

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Волинський національний університет імені Лесі Українки
Факультет економіки та управління
Кафедра економіки, підприємництва та маркетингу

СИЛАБУС
вибіркового освітнього компонента
БІЗНЕС-ТРЕНІНГ
підготовки магістра
спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
освітньо-професійної програми Економіка підприємства

Силабус освітнього компонента «БІЗНЕС-ТРЕНІНГ» підготовки магістра, галузі знань 07 Управління та адміністрування, спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність, за освітньою програмою Економіка підприємства.

Розробник: Ліповська-Маковецька Н.І., к.е.н., доцент

Погоджено

Гарант освітньо-професійної програми



Наталія ХОМЮК

Силабус освітнього компонента затверджено на засіданні кафедри економіки, підприємництва та маркетингу

протокол № 5 від 09.01.2023 р.

Завідувач кафедри



Олена ПАВЛОВА

I. Опис освітнього компонента

II Семістр освітнього компонента		
Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітньо-професійна програма, освітній рівень	Характеристика освітнього компонента
Денна/заочна форма навчання	07 Управління і адміністрування 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність Економіка підприємств Другий (магістр)	Вибірковий
Кількість годин/кредитів 120/4		Рік навчання 1
		Семестр 2-ий
		Лекції 20 год.
ІНДЗ: <u>немає</u>		Практичні 20 год.
		Самостійна робота 72 год.
		Консультації 8 год.
Мова навчання:		Форма контролю: залік
		українська

II. Інформація про викладача

ППП: ЛІПОВСЬКА-МАКОВЕЦЬКА НАТАЛІЯ ІВАНІВНА

Науковий ступінь: кандидат економічних наук

Вчене звання: доцент

Мобільний телефон: 050-675-66-00

E-mail: lipovska-makovetska.nataliia@vnu.edu.ua

Електронний розклад: <http://94.130.69.82/cgi-bin/timetable.cgi?n=700>

III. Опис освітнього компонента

1. Анотація освітнього компонента. Освітній компонент «Бізнес тренінг» належить до вибірових освітніх компонентів і спрямований на засвоєння здобувачами освіти знань щодо функціонування та ефективного управління суб'єктами господарювання в сучасних умовах розвитку економіки. Вивчення освітнього компонента передбачає засвоєння особливостей організації підприємницької діяльності, можливостей застосування бенчмаркінгу, аутсорсингу та інших моделей на підприємстві, адаптації сучасних методів мотивації персоналу на українських підприємствах, основних підходів до оцінки ефективності реклами, методів стратегічного аналізу тощо.

2. Мета і завдання освітнього компонента. Мета освітнього компонента – формування у майбутніх фахівців теоретичних знань і практичних навичок у сфері економіки і підприємництва, а також набуття вмінь управління бізнесом, вирішення проблем ефективного управління організацією.

Основними завданнями вивчення освітнього компонента «Бізнес-тренінг» є:

- формування знань щодо розвитку бізнесу;
- набуття навичок застосування бізнес-комунікації для підтримки взаємодії підприємства з його внутрішнім та зовнішнім середовищем;
- розкриття поняття іміджу ділової людини та організації;
- визначення, аналіз проблем підприємництва та розробка заходів щодо їх вирішення;

- вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми;
- набуття навичок мотивації працівників та рухатися до спільної мети;
- визначення та впровадження стратегічних планів розвитку суб'єктів господарювання у сфері підприємництва;
- вміння управляти суб'єктами господарювання у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності з метою забезпечення їх ефективності;
- впровадження інноваційних проєктів з метою створення умов для ефективного функціонування та розвитку підприємницьких структур.

3. Результати навчання (компетентності).

Інтегральна компетентність (ІК)

Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у галузі підприємництва, торгівлі та біржової діяльності або у процесі навчання, проведення досліджень та/або здійснення інновацій, що характеризуються невизначеністю умов і вимог.

Загальні компетентності (ЗК)

ЗК 1. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.

ЗК 2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.

ЗК 3. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети.

ЗК 4. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

Фахові компетентності

ФК 1. Здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких, торговельних та/або біржових структур.

