «Ораторське мистецтво». Заняття 3.

Навчальний контент

5. Методика опанування навчальної дисципліни (освітнього компонента)

Викладання та опановування освітньої компоненти ґрунтується на ряді методів навчання:

- основні методи навчання: лекції, практичні заняття, консультації, написання модульної контрольної роботи, індивідуальне завдання у вигляді реферату, робота з навчально-методичною літературою і інформаційними ресурсами;
- загальні методи навчання: проблемного викладу, інформаційно-рецептивний, проблемно-пошуковий;
- спеціальні методи навчання: робота в малих групах, індивідуальна робота, методи вирішення творчих завдань, презентації, дискусія, мозковий штурм, інтерактивне спілкування, інтерактивна взаємодія здобувачів та викладачів в синхронному режимі (Zoom).
- форми та методи оцінювання: тестування, дискусійне обговорення та надання відповідей на проблемні питання, відповіді на практичних заняттях (опитування), підготовка презентацій, написання реферату, виконання модульної контрольної роботи.
- підсумковий контроль – екзамен.

Відповідність програмних результатів, методів навчання і форм оцінювання

Програмні результати навчання	Методи навчання		Форми та методи оцінювання
	Спеціальні:	Основні:	
ПРН 7. Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію.	робота в малих групах, інтерактивне спілкування,	лекції, практичні заняття, консультації, написання модульної контрольної роботи, робота з навчально-методичною літературою і інформаційними ресурсами. <i>Загальні:</i> проблемного викладу, інформаційно-рецептивний.	Рейтингова система оцінювання, яка передбачає накопичення балів за: дискусійне обговорення та надання відповідей на проблемні питання, відповіді на практичних заняттях (опитування), виконання модульної контрольної роботи, написання і захист реферату. Календарний контроль – перша та друга атестація Підсумковий контроль – екзамен.
ПРН 10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.	методи вирішення творчих завдань, мозковий штурм, мозковий штурм,		
ПРН 12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.	індивідуальна робота,		
ПРН 15. Діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних принципів маркетингу, поваги до культурного різноманіття та цінностей громадянського суспільства з дотриманням прав і свобод особистості.	інтерактивна взаємодія здобувачів та викладачів в синхронному режимі (Zoom).		
ПРН 17. Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.	презентації, дискусія,		

Тематика та структурно-логічна побудова курсу

Навчальним планом передбачено проведення 30 годин лекцій та 30 годин практичних занять, модульна контрольна робота, індивідуальне завдання у вигляді реферату.

Тиждень навчання	Розподіл годин			Назва розділів, тем	Зміст занять та самостійної роботи здобувачів	Контрольні заходи
	Л	ПЗ	СР			
1	2	2	4	Тема 1. Комунікації у бізнесі: поняття, роль, види, форми, процес	Л1: Поняття і роль комунікації. Місце комунікації в управлінні бізнесом. Завдання бізнес-комунікацій. Види і форми комунікацій. Процес комунікації. П1. Вступ. Основні вимоги в ході вивчення дисципліни, система оцінки успішності здобувачів, проведення календарного та семестрового контролю. Виконання практичного завдання: Забезпечення інформацією усього процесу управління. СР: підготовка до опитування, виконання домашнього завдання, опрацювання лекційного матеріалу	Опитування, дискусії, виконання практичних завдань
2-3	4	4	4	Тема 2. Етичні аспекти бізнес-комунікацій Тема 3. Психологія бізнес-комунікацій	Л2: Етика як наука: етимологія терміну, поняття, структура, завдання та функції. Бізнес-комунікації з аспекту етики. Історія розвитку етикету в Україні. Етикет як сукупність правил поведінки людини. Діловий стиль: візитні картки, одяг ділової людини, сувеніри та подарунки, етикет за столом. Професійна культура та мораль. Культура слухання та культура мовлення. Вимоги до публічного виступу. Форми ділового спілкування: ділова бесіда, ділова розмова по телефону, ділове листування, ділові прийоми. Норми поведінки керівника. Етичні кодекси та їх значення. П2: Опитування, написання доповіді. Презентації доповідей відповідно до виконаного завдання, виконання ситуаційних та творчих завдань. Л3: Психологічні особливості та фактори бізнес-комунікацій. Комунікації та професіональний розвиток. Вплив темпераменту на бізнес-комунікації. П3: Опитування, написання доповіді. Презентації	Опитування, дискусії, виконання практичних завдань

