

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

(повне найменування закладу вищої освіти)

економічний факультет

(назва інституту/факультету)

Кафедра **економічної теорії, менеджменту і адміністрування**

(назва кафедри)

СИЛАБУС

навчальної дисципліни

«БІЗНЕС-ТРЕНІНГ З ФАХОВОЇ УСПІШНОСТІ»

(вказати назву навчальної дисципліни (іноземною, якщо дисципліна викладається іноземною мовою))

вибіркова

(вказати: обов'язкова, чи вибіркова)

Освітньо-професійна програма **«Менеджмент організацій і адміністрування»**

(назва програми)

Спеціальність **073 – Менеджмент**

(вказати: код, назва)

Галузь знань **07 – Управління та адміністрування**

(вказати: шифр, назва)

Рівень вищої освіти **перший (бакалаврський)**

(вказати: перший (бакалаврський) / другий (магістерський) / третій (освітньо-науковий))

економічний факультет

(назва факультету/інституту, на якому здійснюється підготовка фахівців за вказаною освітньо-професійною програмою)

Мова навчання **українська**

(вказати: на яких мовах читається дисципліна)

Розробник: **кандидат економічних наук, асистент**

Лусте Олена Олегівна

(вказати авторів (викладач (ів)), їхні посади, наукові ступені, вчені звання)

Профайл викладача:

Лусте О.О. <http://econom.chnu.edu.ua/kafedry-ekonomichnogo-fakultetu/kafedra-menedzhmentu-ekonomichnoyi-teo/kolektyv-kafedry/luste-olena-olegivna>

Контактний тел.

0958511626

E-mail:

o.luste@chnu.edu.ua

Сторінка курсу в Moodle:

Консультації

Очні консультації: за попередньою домовленістю.

Онлайн-консультації: вівторок з 13.00 до 14.00.

1. Анотація дисципліни (призначення навчальної дисципліни).

Призначення навчальної дисципліни полягає в оволодінні необхідними знаннями, обов'язковими для того, щоб розвинути здібності і практичні навички з питань організації та проведення бізнес-тренінгу командної роботи.

«Бізнес-тренінг з фахової успішності» викладається у 5 семестрі і входить до циклу професійної підготовки обов'язкових компонент освітньої програми «Менеджмент організацій і адміністрування» за спеціальністю 073 «Менеджмент».

2. Мета навчальної дисципліни:

Формування цілісного поняття про процеси організації, підготовки і проведення бізнес-тренінгів як елементу ефективного менеджменту; розкриття технології підготовки, організації і проведення бізнес-тренінгів у їх єдності і взаємозалежності; визначення основних складових елементів технології бізнес-тренінгу командної роботи; надання навичок щодо організації і проведення конкретних бізнес-тренінгів командної роботи.

3. Пререквізити.

Теоретико-методологічною базою для вивчення дисципліни є «Вступ у спеціальність», «Менеджмент», «Етика та бізнес-культура».

4. Результати навчання

Відповідно до освітньо-професійної програми підготовки бакалаврів галузі знань 07 Управління та адміністрування за спеціальністю 073 «Менеджмент» вивчення дисципліни сприяє формуванню компетентностей та програмних результатів навчання:

Загальні та спеціальні компетенції:

- ЗК 8. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.
- СК 7. Здатність обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту.
- СК 9. Здатність працювати в команді та налагоджувати між особистісну взаємодію привирішенні професійних завдань.
- СК 10. Здатність оцінювати виконувані роботи, забезпечувати їх якість та мотивувати персонал організації.
- СК 11. Здатність створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління.
- СК* 18. Здатність підтримувати високий рівень організаційної культури та надійну репутацію організації в ринковому середовищі

Результати навчання:

- ПРН 3. Демонструвати знання теорій, методів і функцій менеджменту, сучасних концепцій лідерства.
- ПРН 4. Демонструвати навички виявлення проблем та обґрунтування управлінських рішень.
- ПРН 8. Застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності організації.
- ПРН 9. Демонструвати навички взаємодії, лідерства, командної роботи.
- ПРН 10. Мати навички обґрунтування дієвих інструментів мотивування персоналу організації.
- ПРН 11. Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації.

