



ЕТИКА БІЗНЕС-СПІЛКУВАННЯ

Робоча програма навчальної дисципліни (Силабус)

Реквізити навчальної дисципліни

| | |
|---|---|
| Рівень вищої освіти | <i>Перший (бакалаврський)</i> |
| Галузь знань | <i>05 «Соціальні та поведінкові науки»</i> |
| Спеціальність | <i>051 «Економіка»</i> |
| Освітня програма | <i>Економіка і бізнес</i> |
| Статус дисципліни | <i>Вибіркова</i> |
| Форма навчання | <i>очна(денна)</i> |
| Рік підготовки, семестр | <i>3 курс, весняний семестр</i> |
| Обсяг дисципліни | <i>4 кредити ЕКТС Загальна кількість: 120 годин Лекційних занять: 36 годин Практичних занять: 18 годин Самостійна робота студентів: 66 годин</i> |
| Семестровий контроль/ контрольні заходи | <i>залік</i> |
| Розклад занять | <i>http://rozklad.kpi.ua/Schedules/ScheduleGroupSelection.aspx</i> |
| Мова викладання | <i>Українська</i> |
| Інформація про керівника курсу / викладачів | <i>Лектор: к.е.н., доцент, Кириченко Сергій Олександрович, 0632373609, e-mail: serg191@ukr.net Практичні / Семинарські: к.е.н., доцент, Кириченко Сергій Олександрович, 0632373609, e-mail: serg191@ukr.net</i> |
| Розміщення курсу | <i>Google classroom, Campus, група в Telegram</i> |

Програма навчальної дисципліни

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

Метою вивчення курсу «Етика бізнес-спілкування» є формування у майбутніх фахівців системи фундаментальних знань про загальні основи бізнес-етики та ділових комунікацій відповідно до правил ділової етики та норм поведінки, прийнятих у професійному співтоваристві в сфері бізнесу, а також розкритті сучасних наукових концепцій, понять, методів та технологій підвищення ефективності управління бізнесом завдяки правильному використанню ділових комунікацій як засобу співробітництва та взаємодії.

Втілюючись у правила поведінки, котрі передбачають прийняття рішень, що впливають на долю інших людей, особисту відповідальність за наслідки, зумовлені комунікативним впливом, етика бізнес-спілкування визначає здатність людини втілювати в життя індивідуальну професійну програму з урахуванням постійних змін у суспільних процесах.

Основні завдання навчальної дисципліни: – отримання комплексу знань про предмет і специфіку етики бізнесу; – ознайомлення з основними підходами й концепціями етики бізнесу; – ознайомлення з міжнародними принципами етики бізнесу; – вивчення стану вітчизняної ділової культури й тенденцій її розвитку; – ознайомлення здобувачів вищої освіти з основами корпоративної культури й корпоративної етики; – отримання навичок ведення переговорів із діловими партнерами; – сприяння засвоєнню основних правил ділового спілкування та етикету; – забезпечення інформацією про норми ділової поведінки, прийняті в міжнародній діловій спільноті.

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

ЗК 2 Здатність зберігати моральні, культурні, наукові цінності та примножувати досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.

ЗК 4 Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК 5 Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

ЗК 7 Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

Вивчення дисципліни дозволить сформувати у студента такі фахові компетентності:

СК 2 Здатність здійснювати професійну діяльність у відповідності з чинними нормативними та правовими актами.

СК 10 Здатність використовувати сучасні джерела економічної, соціальної, управлінської, облікової інформації для складання службових документів та аналітичних звітів.

СК 17 Здатність до пошуку та генерації нових ідей, використовуючи креативні технології, уміння аналізувати результати реалізації наукових досліджень та обґрунтовувати економічну ефективність впровадження наукових досліджень.

Вивчення дисципліни дозволить сформувати у студента такі програмні результати

ПРН 2 Відтворювати моральні, культурні, наукові цінності, примножувати досягнення суспільства в соціально-економічній сфері, пропагувати ведення здорового способу життя.

ПРН 6 Використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефахівців у сфері економічної діяльності.

ПРН 15 Демонструвати базові навички креативного та критичного мислення у дослідженнях та професійному спілкуванні.

