



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет «Чернігівська політехніка»

СЕРТИФІКАТНА ПРОГРАМА
(мікрокредитна освітня програма перепідготовки
та соціальної адаптації ВПО)

**«TURBO: освітня програма для розвитку
малого і середнього бізнесу»**

Чернігів – 2024 р.



**Funded by
the European Union**

ПРОФІЛЬ СЕРТИФІКАТНОЇ ПРОГРАМИ

1. Загальна інформація	
Назва програми	TURBO: освітня програма для розвитку малого і середнього бізнесу
Опис програми	Програма орієнтована на внутрішньо переміщених осіб (ВПО) з вищою освітою (бакалаврський рівень) та спрямована на розвиток навичок для започаткування і розвитку малого та середнього бізнесу. Вона включає комплекс дисциплін, які охоплюють ІТ, економіку, управління бізнесом та соціально-психологічну адаптацію. Програма буде викладатися в змішаному форматі, що дозволяє відвідувати аудиторні заняття як офлайн, так і онлайн. Всі матеріали, включаючи відеолекції, практичні завдання та додаткову літературу, будуть розміщені на платформі дистанційного навчання "Moodle". Такий підхід забезпечує гнучкість у навчальному процесі, дозволяючи учасникам навчатися у зручному для них режимі.
Форма(и) навчання	Змішана (аудиторна/дистанційна)
Цільова група	Внутрішньо-переміщені особи
Передумови	Наявність вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Обсяг програми	500 годин (360 годин - 12 кредитів ЄКТС і 140 годин позакредитних освітніх заходів у співпраці з ГО «Чернігів Європейський»)
Тривалість програми та організація навчання	1 семестр
Мова(и) викладання	українська
Перелік професійних компетентностей, на підвищення рівня яких спрямовано програму	➤ оволодіння навичками бізнес-проектування ➤ оволодіння навичками використання ІТ-інструментів для створення і просування веб-сайтів ➤ засвоєння базового англomовного матеріалу та соціокультурних особливостей бізнес-спілкування ➤ розуміння психологічних аспектів підприємництва, взаємодії в бізнес-середовищі та ефективного управління
Методи навчання	В процесі викладання за даною програмою використовуються інноваційні та гнучкі методи навчання, які відповідають викликам сучасної ситуації в Україні та забезпечують інклюзивність

	для всіх учасників. Навчальний процес є практично орієнтованим і адаптованим до умов війни, відключення світла та інших факторів, які можуть впливати на стабільність освіти. Гібридний формат навчання дозволяє студентам брати участь у заняттях як офлайн, так і онлайн, завдяки обладнанню, наданому ЄС. Аудиторія обладнана відеокамерою для синхронного навчання, що дозволяє учасникам брати активну участь незалежно від їхнього місця знаходження. Великий якісний монітор для презентацій, а також проєктор і екран забезпечують взаємодію між тими, хто навчається офлайн, і тими, хто приєднується дистанційно. Аудіообладнання гарантує чіткість звуку та якісне спілкування між викладачами та студентами. Для створення високоякісного відеоконтенту, який буде розміщений на платформі дистанційного навчання "Moodle", використовується професійне обладнання, включаючи відеокамери, освітлювальні прилади, радіоапаратуру, ноутбук та монітор. Це забезпечує доступ до записаних лекцій, практичних занять, додаткових матеріалів, а також можливість перегляду контенту у будь-який зручний час. Навчання у програмі також включає практичні заняття, серії воркшопів та тренінги, які спрямовані на набуття реальних навичок для ведення бізнесу. Усі заняття побудовані з акцентом на практичне застосування знань, що дозволяє учасникам відразу впроваджувати отримані навички у власні проєкти. Програма є інклюзивною і передбачає гнучкість у навчанні, враховуючи можливі перерви через відключення електроенергії або інші фактори. Завдяки доступу до дистанційної платформи, учасники зможуть продовжувати навчання незалежно від зовнішніх обставин, переглядати матеріали та виконувати завдання у зручний для них час.
Укладач(і) програми	Максѐм К.В., кандидат психологічних наук, завідувач кафедри соціальної роботи Національного університету «Чернігівська політехніка»