5. Опис навчальної дисципліни

5.1. Загальна інформація

Форма навчання	Рік підготовки	Семестр	Кількість			Кількість годин						Вид підсумкового контролю
			кредитів	годин	модулів	лекції	практичні	семінарські	лабораторні	самостійна	індивідуальні	
Денна	3-й	5	4	120	2	15		30		75		Залік
Заочна	3-й	5	4	120		8		4		108		Залік

5.2. Дидактична карта навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і теми лекційних занять	Кількість годин												
	Денна форма							Заочна форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі					с.р.
		л	п	лаб	інд	с.р.		л	п	лаб	інд	с.р.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
ЗМІСТОВНИЙ МОДУЛЬ 1													
Тема 1. Основи організації бізнес-тренінгу	13	1	2	-	-	10	16	1	1	-	-	14	
Тема 2. Основи роботи з групою в процесі проведення бізнес-тренінгу	16	2	4	-	-	10	16	1	1	-	-	14	
Тема 3. Навчально-комунікаційні засоби бізнес-тренінгу	16	2	4	-	-	10	15	1		-	-	14	
Тема 4. Вплив бізнес-тренера на аудиторію	11	2	4	-	-	5	15	1		-	-	14	
Разом за змістовим модулем 1	56	7	14	-	-	35	62	4	2	-	-	56	
ЗМІСТОВНИЙ МОДУЛЬ 2													
Тема 5. Базова методика проведення бізнес-тренінгу	16	2	4	-	-	10	16	1	1	-	-	14	
Тема 6. Методика проведення конкретних тематичних бізнес-тренінгів	16	2	4	-	-	10	14	1	1	-	-	12	
Тема 7. Особливості управління командою при проведенні бізнес-тренінгу в організації	16	2	4	-	-	10	15	1		-	-	14	

Тема 8. Посттренингвий супровід	16	2	4	-	-	10	13	1		-	-	12
Разом за змістовим модулем 2	64	8	16	-	-	40		4	2	-	-	52
Усього годин	120	15	30	-	-	75		8	4			108

5.3. Зміст завдань для самостійної роботи

Самостійна робота здобувачів з дисципліни «Бізнес-тренінг з фахової успішності» направлена на узагальнення, засвоєння та закріплення знань по кожній темі. Вона включає наступні види робіт: опрацювання лекційного матеріалу, рекомендованої літератури, підготовку до практичних занять, розгляд питань, які виносилися на самостійне опрацювання, а також виконання індивідуального завдання у вигляді доповіді або есе та презентації результатів виконаного завдання.

№	Назва теми
1.	Тема 1. Основи організації бізнес-тренінгу 1. Суть, мета і завдання бізнес-тренінгу 2. Тренінг як технологія інтерактивного навчання 3. Типологія тренінгів
2.	Тема 2. Основи роботи з групою в процесі проведення бізнес-тренінгу 1. Ціннісні підстави і професійна позиція бізнес-тренера 2. Ролі бізнес-тренера і зміст його діяльності 3. Поширені помилки бізнес-тренера
3.	Тема 3. Навчально-комунікаційні засоби бізнес-тренінгу 1. Канали сприйняття інформації 2. Трьохсферна модель бізнес-тренінгу 3. Емпірична модель навчання Девіда Колба і її застосування в практиці бізнес-тренінгу 4. Розвиток учасників в рамках бізнес-тренінгу
4.	Тема 4. Вплив бізнес-тренера на аудиторію 1. Схема мотивації учасників на основі «піраміди потреб» А. Маслоу і її використання в бізнес-тренінгу 2. Процесна схема мотивації учасників бізнес-тренінгу 3. Техніки мотивації учасників
5.	Тема 5. Базова методика проведення бізнес-тренінгу 1. Тренінг як один з видів активного навчання 2. Види тренінгових груп 3. Єдність та конкуренція як чинник групової динаміки у бізнес-тренінгу 4. Сутність та класифікація тренінгових методів 5. Мотиваційні аспекти тренінгу
6.	Тема 6. Методика проведення конкретних тематичних бізнес-тренінгів 1. Дослідження потреби в тренінгу 2. Створення концепції тренінгу 3. Підходи до створення тренінгів та моделі тренінгів 4. Алгоритми і техніки проведення тренінгу 5. Типові помилки тренера під час організації тренінгу
7.	Тема 7. Особливості управління командою при проведенні бізнес-тренінгу в організації 1. Загальні уявлення про стадії розвитку групи в тренінгу. 2. Тренінгова група як колективний суб'єкт. Ключові ознаки та динаміка розвитку колективного суб'єкта тренінгової взаємодії. 3. Стадії розвитку тренінгової групи. Форми управління груповою динамікою