ПРН 19 Використовувати інформаційні та комунікаційні технології для вирішення соціально- економічних завдань, підготовки та представлення аналітичних звітів

ПРН 20 Оволодіти навичками усної та письмової професійної комунікації державною та іноземною мовами.

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

Пререквізити. До вивчення дисципліни студент приступає після набуття знань, навичок і вмінь з навчальних дисциплін «Правознавство», «Українська мова (за професійним спрямуванням)», «Маркетинг».

Постреквізити. Знання отримані здобувачами після вивчення навчальної дисципліни «Етика бізнес-спілкування» допоможуть здобувачам оволодіти розвинутою культурою мислення, вміти ясно і логічно висловлювати свої думки як усно, так і письмово, спланувати й реалізувати комунікативний намір, вміння встановити та підтримати контакт зі співрозмовниками, змінювати мовленнєву поведінку залежно від комунікативної ситуації.

3. Зміст навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. ЕТИКА БІЗНЕСУ ЯК НАУКА ТА ДИСЦИПЛІНА: Тема 1. «Етика бізнес-комунікацій» як навчальна дисципліна. Тема 2. Моральні передумови бізнес-спілкування. Тема 3. Сутність та зміст етики ділових відносин. Тема 4. Етнонаціональні особливості культури спілкування та етикету у бізнесі. Тема 5. Психологічні способи впливу під час ділового спілкування. Тема 6. Добір способів бізнес-комунікацій. Змістовий модуль 2. ОРГАНІЗАЦІЯ ДІЛОВОЇ ТА МІЖКУЛЬТУРНОЇ КОМУНІКАЦІЇ: Тема 7. .Взаєморозуміння та взаємодія в контексті етики та культури бізнескомунікацій. Тема 8. Могутність іміджу. Тема 9. Індивідуальна бесіда як форма ділового спілкування. Тема 10. Колективне обговорення ділових проблем. Тема 11. Етика та етикет у діловому спілкуванні з іноземними партнерами по бізнесу. Тема 12. Підготовка до проведення ділових зустрічей бізнес-партнерів. Тема 13. Етика дистанційного спілкування. Тема 14. Особливості національних моделей спілкування та етикету

4. Навчальні матеріали та ресурси

Базова література:

1. Гриценко Т. Б. Етика ділового спілкування. Навчальний посібник / Т. Б. Гриценко, С. П. Гриценко, Т. Д. Іщенко, Т. Ф. Мельничук, Н. В. Чуприк, А. П. Анохіна. – Київ : «Центр учбової літератури», 2019. – 344 с.
2. Бізнес-етика: конспект лекцій [Електронний ресурс] : навч. посіб. для студ. спеціальності 051 «Економіка» освітньою програмою «Управління персоналом та економіка праці» / М. М. Дученко, О. А. Шевчук; КПІ ім. Ігоря Сікорського. – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2020. – 56 с.
3. Максимець О. Переговори як складова частина ділової комунікації. / О. Максимець, А. Адамович // Актуальні питання гуманітарних наук. 2021. - №. 36. - Т. 2. - С. 124-128.
4. Elizabeth A. Colombo Why Better Business Communication Matters and How to Improve It. 2020. URL: <https://www.accdocket.com/why-better-business-communication-matters-and-how-improve-it>
5. Reboulet A., Jackson R. Effective Communication Approaches for Decision Analytics: An Exploration of Strategies. Effective Strategies for Communicating Insights in Business. 2021. doi: 10.4018/978-1-7998-3964-4.ch002
6. Stacho Z., Stachová K., Papula J. , Papulová Z. , Kohnová L. Effective communication in organisations increases their competitiveness. Polish Journal of Management Studies. 2019. Vol. 19 (1). pp. 391-403.

Додаткова література:

1. Стовпець В.Г., Стовпець О.В., Гловацка С.М. Корпоративна етика та психологія. Навчальний посібник. Херсон. Вид-во:Олді+, 2021.236с.
2. Ніна Вознюк. Етика. Центр навчальної літератури. 2019. 300 с.
3. Тягунова Н. Підприємництво і бізнес-культура. Кредитно-модульний курс. Центр навчальної літератури. К. 2019. 118 с.
4. Марія Пентиліук, Ігор Маруніч, Ірина Гайдаєнко. Ділове спілкування та культура мовлення. Центр навчальної літератури. 2019. 224 с.