Структура та зміст програми

Навчальний план

№	Дисципліни	Кількість годин		
		Кредити	Всього	Форма контролю
1	Створення та просування веб-сайтів: UI/UX, No-code та SEO: Модуль 1. Основи UI/UX дизайну Модуль 2. No-code/low-code розробка веб сайтів Модуль 3. Пошукова оптимізація (SEO)	4	120	екзамен
2	Англійська мова в бізнесі	2	60	екзамен
3	Основи бізнес-проектування: Модуль 1. Оцінка вартості ММСП Модуль 2. Управління бізнес-проектами Модуль 3. Соціальне підприємництво Модуль 4. Просування на глобальних маркетплейсах Модуль 5. Серія воркшопів з питань створення власного бізнесу у співпраці з ГО «Чернігів Європейський» Модуль 6. Серія воркшопів з питань пошуку роботи та працевлаштування у співпраці з ГО «Чернігів Європейський»	6.5	190	захист бізнес-плану
4	Психологія бізнесу: Модуль 1. Психологічні основи підприємницької діяльності та лідерства Модуль 2. Серія тренінгів із соціально-психологічної адаптації («Цілепокладання і таймменеджмент», «Особистісна резильєнтність в кризових умовах», «Медіація як засіб вирішення бізнес-конфліктів»)	4.5	130	залік
ВСЬОГО:		17	500	

Короткий опис курсів

Курс 1. Створення та просування веб-сайтів: UI/UX, No-code та SEO

Знання:

- Основи UI/UX дизайну — принципи користувацького інтерфейсу (UI) та досвіду користувача (UX), вплив дизайну на зручність та привабливість веб-сайтів.
- No-code/Low-code технології — інструменти для створення веб-сайтів без програмування, як-от Wix, WordPress, та їх функціональні можливості.
- Основи SEO — як працюють пошукові системи, ключові принципи пошукової оптимізації, включаючи вибір ключових слів, оптимізацію контенту та технічні аспекти SEO.
- Структурування та просування веб-сайтів — як правильно організувати контент, налаштувати елементи веб-сайту та оптимізувати його для пошукових систем.

Навички:

- Проектувати інтуїтивні та естетично привабливі інтерфейси з використанням принципів UI/UX дизайну.
- Створювати функціональні веб-сайти за допомогою No-code/Low-code платформ (наприклад, Wix, WordPress), включаючи налаштування тем, додавання контенту та плагінів.
- Оптимізувати веб-сайти для пошукових систем (SEO), що дозволить підвищити їхню видимість та привабливість для пошукових систем і користувачів.
- Проводити базову аналітику веб-сайтів за допомогою інструментів, таких як Google Analytics, та вносити коригування на основі результатів.

Результат навчання: навички використання ІТ-інструментів для створення і просування веб-сайтів.

Форма занять:

- лекції (40 годин)
- практичні заняття (40 годин)
- самостійна робота: опрацювання матеріалів (відео і додаткова література) в системі «Moodle», виконання індивідуального завдання (38 годин)

Форма контролю: екзамен - практичне завдання і презентація створеного проєкту (2 години)

Курс 2. Англійська мова в бізнесі

Знання:

- мовний та мовленнєвий матеріал в рамках тематичного контексту курсу
- соціокультурні особливості, правила вербальної та невербальної поведінки в типових ситуаціях бізнес-спілкування

Навички:

- сприймати на слух і розуміти основний зміст автентичних повідомлень в рамках курсу;
- отримувати необхідну інформацію з англomовних джерел;
- здійснювати усну та писемну комунікацію англійською мовою в типових ситуаціях бізнес-спілкування в рамках курсу.

Результат навчання: засвоєння базового англomовного матеріалу та соціокультурних особливостей бізнес-спілкування.

Форма занять:

- практичні заняття (30 годин)
- самостійна робота: опрацювання матеріалів (відео і додаткова література) в системі «Moodle», виконання індивідуального завдання (28 годин)

Форма контролю: екзамен – тест і перевірка усного мовлення (2 години)

Курс 3. Основи бізнес-проектування

Знання:

- принципи та умови започаткування та масштабування власного бізнесу
- теоретичні засади бізнесу та бізнес-планування
- основи ринкових та маркетингових досліджень
- класичні моделі бізнесу та канву бізнес-моделі
- уявлення про соціальне підприємництво та його роль у відбудові та розвитку громади через реалізацію соціальної місії
- маркетингові інструменти просування підприємницької ідеї в бізнес-середовищі
- ресурсні потреби бізнесу та джерела їх формування
- етапи виходу компаній на глобальні маркетплейси
- особливості розробки плану професійного зростання

Навички:

- прогнозувати результати своєї діяльності
- виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи
- систематизувати досвід соціального підприємництва в Україні та закордоном
- аналізувати соціальну проблематику громади та цільових груп соціального впливу для розробки та впровадження місії соціального підприємства
- розробляти стратегії просування продукції на глобальних маркетплейсах.
- створення ефективного резюме та супровідного листа до нього, а також відеореюме та портфоліо.