					доповідей відповідно до виконаного завдання, обговорення, виконання аналітичних, ситуаційних та творчих завдань. СР: Підготовка до опитування, виконання домашнього завдання, опрацювання лекційного матеріалу.	
4-5	4	4	6	Тема 4. Переговори: стратегії, динаміка, ведення, аналіз і виконання результатів	Л4: Переговори як різновид комунікації. Особливості переговорів. Стратегії ведення переговорів. Позиційний торг. Конструктивні переговори. Динаміка переговорів. Підготовка до переговорів. Процес ведення переговорів. Аналіз результатів переговорів і виконання досягнутих домовленостей. П4: Опитування, написання доповіді. Презентації доповідей відповідно до виконаного завдання, обговорення, виконання аналітичних, ситуаційних та творчих завдань. Л5: Ведення переговорів. Уточнення інтересів і позицій сторін, обговорення, уміння задавати питання. Типові помилки, що сковують творче мислення опонентів. Аналіз результатів переговорів і виконання досягнутих домовленостей. П5: Опитування, написання доповіді. Презентації доповідей відповідно до виконаного завдання, обговорення, виконання аналітичних, ситуаційних та творчих завдань, тестування. СР: Підготовка до модульної контрольної роботи.	Опитування, дискусії, виконання практичних завдань
6		1	2	Теми 1-4	П6: Модульна контрольна робота, частина 1 (МКР)	Оцінювання МКР за темами 1-4
6-7	4	3	4	Тема 5. Тактичні прийоми та умови успішного ведення переговорів	Л6: Прийоми, що використовуються при позиційному торзі. Прийоми, що використовуються при конструктивних переговорах. Прийоми, що носять двоїстий характер. Склад групи переговорників, вибір і підготовка місця зустрічі. П6: Опитування, написання доповіді. Презентації доповідей відповідно до виконаного завдання, обговорення, виконання аналітичних, ситуаційних та творчих завдань. Л7: Уміння слухати у переговорах. Ідентифікація конфлікту та рекомендації щодо його розв'язання. Психологічні умови успішності переговорів. Поради переговорників-експертів. П7: Опитування, написання доповіді. Презентації доповідей відповідно до виконаного завдання, обговорення, виконання аналітичних, ситуаційних та творчих завдань, тестування. СР: Підготовка до опитування, виконання домашнього завдання, опрацювання лекційного матеріалу.	Опитування, дискусії, виконання практичних завдань
8-9	4	4	6	Тема 6. Маніпуляції у переговорах	Л8: Поняття маніпуляції в переговорах. Варіанти емоційного тиску. Варіанти маніпуляції довірою. Варіанти маніпуляції обставинами. П8: Опитування, написання доповіді. Презентації доповідей відповідно до виконаного завдання, обговорення, виконання аналітичних, ситуаційних та творчих завдань. Л9: Варіанти маніпулятивної подачі інформації. Популярні маніпулятивні тактики. Типи маніпуляторів за Евереттом Шостромом. Причини маніпулятивної поведінки та прийоми захисту від маніпуляторів. П9: Опитування, написання доповіді. Презентації доповідей відповідно до виконаного завдання, обговорення, виконання аналітичних, ситуаційних та творчих завдань, тестування. СР: Підготовка до опитування, виконання домашнього завдання, опрацювання лекційного матеріалу.	Опитування, дискусії, виконання практичних завдань
10-11	4	4	6	Тема 7. Внутрішній PR: сутність, система, інструменти	Л10: Сутність, завдання і порядок розроблення внутрішнього PR. Внутрішній PR і управління кадрами. Інформаційна система внутрішнього PR. П10: Опитування, написання доповіді. Презентації доповідей відповідно до виконаного завдання, обговорення, виконання аналітичних, ситуаційних та творчих завдань. Л11: Прямі інструменти внутрішнього PR. Непрямі інструменти внутрішнього PR. Дослідження настроїв	Опитування, дискусії, виконання практичних завдань