Відповідно до тем, що вивчаються на лекційних та практичних заняттях, студенти повинні ознайомитися з відповідними положенням законодавчих та нормативних документів.

Навчальний контент

5. Методика опанування навчальної дисципліни (освітнього компонента)

Методи навчання і форми оцінювання

Викладання та опанування освітньої компоненти ґрунтується на ряді методів навчання:

основні методи навчання: лекції, практичні заняття, консультації, написання модульної контрольної роботи, індивідуальне завдання у вигляді розрахункової роботи, робота з навчально-методичною літературою та інформаційними ресурсами;

загальні методи навчання: евристичний (запитальний) — бесіда; та акроматичний (лекційний) — пояснення, розповідь, лекція, робота з підручником; проблемного викладу, інформаційно-рецептивний, проблемно-пошуковий;

спеціальні методи навчання: робота в малих групах, методи вирішення творчих завдань, аналітичні завдання, презентації, дискусія.

Опанування здобувачами вищої освіти дисципліни передбачає вивчення теоретичного матеріалу, що викладається на лекціях та матеріалу, що пропонується здобувачам вищої освіти для самостійної підготовки. Ознайомлення з новою темою передбачає короткий виклад теоретичних відомостей (нагадування здобувачам вищої освіти потрібної інформації з лекційного матеріалу, роз'яснення незрозумілих моментів тощо), розгляд особливостей кожного завдання, які супроводжуються поясненнями викладача. Під час вивчення матеріалу та при виконанні індивідуальних завдань застосовуються інформаційно-комунікаційні технології, що забезпечують проблемно-дослідницький характер процесу навчання та активізацію самостійної роботи студентів (електронні презентації до лекційних занять, використання аудіо-, відео-підтримки навчальних занять), доповнення традиційних навчальних занять засобами взаємодії на основі мережевих комунікаційних можливостей (інтернет-лекції, інтернет-семінари під час дистанційного навчання).

Засвоєння освітньої компоненти передбачає відповідні методи навчання та оцінювання, які забезпечать досягнення програмних результатів навчання:

Відповідність програмних результатів, методів навчання і форм оцінювання.

| Програмні результати навчання | Методи навчання | Форми оцінювання |
|---|--|--|
| ПРН 2 Відтворювати моральні, культурні, наукові цінності, примножувати досягнення суспільства в соціально-економічній сфері, пропагувати ведення здорового способу життя. | Лекції, практичні заняття, консультації, написання модульної контрольної роботи, індивідуальне завдання у вигляді розрахункової роботи, робота з навчально-методичною літературою і інформаційними ресурсами. Загальні методи навчання: проблемного викладу, інтерактивний, проблемно-пошуковий. Спеціальні методи навчання: презентації, аналітична доповідь, дискусія, індивідуальні навчально-дослідницькі завдання | Рейтингова система оцінювання, яка передбачає накопичення балів за: тести, модульну контрольну роботу, розрахункову роботу. Підсумковий контроль - залік |
| ПРН 6 Використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефахівців у сфері економічної діяльності. | | |
| ПРН 15 Демонструвати базові навички креативного та критичного мислення у дослідженнях та професійному спілкуванні. | | |
| ПРН 19 Використовувати інформаційні та комунікаційні технології для вирішення соціально- економічних завдань, підготовки та представлення аналітичних звітів | | |
| ПРН 20 Оволодіти навичками усної та письмової професійної комунікації державною та іноземною мовами. | | |

Тематика та структурно-логічна побудова курсу

Навчальним планом передбачено проведення 36 годин лекцій та 36 годин практичних занять, модульний контроль.