ФК 3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.

ФК 4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності.

Програмні результати

ПРН1. Вміти адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності.

ПРН 4. Застосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії з представниками різних професійних груп

ПРН 5. Вміти професійно, в повному обсязі з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання у сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.

ПРН 7. Визначати та впроваджувати стратегічні плани розвитку суб'єктів господарювання у сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.

4. Структура освітнього компонента

Назви змістових модулів і тем	Формування компетентностей та програмних результатів навчання			Кількість годин денна/ заочна					*Форма контролю / Бали**
	ЗК	ФК	ПРН	Усього	у тому числі				
					лекції	практичні	самостійна робота	консультації	
Змістовий модуль І.									
Тема 1 Бізнес-модель: сутність, елементи та види	ЗК1 ЗК 4	ФК3 ФК 4	ПРН 1 ПРН 5	15	4	2	8	1	ДС, Т, О / 8
Тема 2. Управління персоналом	ЗК1, ЗК2, ЗК 3 ЗК 4	ФК 3 ФК 4	ПРН 1 ПРН 5	14	2	2	9	1	ДС, Т, О / 8
Тема 3. Мотивація працівників: методи та прийоми	ЗК1, ЗК2 ЗК 3 ЗК 4	ФК3 ФК 4	ПРН 1 ПРН 5	16	2	4	9	1	ДС,Т, О / 8
Тема 4. Ефективні маркетингові техніки	ЗК1, ЗК2, ЗК4	ФК 3, ФК4	ПРН1, ПРН5	15	2	2	10	1	ДС,Т,О / 8
Тема 5. Стратегічний аналіз: значення, використання, види та методи	ЗК1, ЗК2, ЗК4	ФК 1	ПРН1, ПРН5 ПРН 7	16	4	2	9	1	ДС,Т,О / 7
Тема 6. Сучасне лідерство та менеджмент	ЗК 1 ЗК 2 ЗК 3 ЗК 4	ФК 3, ФК4	ПРН 1 ПРН 5	15	2	2	10	1	ДС,Т,О / 7
Тема 7. Аутсорсинг в системі управління підприємством	ЗК 1 ЗК 2 ЗК 4	ФК 3, ФК4	ПРН 1 ПРН 5	15	2	4	8	1	ДС,Т,О / 7
Тема 8. Ділове спілкування: зміст, елементи та особливості	ЗК 1 ЗК 2 ЗК 4	ФК 3, ФК4	ПРН 4 ПРН 5	14	2	2	9	1	ДС,Т,О / 7
Разом за модулем				120	20	20	72	8	60
Види підсумкових робіт								40	
Підсумкова контрольна робота								40	
Всього годин / Балів				120	20	20	72	8	100

Форма контролю*: ДС – дискусія, ДБ – дебати, Т – тести, ТР – тренінг, РЗ/К – розв’язування задач/кейсів, ІНДЗ/ІРС – індивідуальне завдання/індивідуальна робота здобувача, РМГ – робота в малих групах, МКР/КР – модульна контрольна робота/контрольна робота, П – презентація роботи; Р – реферат, О – опитування, а також аналітична записка, аналітичне есе, аналіз твору тощо.

5. Завдання для самостійного опрацювання.

Самостійна робота здобувача освіти – це форма організації навчального

процесу, за якої заплановані завдання виконуються здобувачем освіти самостійно під методичним керівництвом викладача.

До завдань самостійної роботи, які запропоновані здобувачам освіти, віднесено:

1. Вивчення лекційного матеріалу.
2. Робота з вивчення рекомендованої літератури.
3. Вивчення основних термінів та понять за темами освітнього компонента.
4. Підготовка до практичних занять, дискусій, роботи в малих групах, тестування.
5. Контрольна перевірка кожним здобувачем освіти особистих знань за запитаннями для самоконтролю.

IV. ПОЛІТИКА ОЦІНЮВАННЯ

Політика викладача щодо здобувача освіти. Відвідування занять є обов'язковою складовою вивчення освітнього компонента. Про відсутність з поважних причин здобувачі освіти зобов'язані доводити до відома викладача заздалегідь. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, карантин, міжнародна мобільність) навчання може відбуватись в он-лайн формі за погодженням із деканатом та викладачем.