					працівників. Принципи особистісного зростання працівника. П11: Опитування, написання доповіді. Презентації доповідей відповідно до виконаного завдання, обговорення, виконання аналітичних, ситуаційних та творчих завдань, тестування. СР: підготовка до опитування, виконання домашнього завдання, опрацювання лекційного матеріалу, підготовка до тестових завдань	
12-13	4	4	6	Тема 8. Письмові бізнес-комунікації	Л12: Сутність, критерії та завдання ділового листування. Критерії, яким мають відповідати ділові листи: лаконічність, структурованість, грамотність, людяність. Завдання ділового листування. Типові помилки у діловому листуванні. П12: Опитування, написання доповіді. Презентації доповідей відповідно до виконаного завдання, обговорення, виконання аналітичних, ситуаційних та творчих завдань, тестування. Л13: Правильний початок і завершення професійного ділового електронного листа. Дослідження аудиторії, вибір стилю, способи початку повідомлення, способи закінчення повідомлення. П13: Опитування, написання доповіді. Презентації доповідей відповідно до виконаного завдання, обговорення, виконання аналітичних, ситуаційних та творчих завдань, тестування. СР: підготовка до опитування, виконання домашнього завдання, опрацювання лекційного матеріалу, підготовка до тестових завдань	Опитування, дискусії, виконання практичних завдань
14		1	2	Теми 5-8	П14: Модульна контрольна робота, частина 2 (МКР)	Оцінювання ПРН за темами 5-8
14-15	4	1	4	Тема 9. Публічні виступи у бізнес-комунікаціях	Л14: Подолання страху перед аудиторією. Поради для подолання страху перед аудиторією. Спілкування з аудиторією: зв'язок зі слухачами, жести, голос. Помилки під час вступу до промови. Л15: Вдалий початок публічного виступу. Варіанти початку промови. Правила успішного публічного виступу. Підготовка до виступу, план виступу, роль закінчення промови. 5 кроків до впливу на людей публічним виступом. П14: Опитування. Обговорення, виконання ситуаційних та творчих завдань. СР: Опрацювання лекційного матеріалу	Опитування, виконання практичних завдань
15		2	10	Індивідуальне завдання/ Реферат	П15: доповідь за результатами написання реферату СР: підготовка за темою виконання реферату	Презентація реферату
			6	Залік	СР: підготовка до складання заліку	Виконання залікової контрольної роботи або отримання заліку згідно з поточним рейтингом
Разом	30	30	60			

6. Самостійна робота здобувача

Самостійна робота здобувача передбачена у вигляді більш глибокого опрацювання теоретичних матеріалів лекцій, виконання практичних завдань, підготовки до модульної контрольної роботи, написання індивідуального та / чи командного реферату та підготовки до складання екзамену. Обсяг часу на виконання самостійної роботи становить 60 год.

Самостійна робота здобувачів денної форми навчання

№ з/п	Самостійна робота здобувачів	Кількість годин СРС
1	Підготовка до аудиторних занять: пошук та аналіз інформації для кейс-завдань та аналітичних доповідей, рольової гри, підготовка до презентації доповідей та командних виступів	40

2	Підготовка до написання модульної контрольної роботи	4
3	Підготовка реферату	10
4	Підготовка до заліку	6
	Усього	60

7. Політика навчальної дисципліни (освітнього компонента)

Правила відвідування занять. Здобувачі вищої освіти зобов'язані відвідувати навчальні заняття передбачені графіком освітнього процесу (Правила внутрішнього розпорядку Національного технічного університету України “Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського” (п. 9.4. <https://kpi.ua/admin-rule>). Присутність або відсутність здобувача на навчальному занятті шляхом нарахування або зниження балів не оцінюється.

Дистанційний режим навчання. У разі запровадження обмежень на відвідування університету, пов'язаних з введенням карантину або режиму воєнного стану в державі, освітній процес здійснюється у дистанційному режимі відповідно до Положення про дистанційне навчання в КПІ ім. Ігоря Сікорського (<https://osvita.kpi.ua/index.php/node/188>), Регламенту організації освітнього процесу в дистанційному режимі (<https://profkom.kpi.ua/reglament-organizatsiyi-osvitnogo-protsesu-v-distantsiynomu-rezhimi>) та Регламенту проведення семестрового контролю в дистанційному режимі (<https://osvita.kpi.ua/node/148>). У режимі дистанційного навчання заняття відбуваються у вигляді онлайн-конференції на платформі Zoom або Meet. Результати оцінювання висвітлюють у АС «Електронний кампус» на особистій сторінці здобувача (<https://ecampus.kpi.ua>).