Результат навчання: вміння, використовуючи шаблон-конструктор бізнес-плану, розробити та протестувати бізнес-план для власної підприємницької ідеї

Форма занять:

- лекції (30 годин)
- практичні заняття (70 годин)
- самостійна робота: опрацювання матеріалів (відео і додаткова література) в системі «Moodle», розробка бізнес-плану (85 годин)

Форма контролю: захист бізнес-планів (5 годин)

Курс 4. Психологія бізнесу

Знання:

- знання психологічних теорій та концепцій особистісного розвитку, підприємницької діяльності та міжособистісної взаємодії
- уявлення про резильєнтність у бізнесі та конструктивні практики підтримки себе і команди
- знання про побудову кар'єри в бізнесі

Навички:

- Навички цілепокладання особистісного розвитку та стратегічного планування бізнесу.
- Навички тимбілдингу та ділового спілкування з партнерами.
- Навички взаємодії зі споживачами, дослідження їх потреб та інтересів.
- Навички роботи з конфліктами в команді та партнерами.
- Розвиток навичок резильєнтності до викликів сучасності.

Результат навчання: розвинути розуміння психологічних аспектів підприємництва, взаємодії в бізнес-середовищі та ефективного управління.

Форма занять:

- лекції (10 годин)
- практичні заняття (90 годин)
- самостійна робота: опрацювання матеріалів (відео і додаткова література) в системі «Moodle», виконання індивідуального завдання (28 годин)

Форма контролю: залік – тест і есе.



Міністерство освіти і науки України
Національний університет «Чернігівська політехніка»

СИЛАБУС СТВОРЕННЯ ТА ПРОСУВАННЯ ВЕБ-САЙТІВ: UI/UX, NO-CODE ТА SEO

Розробники: Базилевич В.М., Мехед Д.Б.

(підписи)

Контакти викладачів:
bazvlamar@stu.cn.ua, d.mekhed@stu.cn.ua

1. Анотація курсу.

Курс надає цілісне розуміння процесів створення, оптимізації та просування веб-сайтів. Слухачі вивчать основи UI/UX дизайну, освоють технології No-code/Low-code для створення веб-сайтів без програмування та отримають базові знання з SEO для підвищення видимості сайтів у пошукових системах.

2. Мета та цілі курсу.

Мета курсу — формування у слухачів знань і навичок для ефективного проектування та розробки веб-сайтів за допомогою No-code/Low-code інструментів, а також оптимізації сайтів для покращення їх видимості у пошукових системах за допомогою SEO..

Цілі курсу:

- Розуміти основи UI/UX дизайну, вплив дизайну на зручність та привабливість веб-сайтів.
- Освоїти інструменти No-code/Low-code для розробки веб-сайтів (наприклад, Wix, WordPress) та їх функціональні можливості.
- Опанувати ключові принципи SEO та методи покращення видимості сайтів у пошукових системах.
- Вивчити методи структурування та оптимізації контенту для підвищення ефективності веб-сайтів.

3. Результати навчання.

Знання:

- Основи UI/UX дизайну — принципи користувацького інтерфейсу (UI) та досвіду користувача (UX), вплив дизайну на зручність та привабливість веб-сайтів.
- No-code/Low-code технології — інструменти для створення веб-сайтів без програмування, як-от Wix, WordPress, та їх функціональні можливості.

Project: 101129315-TURBO-Erasmus-EDU-2023-CBHE



**Funded by
the European Union**

- Основи SEO — як працюють пошукові системи, ключові принципи пошукової оптимізації, включаючи вибір ключових слів, оптимізацію контенту та технічні аспекти SEO.
- Структурування та просування веб-сайтів — як правильно організувати контент, налаштовувати елементи веб-сайту та оптимізувати його для пошукових систем.