| Тиждень навчання | Назва розділів, тем | Розподіл годин | | | Опис занять | Навчальна діяльність та оцінювання |
|------------------|---|----------------|----|----|--|--|
| | | Л | ПЗ | СР | | |
| 1 | Тема 1. Тема 1. «Етика бізнес-комунікацій» як навчальна дисципліна | 2 | 2 | 3 | Л: «Етика бізнес-комунікацій» як навчальна дисципліна. (2) ПЗ: «Етика ділового спілкування»: об'єкт, предмет, завдання навчальної дисципліни. Спілкування як основа життєдіяльності та взаємодії людей. Особливості ділового спілкування. Культура ділового спілкування. Гуманістична спрямованість етики спілкування та її значення. (4) | Н: аналітичні завдання. О: індивідуальне опитування |
| 2 | Тема 2. Моральні передумови бізнес-спілкування | 2 | 2 | 3 | Л: Моральні передумови бізнес-спілкування (2) ПЗ: Мораль і моральність у суспільстві. Моральні цінності як основа гуманістичного спілкування. Моральні норми та принципи, їх значення для досягнення високого рівня культури спілкування. (4) | Н: аналітичні завдання. О: індивідуальне опитування |
| 3 | Тема 3. Тема 3. Сутність та зміст етики ділових відносин | 2 | 2 | 3 | Л: Тема 3. Сутність та зміст етики ділових відносин (2) ПЗ: Методологічні та аксіологічні основи розвитку етики ділових відносин. Роль етичних рекомендацій та етичних нормативів в управлінні. Сутність та зміст етики ділових відносин. (4) | Н: аналітичні завдання. О: індивідуальне опитування |
| 4 | Тема 4. Етнонаціональні особливості культури спілкування та етикету у бізнесі | 3 | 2 | 3 | Л: Етнонаціональні особливості культури спілкування та етикету у бізнесі (2) ПЗ: Етикет як сукупність правил поведінки та зовнішня характеристика культури спілкування. Особливості культури спілкування та етикету українського народу. Моральні основи етикету. (1) | Н: аналітичні завдання. О: індивідуальне опитування |

| | | | | | | |
|-------|---|---|---|---|--|--|
| 5 | Тема 5. Психологічні способи впливу під час ділового спілкування | 3 | 2 | 3 | Л: Психологічні способи впливу під час ділового спілкування (2) ПЗ: Повідомлення як спосіб спілкування. Психологічні способи впливу під час спілкування. Маніпулювання та актуалізація. (4) | Н: аналітичні завдання. О: індивідуальне опитування, тестування |
| 5 | Тема 6. Добір способів бізнес-комунікацій. | 3 | 2 | 4 | Л: Добір способів бізнес-комунікацій. (2) ПЗ: Моделі спілкування. Стили спілкування. Стратегії та тактики спілкування. (2) | Н: аналітичні завдання. О: індивідуальне опитування |
| 7-8 | Тема 7. .Взаєморозуміння та взаємодія в контексті етики та культури бізнескомунікацій | 3 | 3 | 4 | Л: .Взаєморозуміння та взаємодія в контексті етики та культури бізнескомунікацій (2) ПЗ: Процеси адаптації на підприємстві. Причини адаптації підприємства. Адаптація до умов зовнішнього середовища діяльності підприємства. Економічна безпека підприємства. Роль адаптації підприємства (його структурних підрозділів) у забезпеченні економічної безпеки. (2) | Н: аналітичні завдання. О: індивідуальне опитування, тестування |
| 7 | Модульна контрольна робота (МКР) | | 1 | 2 | Передбачає тестові завдання | |
| 9-10 | Тема 8. Могутність іміджу | 3 | 2 | 4 | Л: Могутність іміджу (4) ПЗ: Визначення поняття « імідж», 2 золотих правила іміджу, критерії вибору моделі поведінки, 10 умов зворотного зв'язку в діловому світі,, що пред'являються до тактики спілкування, 10 принципів , складових основу мудрого ставлення до життя, 15 законів побудови ділового іміджу , 20 якостей лідерів майбутнього, принципи управління іміджем, патерн поведінки, 25 законів управління людьми, про діловому одязі чоловіки, діловий одяг жінки, перше враження, 2 моделі поведінки. (2) | Н: аналітичні завдання. О: індивідуальне опитування, тестування |
| 11-12 | Тема 9. Індивідуальна бесіда як форма ділового спілкування | 3 | 2 | 4 | Л: Індивідуальна бесіда як форма ділового спілкування (4) ПЗ: Функції, види, етапи індивідуальної бесіди. Особливості бесіди по телефону. Правила етикету в бесідах з клієнтами. Індивідуальні бесіди керівника з підлеглими. Бесіда виховного характеру. (2) | Н: аналітичні завдання. О: індивідуальне опитування |
| 13 | Тема 10. Колективне обговорення ділових проблем | 3 | 2 | 3 | Л: Колективне обговорення ділових проблем (4) ПЗ: Форми колективного обговорення проблем. Переговори. Нарада. Збори. Дискусія. . (2) | |
| 14 | Тема 11. Етика та етикет у діловому спілкуванні з іноземними партнерами по бізнесу | 3 | 3 | 3 | Л: Етика та етикет у діловому спілкуванні з іноземними партнерами по бізнесу (4) ПЗ: Етичні засади спілкування з іноземними партнерами. Усне і писемне спілкування, його специфіка. Ділові переговори. Стратегії поведінки в конфліктних ситуаціях. (2) | |
| 14 | Модульна контрольна робота (МКР) | | 1 | 2 | Передбачає тестові завдання | |