	(директивна, недирективна, фасилітативна). 4. Групи зі спонтанною і керованою динамікою. Феномени групової динаміки та їх урахування в різних видах тренінгів.
8.	Тема 8. Посттренінговий супровід 1. Особливості проектування тренінгу в організації 2. Пілотаж бізнес-тренінгу і оцінка результатів тренінгу в організації 3. Посттренінговий супровід

6. Освітні технології, методи навчання і викладання навчальної дисципліни

Освітні технології, що використовуються для викладання курсу

1. Лекції, під час яких розкриваються основні теоретичні концепції та принципи організаційного проектування з використанням презентацій та інших візуальних засобів для кращого засвоєння матеріалу.

2. Групові та індивідуальні завдання з аналізу реальних економічних ситуацій, підприємств та організацій, що сприяють розвитку навичок командної роботи та співпраці та навчають застосувати отримані знання у практичних ситуаціях.

3. Кейси - детальний аналіз реальних бізнес-ситуацій, які вимагають креативного мислення та прийняття рішень. Викладач використовує кейси з різних галузей бізнесу, де студентам слід дати відповіді на питання до кейсу та/або виконати відповідні завдання.

4. Використання таких технологій, як онлайн-курси, неформальні бізнес-курси, що сприяють підтримці навчання. Вони дозволяють студентам мати доступ до матеріалів у будь-який час, виконувати завдання та поглиблювати свої знання.

Під час навчальних занять використовуються **традиційні та інтерактивні методи навчання:**

- МН 1 – лекція-візуалізація;
- МН 2 – проблемна лекція;
- МН 4 – семінар-дискусія;
- МН 5 – семінар-діалог;
- МН 6 – виконання індивідуальних науково-дослідних завдань;
- МН 7 – аналіз і рішення ситуативних професійних завдань (Case study);
- МН 9 – робота в групах;
- МН 10 – проектна діяльність з використанням мультимедіа;
- МН 11 – ділові ігри;
- МН 12 – дистанційне навчання з використанням відповідних онлайн-платформ.

7. Контроль та оцінювання результатів навчальних досягнень студентів з навчальної дисципліни

Форми та методи оцінювання

- МО 1. фронтальне опитування,
- МО 2. індивідуальне опитування,
- МО 3. презентація результатів виконання індивідуальних завдань (творчих, розрахункових, аналітичних),
- МО 4. презентація результатів виконання командних завдань
- МО 5. захист бізнес-кейсів, проектів
- МО 6. ділові ігри
- МО 10. розв'язування практичних ситуацій,
- МО 13. модульні контрольні роботи
- МО 14. підсумковий контроль – залік
-

Політика щодо дедлайнів та перескладання: Роботи, які здаються із порушенням

термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (-10 балів). Перескладання модулів відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

Політика щодо академічної доброчесності: Усі письмові роботи перевіряються на наявність плагіату і допускаються до захисту із коректними текстовими запозиченнями не більше 20%. Списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів).

Політика щодо відвідування: Відвідування занять є обов'язковим компонентом оцінювання, за яке нараховуються бали. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі за погодженням із керівником курсу.

Політика щодо визнання результатів здобутих шляхом неформальної освіти: Відповідно до «Положення про взаємодію формальної та неформальної освіти, визнання результатів навчання (здобутих шляхом неформальної та/або інформальної освіти, в системі формальної освіти) у Чернівецькому національному університеті імені Юрія Федьковича (протокол №109 від 28 березня 2022 року) (<https://www.chnu.edu.ua/media/3aykf41y/polozhennia-pro-vzaiemodiiu-formalnoi-ta-neformalnoi-osvity.pdf>) допускається зарахування практичних занять, навчальних елементів та отримання додаткових балів (додатково 10 балів до підсумкової оцінки) при наявності сертифіката (свідчення, тощо) отриманого здобувачем у неформальній освіті (курси, тренінги) з вивчення тем охоплених змістовим наповнення курсу.

Проведення підсумкового контролю здійснюється у формі заліку в обсязі навчального матеріалу, визначеного навчальною програмою дисципліни і в терміни, передбачені графіком навчального процесу. Загальна підсумкова оцінка з дисципліни (максимум 100 балів) визначається як сума балів поточного і модульного контролю та результатів заліку (як можливість отримання додаткових балів, якщо набрані протягом семестру бали не влаштовують студентів). У випадку отримання менше 50 балів за результатами загального підсумкового контролю, студент обов'язково здійснює перескладання для ліквідації академічної заборгованості.