Правила поведінки на заняттях. На заняттях слід дотримуватись норм етичної поведінки визначених у Кодексі честі Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» (<https://kpi.ua/code>). На території університету здобувачі мають поводити себе відповідно до Правил внутрішнього розпорядку (<https://kpi.ua/admin-rule>). В аудиторіях на лекційних та практичних заняттях, а також під час проведення занять у формі відеоконференції, користуватись мобільним телефоном потрібно у беззвучному режимі і тільки для пошуку необхідної для виконання завдань інформації, у т.ч. в інтернеті. Під час дистанційного режиму навчання слід використовувати інформацію розміщену на Платформі дистанційного навчання «Сікорський» / Електронний кампус. Активність, опрацювання та підготовка аналітичних матеріалів за результатами опрацювання лекційного матеріалу, аналітичних доповідей та навчально-дослідних завдань є запорукою успішного освоєння матеріалу та формування відповідних програмних результатів.

Позааудиторні заняття та залучення професіоналів-практиків. Під час вивчення дисципліни можливі позааудиторні заняття, що включають відвідування науково-практичних заходів, лекторів, тренінгів в межах тематики дисципліни. Для опанування і поглиблення практичних навичок для спільного проведення занять можуть бути запрошені професіонали-практики (стейкхолдери).

Визнання результатів навчання, набутих у неформальній/інформальній освіті. Порядок визнання таких результатів регламентується Положенням про визнання результатів навчання, набутих у неформальній / інформальній освіті (<https://osvita.kpi.ua/index.php/node/179>). Можуть бути зараховані окремі змістовні модулі або теми дисципліни. В такому разі здобувач звільняється від виконання відповідних завдань, отримуючи за них максимальний бал відповідно до рейтингової системи оцінювання.

Правила захисту індивідуальних завдань. Індивідуальним завданням з курсу є реферат. В ньому має бути обґрунтовано і аргументовано викладено опрацювання прикладної інформації за запропонованою тематикою. Після виконання індивідуального завдання здобувач має підготувати презентацію для представлення отриманих результатів. Представлення результатів відбувається на передостанньому практичному занятті семестру. Під час обговорення і презентування результатів надаються відповіді на уточнюючі запитання. Максимальні бали

отримуються у разі наявності творчого підходу до глибокого розкриття теми, використання для виконання вітчизняних та закордонних наукових праць, монографічного методу дослідження, наявності узагальнень, аналітичних обґрунтувань, відображення власної позиції автора реферату. Реферат може бути відхилений викладачем, у разі надання на перевірку з порушенням термінів виконання, наявні суттєві зауваження щодо змісту, оформлення, містить значний рівень запозичень.

Правила призначення заохочувальних та штрафних балів. Заохочувальні бали, які не входять до загальної шкали оцінювання можуть бути отримані за участь у олімпіадах, конференціях, конкурсах наукових робіт, підготовка оглядів наукових праць чи наукових публікацій. Сума заохочувальних балів складає 10 балів, при цьому загальний рейтинговий бал здобувача не може перевищувати 100 балів.

Політика оцінювання контрольних заходів. Оцінювання контрольних заходів здійснюється згідно з Положення про систему оцінювання результатів навчання в КПІ ім. Ігоря Сікорського (<https://osvita.kpi.ua/node/37>), Положення про поточний, календарний та семестровий контроль результатів навчання в КПІ ім. Ігоря Сікорського (<https://osvita.kpi.ua/index.php/node/32>). Нижня межа позитивного оцінювання результату кожного контрольного заходу має бути не менше 60 % від максимальної кількості рейтингових балів, визначених для цього виду заходу, а негативний результат оцінюється у 0 балів.

РСО доводиться до відома здобувачів на першому навчальному занятті з навчальної дисципліни та не змінюється впродовж її вивчення, крім випадків перегляду рейтингової системи оцінювання впродовж семестру згідно Положення про систему оцінювання результатів навчання в КПІ ім. Ігоря Сікорського (п.7) (<https://osvita.kpi.ua/node/37>)

Поточний контроль проводиться як оцінювання результатів навчання здобувачів на основі поопераційного контролю та накопичення рейтингових балів за виконання завдань у процесі навчання відповідно до РСО.

Непроходження заходу поточного контролю в синхронному режимі без поважних причин оцінюється у 0 балів.

Заходи поточного контролю можуть відбуватися: у синхронному режимі (МКР, робота на практичних заняттях, тестування; в асинхронному режимі (виконання індивідуального семестрового завдання – реферат).