| | | | | | | |
|---------------|--|-----------|-----------|-----------|--|------------------------------------|
| 15-16 | Тема 12. Підготовка до проведення ділових зустрічей бізнес-партнерів | 2 | 2 | 3 | Л: Підготовка до проведення ділових зустрічей бізнес-партнерів (4) ПЗ: Домовленість про ділову зустріч. Проведення переговорів. Організація зустрічі делегації. Стандартні етикетні ситуації.. (2) | |
| 17 | Тема 13. Етика дистанційного спілкування. | 2 | 4 | 3 | Л: Етика дистанційного спілкування. (4) ПЗ: Особливості електронної переписки. Правила електронної переписки. Особливості поведінки в соціальних мережах.. (2) | |
| 18 | Тема 14. Особливості національних моделей спілкування та етикету | 2 | 4 | 3 | Л: Особливості національних моделей спілкування та етикету (4) ПЗ: Визначення основних термінів: спілкування, етикет, культурні відмінності. Важливість розуміння та врахування національних особливостей у спілкуванні. Культурні відмінності в спілкуванні. Порівняння національних стилів спілкування: висококонтекстний та низькоконтекстний. Поведінкові норми та етикет у різних країнах: привітання, обмін візитками, особистий простір. Специфіка бізнес-етикету: переговори, обіди, подарунки. Вирішення конфліктних ситуацій через призму культурних відмінностей. Застосування національної етикету у бізнесі та міжкультурному спілкуванні. (2) | |
| | Розрахункова робота | | | 10 | ПЗ6 захист РР | О: індивідуальне опитування |
| | Залік | | | 6 | | |
| Всього | | 36 | 18 | 66 | | |

6. Самостійна робота здобувача вищої освіти

Навчальним планом передбачено 66 години самостійної роботи. На самостійну роботу виносяться: підготовка до аудиторних занять, до виконання модульної контрольної роботи, виконання розрахункової роботи, підготовка до складання семестрового контролю у формі заліку.

Вид самостійної роботи, обсяг годин на виконання

| № з/п | Обсяг годин | Вид самостійної роботи |
|-------|-------------|--|
| 1 | 2 | 3 |
| 1 | 46 | Підготовка до аудиторних занять |
| 2 | 4 | Підготовка до виконання модульної контрольної роботи |
| 3 | 10 | Виконання розрахункової роботи |
| 4 | 6 | Підготовка до складання семестрового контролю у формі заліку |
| Разом | 66 | |

Політика та контроль

7. Політика навчальної дисципліни (освітнього компонента)

Відвідування занять та поведінка на заняттях. Відвідування лекцій, практичних занять, а також відсутність на них, не оцінюється, однак, є рекомендованим, оскільки на них викладається теоретичний та практичний матеріал та розвиваються навички, необхідні для найбільш ефективного освоєння дисципліни. Бали за присутність на лекціях та практичні заняття не додаються, але вагома частина

рейтингу здобувача вищої освіти формується через активну участь на лекціях та виконання завдань, що даються на практичних заняттях. Тому пропуск лекцій та практикумів не дає можливість отримати здобувачу вищої освіти бали у семестровий рейтинг.

Заохочувальні та штрафні бали. Активність здобувача вищої освіти на заняттях, його готовність до дискусій та участь в обговоренні навчальних питань може бути оцінена заохочувальними балами на розсуд викладача.