Критерії оцінювання результатів навчання з навчальної дисципліни

Критерієм успішного проходження здобувачем освіти підсумкового оцінювання може бути досягнення ним мінімальних порогових рівнів оцінок за кожним запланованим результатом навчання навчальної дисципліни.

Оцінювання знань студента під час практичних занять та виконання індивідуальних завдань проводиться за такими критеріями:

- розуміння, ступінь засвоєння теорії та методології курсу для розв'язання проблем, що розглядаються;
- ступінь засвоєння фактичного матеріалу навчальної дисципліни;
- ознайомлення з рекомендованою літературою, а також із сучасною літературою з питань, що розглядаються;
- вміння поєднувати теорію з практикою при розгляді практичних ситуацій;
- застосування аналітичних підходів;
- здатність проводити критичну та незалежну оцінку певних проблемних питань, бачити слабкі й сильні сторони організації, обґрунтовувати можливості і загрози, що існують у зовнішньому середовищі організації;
- якість і чіткість викладення міркувань.

Критерії оцінювання результатів навчання з навчальної дисципліни

Оцінка	Характеристики
A (90 – 100)	Всебічні і глибокі знання навчального матеріалу за програмою дисципліни. Студент засвоїв теоретичні засади навчальної дисципліни, специфіку практичних і тестових завдань. Глибоко знає основну літературу, а також періодичні джерела та електронні ресурси. Ознайомився з додатковою літературою, рекомендованою програмою.

	Вміє вільно виконувати практичні завдання, передбачені програмою. Системно інтерпретує програмний матеріал. Дас вичерпні, повні, грамотні відповіді на програмні запитання. Демонструє навички творчого мислення.
B (80-89)	Студент показав повні і достатні знання навчального матеріалу за програмою курсу, здатний до їхнього поповнення та оновлення в процесі подальшого навчання і практичної діяльності. Успішно виконав передбачені програмою практичні завдання без істотних зауважень.
C (70-79)	Студент опрацював основну літературу, рекомендовану програмою, а також додаткову літературу. Засвоїв основні завдання і методи курсу. Вміє використовувати на практиці програмні завдання, розв'язувати тестові завдання. Проте, наявні певні неточності, помилки.
D (60-69)	Продемонстровано знання лише базового програмного матеріалу в обсязі, необхідному для подальшого навчання і наступної роботи за спеціальністю. Програмний матеріал викладається ним непослідовно із суттєвими неточностями та помилками у формулюванні наукової термінології. Знання суміжних дисциплін та новітніх наукових даних з навчальної дисципліни є слабкими. Допускає неточності, помилки при розв'язанні задач і тестів.
E (50-59)	Недосконало і неповно дає відповіді на теоретичні питання дисципліни і розв'язує практичні завдання з суттєвими помилками, частково, але володіє необхідними знаннями для виправлення помилок під керівництвом викладача. Не може пов'язати теоретичний матеріал з практичними завданнями.
FX (35-49)	Не володіє системою знань навчального матеріалу дисципліни. Допускає грубі помилки у відповідях. Не вміє вирішувати передбачені програмою практичні завдання або допускає принципові помилки у їх виконанні.
F (1-34)	Має недостатній рівень знань для самостійного оволодіння програмним матеріалом без додаткової підготовки. Показує невміння орієнтуватися в основній літературі і нормативних матеріалах.

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою для заліку
90-100	A	зараховано
80-89	B	
70-79	C	
60-69	D	
50-59	E	
35-49	FX	не зараховано з можливістю повторного складання
0-34	F	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

Розподіл балів, які отримують студенти

Поточне тестування та самостійна робота		Залік	Сума
Змістовий модуль №1	Змістовий модуль №2		