Навички:

- Проектувати інтуїтивні та естетично привабливі інтерфейси з використанням принципів UI/UX дизайну.
- Створювати функціональні веб-сайти за допомогою No-code/Low-code платформ (наприклад, Wix, WordPress), включаючи налаштування тем, додавання контенту та плагінів.
- Оптимізувати веб-сайти для пошукових систем (SEO), що дозволить підвищити їхню видимість та привабливість для пошукових систем і користувачів.
- Проводити базову аналітику веб-сайтів за допомогою інструментів, таких як Google Analytics, та вносити коригування на основі результатів.

Результат навчання: навички використання IT-інструментів для створення і просування веб-сайтів.

4. Пререквізити.

Передумовами для вивчення дисципліни є базові навички роботи з комп'ютером та здатність до критичного мислення, аналізу та синтезу інформації, що полегшить розуміння методів та інструментів, які використовуються в розробці та просуванні веб-сайтів.

5. Обсяг курсу.

Вид заняття	Загальна кількість годин
Лекції	40
Практичні заняття	40
Самостійна робота	38
Форма контролю (екзамен та презентація проекту)	2

Форма проведення занять: лекційні, практичні заняття – з використанням системи дистанційного навчання Moodle (всі матеріали (відео, література, презентації, тести для самоперевірки і модульного контролю), а також методичні рекомендації розміщені у відповідних розділах курсу.

6. Тематика курсу.

Тематика курсу охоплює ключові аспекти створення та просування веб-сайтів, зокрема основи UI/UX дизайну, інструменти No-code/Low-code для розробки сайтів та принципи SEO-оптимізації. Учасники вивчатимуть методи проектування зручних інтерфейсів, створення веб-сайтів без програмування, а також ефективної оптимізації для підвищення видимості сайтів у пошукових системах.

Модуль 1. Основи UI/UX дизайну

Тема 1. Вступ до UI/UX дизайну



Основи UI/UX дизайну: що таке UI та UX, важливість дизайну для користувацького досвіду.

Принципи хорошого дизайну: кольорова гама, типографіка, використання простору.

Практика: Аналіз існуючих сайтів з точки зору UX, створення простих макетів.

Тема 2. Розробка логотипів та брендинг

Основи створення логотипів: концепції, кольори, шрифти, символіка.

Важливість брендингу: як логотип впливає на сприйняття бренду.

Практика: Розробка логотипу для свого сайту або проекту, адаптація для різних медіа.

Тема 3. Взаємодія з клієнтом та конверсії

Ефективні заклики до дії: розміщення, текст, дизайн кнопок.

Структурування сторінок: розміщення корзини, кнопок купівлі, контактних форм.

Практика: Налаштування та тестування елементів взаємодії на своєму сайті.

Тема 4. Прототипування та дизайн інтерфейсу

Прототипування: інструменти та методи, створення "каркасу" сайту.

Дизайн інтерфейсу: підготовка макетів для різних сторінок.

Практика: Створення прототипів для ключових сторінок сайту.

Тема 5. Практична розробка проекту

Практика: Від початку до кінця розробка сайту на основі попередніх макетів та дизайнів. Включає створення логотипу, структурування сторінок, розміщення елементів взаємодії, тестування та фінальну презентацію.

Тема 6. Питання та відповіді, підсумковий огляд

Закріплення матеріалу, відповіді на запитання.

Обговорення та аналіз виконаних проектів.

Модуль 2. Інструменти No-code/Low-code для розробки сайтів

Тема 1. Вступ до розробки веб-сайтів

Основи веб-технологій: що таке веб-сайт, домен, хостинг.

Типи веб-сайтів: блог, інтернет-магазин, бізнес-сайт тощо.

Огляд інструментів для розробки: WordPress, Wix, інші конструктори сайтів.

Визначення цілей для створення сайту.

Тема 2. Вступ до WordPress

Що таке WordPress, встановлення та налаштування.

Вибір теми, огляд тем WordPress.

Практика: Встановлення WordPress, налаштування теми, базові налаштування сайту.

Тема 3. Створення контенту на WordPress

Додавання та управління сторінками та постами.

Використання плагінів: контактні форми, SEO плагіни, кешування тощо.

Практика: Створення сторінок, налаштування плагінів, додавання контенту (тексти, зображення, відео).

Тема 4. Вступ до Wix

Що таке Wix, реєстрація та перші кроки.

Огляд шаблонів та функціоналу Wix.

Практика: Створення аккаунту, вибір шаблону, базові налаштування сайту.