Заохочувальні бали студент також може отримати за поглиблене вивчення окремих тем курсу, що може бути представлено у вигляді наукових тез, наукової статті, есе, презентації тощо; за участь у студентських олімпіадах та конкурсах наукових робіт згідно тематики курсу. Штрафні бали з дисципліни не передбачаються.

Захист індивідуального семестрового завдання передбачено у вигляді стислої доповіді за виконаним завданням, та відповідей на запитання. За форс-мажорних обставин, що зумовили нестачу часу, індивідуальне семестрове завдання зараховується за результатами представленої готової роботи та із урахуванням відповідей на запитання викладача щодо виконаної роботи, поставлених в індивідуальному порядку. Для здобувачів вищої освіти у освітньо-професійній програмі яких передбачено виконання РР мають здати її у визначений викладачем термін. РР студенти мають захищати у формі особистої бесіди (відповідей на питання) з викладачем.

Пропущені контрольні заходи. Якщо контрольні заходи пропущені з поважних причин (хвороба чи вагомі життєві обставини), здобувачу вищої освіти надається можливість додатково скласти контрольне завдання протягом найближчого часу. В разі порушення термінів і невиконання завдань з неповажних причин, здобувач вищої освіти, який не набрав 40 балів під час семестру, не допускається до складання заліку в основну сесію. Детальніше за посиланням: <https://kpi.ua/files/n3277.pdf>

Процедура оскарження результатів контрольних заходів. Здобувачі вищої освіти мають можливість підняти будь-яке питання, яке стосується процедури контрольних заходів та мають право оскаржити результати контрольних заходів, але обов'язково аргументовано, пояснивши з яким критерієм не погоджуються відповідно до оціночного листа та/або зауважень.

Академічна доброчесність. Політика та принципи академічної доброчесності визначені у розділі 3 Кодексу честі Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського». Детальніше: <https://kpi.ua/code>.

Норми етичної поведінки. Норми етичної поведінки здобувачів вищої освіти і працівників визначені у розділі 2 Кодексу честі Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського». Детальніше: <https://kpi.ua/code>.

Позааудиторні заняття. В межах вивчення навчальної дисципліни за бажанням здобувача вищої освіти передбачається участь в олімпіадах, конференціях, форумах, круглих столах, написанні статей тощо.

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

Оцінювання передбачає застосування рейтингової системи другого типу згідно Положення про систему оцінювання результатів навчання в КПІ ім. Ігоря Сікорського (PCO-1) (<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.

Стартовий рейтинг (протягом семестру) включає бали, які здобувач вищої освіти отримує за: виконання завдань по практичних заняттях; відповіді; виконання модульної контрольної роботи; виконання розрахункової роботи.

Контрольні заходи та критерії їх оцінювання

8.1. Поточний контроль

8.1.1. Робота на практичних заняттях (тах 36 балів)

1. Відповіді на практичних заняттях: відповіді на запитання з теми лекції, участь в дискусіях, у тому числі за результатами опрацювання кейсів, обговореннях, відповіді під час усного опитування, аналітичні доповіді (2 бали x18).

Розрахунок за одну відповідь:

- 2- активна робота, повні відповіді під час опитування;
- 1.5 -плідна робота, часткові відповіді під час опитування;
- 1 - робота з доповненням до відповідей інших здобувачів;
- 0 пасивність

2. *Опрацювання аналітичних навчальних завдань*: аналітичні, навчальні завдання, у тому числі, виконані під час роботи у малих групах з презентацією результатів на практичних заняттях (4 завдання – **макс 20 балів**).

Розрахунок за одне завдання:

- 5 балів – якісно виконане завдання, результати обґрунтовані і доведені;
- 4 балів – наявні певні недоліки у виконанні завдання, які суттєво не впливають на його результат;
- 3 бали – завдання виконано з неточностями, що мають вплив на обґрунтування результату;
- 0 балів – завдання не виконане

8.1.2. Модульна контрольна робота (макс 20 балів)

Модульна контрольна робота складається з двох частин (контрольна робота 1 (10 балів) та контрольна робота 2 (10 балів)).

Розрахунок балів за одну контрольна роботу:

- 9..10 балів – повна відповідь (не менше 90 % потрібної інформації);
- 7..8 балів – достатньо повна відповідь (не менше 75 % потрібної інформації) або повна відповідь з незначними неточностями;
- 5..6 балів – неповна відповідь (не менше 60 % потрібної інформації) та незначні помилки;
- 0..4 балів – відповідь становить 0-59%

Результат контрольного заходу для здобувача, який не з'явився на нього, оцінюється нульовим балом.