T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8		
8	8	7	7	8	8	7	7	40	100

8. Рекомендована література

8.1. Основна

1. Raphael Amit, Christoph Zott. Business Model Innovation Strategy. Transformational Concepts and Tools for Entrepreneurial Leaders. Wiley, 2020. 368p.
2. Віннікова І.І. Особливості використання інструментів SMM у маркетинговій діяльності українських підприємств. Економічний вісник НТУУ «КПІ». 2019, №14, С. 270-285.
3. Восс К., Рез Т. Ніколи не йдіть на компроміс. Техніка ефективних переговорів. Київ.: Наш формат. 2019, 263 с.
4. Дикань В.Л., Зубенко В.О., Маковоз О.В., Токмакова І.В., Шраменко О.В. Стратегічне управління: навч. посібник. К.: «Центр учбової літератури», 2019. 272 с.
5. Ільків Н.В. Теорія та практика бізнес-тренінгів: Методичні вказівки та плани практичних занять з дисциплін гуманітарного циклу для студентів третього року навчання. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2022. 32 с.
6. Креол Флемінг. Говорити легко та невимушено. Як стати приємним співрозмовником. Київ: Клуб сімейного дозвілля. 2020. 240 с.
7. Кусумано М. Стратегії геніїв. П'ять найважливіших уроків від Білла Гейтса, Енді Гроува та Стіва Джобса. [пер. з англ. С. Новікової]. 4-те вид. Харків : Клуб Сімейного Дозвілля, 2020. 256 с.
8. Ларі Кінг, Білл Гілберт. Як розмовляти будь з ким, будь-коли і будь-де. Секрети успішного спілкування. Київ: Моноліт-Bizz. 2023. 204 с.
9. Психологія бізнесу та управління: навч. посібник/ Н.І. Жигайло, М. О. Кохан, Н.М.Данилевич; за ред. проф. Н.І. Жигайло. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2019, 308 с
10. Рокоча В., Одягайло Б., Терехов В. Бізнес-стратегії європейських компаній : навч. посіб. К: ВНЗ "Ун-т економіки та права "КРОК", 2018. 310 с.

8.2. Допоміжна

1. Адамська З. М. Соціально-психологічний тренінг як фасилітативне середовище для розвитку фасилітативних здібностей майбутнього психолога. Філософсько-психологічні аспекти лідерства в бізнесі, освіті та державі : збірник тез IV Міжнародної науково-практичної конференції, 15 березня 2019 р. Львів : СПОЛОМ, 2019. С. 17–21.
2. Антохов А.А., Клевчик Л.Л., Лусте О.О. Соціально-психологічні чинники ефективності системи менеджменту організації. *Економічний простір*. 2022, № 180. С. 134–138. <http://www.prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/1125/1084>
3. Воронкевич О. М., Чопик С. В. Психологічний тренінг як засіб розвитку комунікативної компетентності студентів. Розвиток професійної майстерності педагога в умовах нової соціокультурної реальності : збірник матеріалів II Міжнародної науково-практичної конференції : у 2 ч. (м. Тернопіль, Україна, 11–12 квітня 2019 року). Тернопіль, 2019. Ч. 1. С. 103–106.
4. Галушка З.І., Лусте О.О. Стратегії успішного бізнесу: теорія і практика. Чернівці: ЧНУ, 2021, 260 с. <https://archer.chnu.edu.ua/handle/123456789/1482>
5. Кифяк В.І., Лусте О.О. Емоційний інтелект як інструмент управління бізнес-командами в умовах флуктуацій. *Наука і техніка сьогодні*. 2023, № 1(15). С. 47-61. <http://perspectives.pp.ua/index.php/nts/article/view/3509/3529>

6. Лусте О.О. Formation of the competitiveness in the organization's management. *Proceedings of the XIV International Scientific and Practical Conference*. Prague, Czech Republic. 2022. Pp. 65-71 <https://isg-konf.com/modern-stages-of-scientific-research-development/>
7. Лусте О.О. Institutional principles of effective business strategy formation *Економіка та суспільство*. 2022, № 45. <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1998/1926>
8. Лусте О.О. Психологічні детермінанти впровадження інноваційних підходів до управління соціально-економічними системами/ Економічний та управлінський потенціал економіки: монографія / за заг. ред. З.І. Галушки. Чернівці : Чернівець. нац. ун-т. ім. Ю. Федьковича, 2020. 408 с. (С. 186-206). <https://archer.chnu.edu.ua/xmlui/handle/123456789/3100>
9. Лусте О.О., Грунтковський В.Ю. Entrepreneurship culture as a factor of strategic socio-economic changes. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2022, Том 33 (72), № 2. С. 1-8. http://econ.vernadskyjournals.in.ua/journals/2022/33_72_2/3.pdf