Політика щодо академічної доброчесності. Жодні форми порушення академічної доброчесності не толеруються. Усі письмові роботи перевіряються на наявність плагіату. Списування під час контрольних робіт та екзамену заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування.

Політика щодо дедлайнів та перескладання. Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (-1 бал). Перескладання модулів відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

Політика щодо зарахування результатів формальної, неформальної та інформальної освіти. Результати навчання, здобуті шляхом формальної, неформальної та/або інформальної освіти, визнаються в ВНУ імені Лесі Українки шляхом валідації (https://vnu.edu.ua/sites/default/files/2021-02/Polozhennia_%20vyznannia_rezultativ_navchannia_formalnoi.pdf).

Визнання можуть підлягати такі результати навчання, отримані в неформальній освіті, які за тематикою, обсягом вивчення та змістом відповідають як освітньому компоненту в цілому, так і його окремому розділу, темі (темам), індивідуальному завданню, контрольній роботі тощо, які передбачені силабусом освітнього компонента.

Визнання результатів навчання, отриманих у неформальній та/або інформальній освіті, відбувається в семестрі, що передує семестру початку вивчення освітнього компонента, або першого місяця від початку семестру, враховуючи ймовірність не підтвердження здобувачем результатів такого навчання.

V. ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ

Формою підсумкового семестрового контролю є залік, який передбачає оцінювання засвоєного здобувачами навчального матеріалу з освітнього компонента, на підставі результатів поточного контролю.

Залік виставляється за результатами поточної роботи за умови, що здобувач

освіти виконав ті види навчальної роботи, які визначено силабусом освітнього компонента. У випадку, якщо здобувач освіти не відвідував окремі аудиторні заняття (з поважних причин), на консультаціях він має право відпрацювати пропущені заняття та добрати ту кількість балів, яку було визначено на пропущені теми. У дату складання заліку записується у відомість суму поточних балів, які здобувач освіти набрав під час поточної роботи (шкала від 0 до 100 балів).

Питання на залік

1. Бізнес-модель і її основні види.
2. Основні види ресурсів підприємства.
3. Класифікація бізнес-моделей підприємства.
4. Роль та значення управління персоналом як науки.
5. Цілі функціонування системи управління персоналом.
6. Суб'єкти функціонування системи управління персоналом.
7. Фактори впливу на людей в системі управління персоналом.
8. Класифікація та зміст принципів управління персоналом.
9. Що таке мотивація персоналу і чому вона така важлива.
10. Види мотивації персоналу.
11. Методи фінансової мотивації.
12. Методи нефінансової мотивації.
13. приклади ефективної мотивації зі світової практики.
14. Види маркетингових досліджень.
15. Види маркетингової інформації.
16. Бенчмаркінг, як тип маркетингового дослідження.
17. Цільова аудиторія маркетингових досліджень.
18. Методики проведення маркетингових досліджень.
19. Стратегічний аналіз, його місце в управлінні економікою підприємства.
20. Поняття про стратегічний аналіз.
21. Методи стратегічного аналізу.
22. Місце стратегічного аналізу в управлінні економікою підприємства.
23. Методи групування об'єктів у стратегічному аналізі.
24. Методи прогнозування в стратегічному аналізі.
25. Поняття і сутність лідерства.
26. Поведінкові теорії лідерства.
27. Ситуаційні теорії лідерства.
28. Метод Фідлера.
29. Підхід «Шлях-мета».
30. Стили керівництва.
31. Теорія життєвого циклу.
32. Модель Врума-Йеттона.
33. Аутсорсинг та його типи.
34. Основні види аутсорсингу.
35. Аутсорсинг і аутстафінг: у чому різниця?
36. Переваги аутсорсингу для бізнесу.
37. Визначення спілкування, його класифікація.
38. Форми і функції спілкування.
39. Вербальне (словесне) спілкування.
40. Невербальне спілкування.