Календарний контроль проводиться двічі на семестр за встановленими в РСО критеріями оцінювання та результатами заходів поточного контролю. Умовою отримання позитивної оцінки з календарного контролю з навчальної дисципліни є значення поточного рейтингу здобувача не менше, ніж 50 % від максимально можливого на час проведення такого контролю.

Семестровий контроль проводиться у формі заліку за РСО-1 - “жорстка”. Результати навчальної діяльності, передбачені заходами поточного контролю, оцінюються впродовж семестру. Здобувачі, які виконали всі умови допуску до заліку та набрали 60 і більше балів, отримують відповідну рейтингову оцінку без потреби проходження заходу семестрового контролю, які набрали менше 60 балів, а також ті, хто бажають підвищити свою рейтингову оцінку - проходять захід семестрового контролю. У цьому разі підсумкова оцінка отримується за суму балів, які студент отримав за залікову контрольну роботу.

До відомості семестрового контролю викладач вносить підсумкову рейтингову оцінку і, у разі потреби, - відмітку «не допущено» (невиконання умов допуску до семестрового контролю), «усунено» (порушення принципів академічної доброчесності або морально-етичних норм поведінки), «не з'явився» (здобувач, був допущений, але не з'явився на залік).

Результати оцінювання висвітлюються у АС «Електронний кампус» на особистій сторінці здобувача (<https://ecampus.kpi.ua>).

Політика дедлайнів та перескладань. Модульну контрольну роботу складають лише у призначений день, визначений структурно-логічною побудовою курсу. Якщо контрольні заходи, або виконання завдань пропущені з поважних причин (хвороба або вагомі життєві обставини), надається можливість додатково скласти завдання протягом найближчого тижня. Невиконання завдань, а також порушення термінів їх виконання з неповажних причин є

причиною відсутності балів за ці контрольні заходи. Порядок ліквідації академічної заборгованості та перескладання семестрового контролю регулюється Положенням про поточний, календарний та семестровий контроль результатів навчання в КПІ ім. Ігоря Сікорського (<https://osvita.kpi.ua/index.php/node/32>). Здобувач/здобувачка, у якого/якої за результатами семестрового контролю виникла академічна заборгованість, має право її ліквідувати відповідно до Положення про надання додаткових освітніх послуг здобувачам вищої освіти в КПІ ім. Ігоря Сікорського (<https://osvita.kpi.ua/index.php/node/177>).

Процедура оскарження результатів контрольних заходів. У випадку незгоди здобувача з оцінкою за результатами контрольного заходу, він має право подати апеляцію у день оголошення результатів на ім'я декана факультету за процедурою визначеною Положенням про апеляції (<https://osvita.kpi.ua/index.php/node/182>).

Політика щодо академічної доброчесності. Обов'язковою умовою виконання завдань з освітньої компоненти є дотримання політики та принципів академічної доброчесності (<https://kpi.ua/academic-integrity>), які, у тому числі, викладено у Кодексі честі Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» (<https://kpi.ua/code>), Положенні про систему запобігання академічному плагіату в КПІ ім. Ігоря Сікорського (<https://osvita.kpi.ua/node/47>). У разі виявлення дублювання робіт, плагіату роботи здобувачі отримують нульовий рейтинг. У разі виявлення неналежних посилок за результатами перевірки на наявність запозичень, індивідуальні завдання не оцінюються і повертаються здобувачу/здобувачці на доопрацювання.

Політика використання штучного інтелекту. Використання штучного інтелекту (далі, ШІ) регламентується «Політикою використання штучного інтелекту для академічної діяльності в КПІ ім. Ігоря Сікорського» (<https://osvita.kpi.ua/node/1225>). Усі навчальні завдання з дисципліни мають бути результатом власної оригінальної роботи здобувача. Використання ШІ для автоматичної генерації відповідей без подальшого їх аналізу та доопрацювання заборонено. Здобувачам не рекомендується покладатися на ШІ як на єдине джерело інформації. Важливо перевіряти та аналізувати отримані дані з інших авторитетних джерел. Усі випадки використання ШІ для виконання завдань мають бути чітко вказані та задокументовані. Це стосується як використання текстових генераторів, так й інших інструментів ШІ. Використання ШІ має відповідати принципам академічної доброчесності. Недотримання цього положення розглядатиметься як порушення академічної етики.