8.1.3. Розрахункова робота (макс 24 балів).

Розрахунок балів за виконання розрахункової роботи:

- 23-24 балів – розрахункову роботу виконано у повному обсязі з належним аналізом та обґрунтуванням отриманих даних;
- 22-23 балів – розрахункову роботу виконано у повному обсязі з незначними помилками, які суттєво не впливають на її результат;
- 18-21 балів – розрахункову роботу виконано з помилками, які мають вплив на її результат, обґрунтування та висновки;
- 14-17 балів – розрахункову роботу виконано не у повному обсязі, є грубі помилки у розрахунках, отримані дані не обґрунтовано;
- 0 балів – розрахункову роботу не зараховано, наявний плагіат, дублювання з іншими роботами або розрахункову роботу не виконано

8.2. Календарний контроль.

Календарний контроль проводиться двічі на семестр.

- 7 тиждень - Умова отримання атестації: поточний рейтинг не менше 15 балів. Складено модульну контрольну роботу – частину 1, отримано завдання з розрахункової роботи, виконано не менше ніж 40 % з обсягу завдань;
- 14 тиждень - Умова отримання атестації: поточний рейтинг не менше 25 балів. Складено модульну контрольну роботу – частину 2 виконано розрахункову роботу та подано її на перевірку.

8.3. Семестровий контроль (залік).

Умовою допуску до заліку є виконання навчальних завдань, розрахункової роботи та модульної контрольної роботи. Залік отримується здобувачем без додаткових випробувань, якщо сума набраних балів не менша за 60. Здобувач, який у семестрі отримав більше 60 балів, але бажає підвищити свій результат, може взяти участь у заліковій контрольній роботі. У цьому разі остаточний результат складається із балів, що отримані на заліковій контрольній роботі. Здобувачі, які виконали всі умови допуску до заліку та мають рейтингову оцінку менше 60 балів складають залікову контрольну роботу. Остаточний результат складається із балів, що отримані на заліковій контрольній роботі та виконання розрахункової роботи. Залікова контрольна робота проводиться на останньому за розкладом занятті з дисципліни.

Заліковий білет містить чотири завдання, які оцінюються у 76 балів.

Кожне запитання оцінюється з 19 балів за такими критеріями:

- «відмінно» – повна відповідь (не менше 90% потрібної інформації), надані відповідні обґрунтування та особистий погляд – 17 - 19 балів;
- «добре» – достатньо повна відповідь (не менше 75% потрібної інформації), що виконана згідно з вимогами до рівня «умінь», або незначні неточності) – 14...16 балів;
- «задовільно» – неповна відповідь (не менше 60% потрібної інформації, що виконана згідно з вимогами до «стереотипного» рівня та деякі помилки) – 11...13 балів;
- «незадовільно» – незадовільна відповідь – 0 балів.

Максимальний бал за курс – 100 балів.

Відповідність рейтингових балів оцінкам за університетською шкалою:

| Кількість балів | Оцінка |
|---------------------------|--------------|
| 100-95 | Відмінно |
| 94-85 | Дуже добре |
| 84-75 | Добре |
| 74-65 | Задовільно |
| 64-60 | Достатньо |
| Менше 60 | Незадовільно |
| Не виконані умови допуску | Не допущено |

9. Додаткова інформація з дисципліни (освітнього компонента)

Перелік питань, які виносяться на семестровий контроль розміщено у дистанційному курсі, а також продубльовано у силабусі.

Методичні вказівки до виконання індивідуального завдання містяться у Навчально-методичному комплексі дисципліни, що розміщено в Електронному архіві наукових та освітніх матеріалів КПІ ім. Ігоря Сікорського (ela.kpi.ua).

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

Робочу програму навчальної дисципліни (силабус):

Складено доцентом кафедри економіки і підприємництва, к.е.н., доцентом, С.О. Кириченко

Ухвалено кафедрою економіки і підприємництва (протокол № 22 від 18.06.2024 р.)

Погоджено Методичною комісією факультету менеджменту та маркетингу (протокол № 10 від 24.06.2024 р.)