VI. ШКАЛА ОЦІНЮВАННЯ

Оцінка в балах	Лінгвістична оцінка
90–100	Зараховано
82–89	
75–81	
67–74	
60–66	
1–59	Незараховано (необхідне перескладання)

VII. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА ТА ІНТЕРНЕТ-РЕСУРСИ

Основна

1. Бибик С., Сюта Г. Сучасна ділова культура: усне і писемне спілкування. Харків: Фоліо, 2019. 428 с.
2. Головка Т.В., Сагова С.В. Стратегічний аналіз: навч. посіб./ За ред. М.В. Кужельного. К.: КНЕУ, 2002. 306с.
3. Гордієнко П.Л., Дідковська Л.Г., Яшкіна Н.В. Стратегічний аналіз: навч. посіб. К.: Алерта, 2008. 478 с.
4. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2007. 245 с.
5. Етика ділового спілкування: навчальний посібник / Гриценко Т. Б., Гриценко С. П., Іщенко Т. Д., Мельничук Т. Ф. та ін. Київ: Центр учбової літератури, 2019. 344 с.
6. Пилипенко О. В. Стратегічний аналіз: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл./ О. В. Пилипенко; За заг. ред. М. І. Ковалю. К.: ДП “Вид. дім “Персонал”, 2018. 350 с.
7. Пономаренко В.С. Стратегічне управління розвитком підприємства. Х.: ХДЄУ, 2002. 639 с.
8. Пентилюк М., Маруніч І., Гайдаєнко І. Ділове спілкування та культура мовлення. Київ: Центр учбової літератури, 2021. 224 с.
9. Управління персоналом : підручник / О. М. Шубалий, Н. Т. Рудь, А. І. Гордійчук, І. В. Шубала, М. І. Дзямулич, О. В. Потьомкіна, О. В. Середя; за заг. ред. О. М. Шубалого. Луцьк : ІВВ Луцького НТУ, 2018. 404 с.
10. Швиданенко Г. О. Формування бізнес-моделі підприємства : навч. посіб. [Електронний ресурс] / Г. О. Швиданенко, Н. В. Ревуцька. К. : КНЕУ, 2013. 423 с

Додаткова

1. Бутов, А. М. Передумови та перспективи використання аутсорсингу в діяльності вітчизняних підприємств. *Наукові записки. Економіка*. 2012. №19. С. 466
2. Дідух, О. В. Аналіз ефективності використання аутсорсингу у господарській діяльності підприємств. *Львівська політехніка*. 2012. №739 С. 82-87.
3. Гринько Т. В., Гвініашвілі Т. З., Загинайло В. А. Роль лідерства у забезпеченні розвитку сучасних підприємницьких структур. *Бізнес Інформ*. 2022. №5. С. 75–83.
4. Подлевський, А. А., Матвійчук М. М. Аутсорсинг як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємств. *Вісник Національного університету водного господарства та природокористування*. 2010. № 1(49) Серія «Економіка». С. 162–168.

5. Кушнірюк В.К. Лідерство і керівництво як основні категорії менеджменту: тотожність чи відмінність. URL: http://www.rusnauka.com/16_ADEN_2010/Economics/68323.doc.htm

6. Непокупна Т. А., Шевченко Б. О., Машенко Д. О. Нетворкінгові комунікації у веденні бізнесу. *Економічний форум*. 2021. № 2. С. 29-33.

7. Шутько Л.Г., Шатько Д.Б. Лідерство в системі управління якістю та його роль в підвищенні конкурентоспроможності організації. *Економіка і управління інноваціями*. 2018. № 2(5). С. 61–70.

Інтернет-ресурси

1. Законодавство України: веб-сайт. URL: <https://www.rada.gov.ua>

2. Офіційний сайт Національної бібліотеки ім. Вернадського URL: <http://www.nbuv.gov.ua/>

3. Інформаційні ресурси у цифровому репозитарії бібліотеки ВНУ імені Лесі Українки. URL: <https://evnuir.vnu.edu.ua>

4. Бізнес та особистісні тренінги. <http://psychologis.com.ua/biznes-i-lichnostnye-treningi.htm>