8. Види контролю та рейтингова система оцінювання результатів навчання (PCO)

Оцінювання передбачає застосування рейтингової системи (PCO-1 – «жорстка») згідно Положення про систему оцінювання результатів навчання в КПІ ім. Ігоря Сікорського (<https://osvita.kpi.ua/node/37>). Максимальний сумарний рейтинг за курс – 100 балів. Нижня межа позитивного оцінювання кожного контрольного заходу складає 60% від його рейтингового балу.

8.1. Поточний контроль

8.1.1. Робота на практичних заняттях (max 70 балів)

На практичних заняттях здобувачі обговорюють з викладачем та виконують практичні завдання (відповіді на запитання з теми лекції, участь в дискусіях, у тому числі за результатами опрацювання кейсів, обговорення, вирішення ситуаційних завдань, робота у малих групах з презентацією результатів, тестування).

1. Відповіді на практичних заняттях з кейсів (max 10 балів).

Розрахунок за виконання одного кейсу:

2 бали – Активна робота, відповіді обґрунтовані

0 балів – Пасивність

2. Опитування на практичних заняттях шляхом обговорення тем лекції, дискусійне обговорення (max 10 балів).

Розрахунок за одну відповідь:

2 бали – активна робота, повні відповіді під час опитування;

0 балів – пасивність.

3. Виконання презентацій (max 4 бали).

Розрахунок за одну презентацію:

2 бали – активна робота, повні відповіді під час опитування;

0 балів – пасивність

4. Тестування (4 тести - max 30 балів).

Розрахунок за одне тестове завдання:

0,2 бали – Відповідь на тестове завдання правильна

0 балів – Відповідь на тестове завдання неправильна

5. Виконання вправ (творчі завдання, ситуаційні завдання, індивідуальна/командна роботи - max 16 балів).

Розрахунок за одне завдання:

2 бали – Якісно виконане завдання, результати обґрунтовані і доведені

1 бал – Завдання виконано з певними неточностями або не містить обґрунтувань

0 балів – Завдання не виконане

8.1.2. Модульна контрольна робота (max 10 балів).

МКР (2 частини, кожна – max 5 балів) включає: 1) тестові завдання (15 тестів, 0,2 бал кожний та тестове ситуаційне завдання – 2 бали).

Розрахунок балів за одну контрольну роботу:

5 балів – виконано тестові завдання та тестово-ситуаційне завдання правильно;

4 бали – тестові завдання виконано з 1 помилкою та ситуаційне завдання правильно;

3 бали – виконано не всі тестові завдання правильно та ситуаційне завдання правильно;

2 бали – при виконанні тестових завдань допущено помилки та відповідь на ситуаційне завдання є не правильною;

0 балів – завдання контрольної роботи не виконані, або виконані неправильно

8.1.3. Індивідуальне завдання / реферат (max 20 балів).

19-20 балів	присутній творчий підхід до розкриття теми, розкриття теми глибоке, відображена власна позиція, узагальнення і обґрунтування;
17-18 балів	глибоке розкриття теми, однак власна думка відображена не досить обґрунтовано;
15-16 балів	розкриття теми обґрунтовано з певними недоліками, опрацьований матеріал та літературні джерела є недостатніми для глибоко розкриття теми;
12-14 балів	завдання виконане, однак тему розкрито не достатньо глибоко, власна наукова позиція не відображена, відсутні власні висновки та обґрунтування;
0 балів	реферат не зараховано, наявний плагіат, тему не розкрито або реферат не виконано

8.2. Календарний контроль.

Календарний контроль проводиться двічі на семестр.

1 календарний контроль – умова отримання атестації: поточний рейтинг здобувача не менше, ніж 50 % від максимально можливого на час проведення контролю. Складено модульну контрольну роботу – частину 1, отримано завдання реферату

2 календарний контроль - умова отримання атестації: поточний рейтинг здобувача не менше, ніж 50 % від максимально можливого на час проведення контролю. Складено модульну контрольну роботу – частину 2.

8.3. Семестровий контроль (залік)

Складається з поточного рейтингу за виконання всіх видів робіт.

Здобувачі, які виконали всі умови допуску до заліку та набрали 60 і більше балів, отримують відповідну рейтингову оцінку без потреби проходження заходу семестрового контролю, що переводиться до підсумкової оцінки згідно з таблицею.

Здобувачі, які виконали умови допуску до заліку, але набрали менше 60 балів проходять захід семестрового контролю. У цьому разі підсумкова оцінка отримується за суму балів, які

студент отримав за залікову контрольну роботу, що переводиться до підсумкової оцінки згідно з таблицею.

Якщо здобувач виконав умови допуску до заліку і отримав більше 60 балів, але бажає підвищити свій результат, він може взяти участь у заліковій контрольній роботі. У цьому разі підсумкова оцінка отримується за суму балів, які студент отримав за залікову контрольну роботу, що переводиться до підсумкової оцінки згідно з таблицею. Якщо за результатами заліку здобувач отримав меншу кількість балів за кількість балів, отриманих за результатами заходів поточного контролю, то за “жорсткого” підходу здобувач отримує рейтингову оцінку за результатами заліку, що переводиться до підсумкової оцінки згідно з таблицею.

Умовами допуску здобувача до семестрового контролю є: відсутність заборгованості з індивідуального семестрового завдання - реферату.

Розрахунок балів за виконання завдань залікової контрольної роботи:

- теоретичні питання (3 питання) мають на меті виявити рівень знання матеріалу в цілому, за кожне питання:

- 10 балів відповідь на питання викладено правильно, всебічно, безпомилково і логічно;
- 9 балів відповідь на питання викладено не достатньо повно, проте основні аспекти розкрито;
- 7-8 балів відповідь не розкриває ключових елементів у викладі, здебільшого ґрунтується на власних припущеннях або розмірковуваннях, а не знанні матеріалу;
- 6 балів відповідь частково розкриває питання, здебільшого ґрунтується на власних припущеннях або розмірковуваннях, а не знанні матеріалу;
- 0 балів не має відповіді.

- тестові завдання (20 завдань) демонструють глибину знань про теоретичні засади дисципліни, належать до тестів закритої форми, мають декілька запропонованих відповідей, з яких обирається одна правильна, за кожне тестове завдання:

- 2 бал відповідь вірна;
- 0 балів відповідь не вірна

- ситуаційне завдання. Передбачає виконання двох завдань, за кожне завдання:

- 15 балів продемонстровано знання матеріалу і вдало його застосовано для аналізу та доведення ситуаційного завдання, наведено висновки з застосуванням набутих знань та вмінь
- 13-14 балів ситуаційне завдання пояснене вірно, логічно, однак не наведено висновків за результатами або допущено помилки у твердженнях, поясненнях або доведенні
- 11-12 балів ситуаційне завдання виконане, але визначене рішення не містить чітких обґрунтувань відповідних набутих навичкам пройденому курсу
- 9-10 балів завдання виконане на основі припущень
- 0 балів завдання не виконано

Відповідність рейтингових балів оцінкам за університетською шкалою:

Рейтингова оцінка здобувача (бали)	Університетська шкала оцінок рівня здобутих компетентностей (результатів навчання)
95...100	Відмінно
85...94	Дуже добре
75...84	Добре
65...74	Задовільно
60...64	Достатньо
Менше 60	Незадовільно

Відмітки у відомості семестрового контролю, у разі не виконання визначених умов складання семестрового контролю:

Відмітка	Пояснення
Не допущено	<i>Невиконання умов допуску до семестрового контролю</i>
Усунено	<i>Порушення принципів академічної доброчесності або морально-етичних норм поведінки</i>
Не з'явився	<i>Здобувач, був допущений, але не з'явився на залік</i>

1. Додаткова інформація з кредитного модуля

У рейтинг здобувача можуть бути зараховані сертифікати проходження очних або дистанційних курсів за тематикою курсу на платформах Prometheus та Coursera.

Робочу програму кредитного модуля (силабус):

Склала: професор кафедри промислового маркетингу, д.е.н., проф. Шульгіна Людмила Михайлівна

Ухвалено кафедрою промислового маркетингу (протокол № 20 від 27.06.2025р.)

Погоджено Методичною комісією факультету менеджменту та маркетингу (протокол №11 від 30.06.2025р.).

Оновлено згідно нової редакції «Положення про систему оцінювання результатів навчання в КПІ ім. Ігоря Сікорського» (Наказ № НОД/761/25 від 19.09.2025 р.)

Переухвалено кафедрою промислового маркетингу (протокол № 9 від 26.09.2025 р.)

Погоджено Методичною комісією факультету менеджменту та маркетингу (протокол № 3 від 30.09.2025 р.)