Тема 5. Створення контенту на Wix

Редагування сторінок, додавання елементів.

Використання додатків та інструментів Wix.

Практика: Редагування шаблону, додавання контенту та інтеграцій.

Тема 6. Електронна комерція

Створення інтернет-магазину на WordPress (WooCommerce).

Створення інтернет-магазину на Wix.

Практика: Налаштування продуктів, платіжних систем, доставки на обох платформах.

Тема 7. Завершення та підсумковий проект

Підготовка до запуску сайту: тестування, безпека, резервне копіювання.

Підсумковий огляд та поради для подальшого розвитку сайту.

Практика: Створення повноцінного сайту від початку до кінця (індивідуальний проект).

Тема 8. Питання та відповіді, підсумковий огляд

Закріплення матеріалу, відповіді на запитання.

Обговорення та аналіз виконаних проектів.

Модуль 3. SEO (Search Engine Optimization)

Тема 1. Вступ до SEO

Основи SEO: що таке пошукова оптимізація та її значення.

Як працюють пошукові системи: алгоритми, краулінг та індексація.

Огляд основних факторів ранжування.

Тема 2. Дослідження та вибір ключових слів

Поняття ключових слів та їх роль у SEO.

Інструменти для підбору ключових слів (Google Keyword Planner, Ahrefs, SEMrush).

Стратегії використання ключових слів: головні, довгохвости, LSI ключові слова.

Тема 3. Оптимізація контенту на сторінці (On-Page SEO)

Правила оптимізації заголовків, описів та підзаголовків.

Робота з метатегами (title, meta description) та структура URL.

Оптимізація зображень, внутрішні та зовнішні посилання.

Тема 4. Технічне SEO

Поняття технічного SEO: швидкість завантаження, мобільна оптимізація, структура URL.

Створення та оптимізація файлів sitemap.xml та robots.txt.

Використання SSL-сертифікатів та забезпечення безпеки.

Тема 5. Зовнішнє SEO та лінкбїлдінг

Принципи лінкбїлдіngu та його вплив на ранжування.

Різновиди посилань: природні, органічні, зворотні.

Методи отримання якісних посилань (гостьові публікації, взаємні посилання).



Тема 6. Локальне SEO

Значення локального SEO для бізнесів.

Створення та оптимізація Google My Business.

Стратегія збору локальних відгуків та управління ними.

Тема 7. Аналітика та моніторинг SEO

Використання Google Analytics, Google Search Console для моніторингу SEO.

Показники для оцінки ефективності SEO (CTR, bounce rate, середній час перебування).

Як аналізувати результати та коригувати стратегію SEO.

Тема 8. Практичне завдання та підсумки

Практична робота з оптимізації сторінки та аналітики.

Підсумкове обговорення: аналіз помилок, найкращі практики.

Питання та відповіді, підсумковий огляд ключових аспектів SEO.

7. Система оцінювання та вимоги

Загальна система оцінювання курсу	Тестування після кожного модуля для перевірки теоретичних знань (UI/UX дизайн, No-code/Low-code веб-розробка, SEO). Оцінка практичних завдань під час курсу, зокрема проектування інтерфейсів, створення веб-сайтів та їх SEO-оптимізація.
Вимоги до індивідуального завдання	Підсумкова презентація створеного веб-сайту як практичного проєкту, що охоплює всі ключові етапи курсу.

8. Рекомендована література.

1. Steve Krug, *"Don't Make Me Think: A Common Sense Approach to Web Usability"*.
2. Jesse James Garrett, *"The Elements of User Experience"*.
3. Patrick McNeil, *"The Web Designer's Idea Book"*.
4. WordPress, Wix та інші довідкові матеріали офіційних сайтів платформ.



Міністерство освіти і науки України
Національний університет «Чернігівська політехніка»

СИЛАБУС ОСНОВИ БІЗНЕС-ПРОЄКТУВАННЯ

Розробники:

Валентина Москаленко

(підпис)

Контакти викладача: m.valentina.an@stu.cn.ua
+380660598160

Лариса Бабаченко

(підпис)

Контакти викладача: babachenko_lv@stu.cn.ua
+380933166732

Надія Нагорна

(підпис)

Контакти викладача: n.nagorna@stu.cn.ua
+380665656912

Олена Петрик

(підпис)

Контакти викладача: e.petryk@stu.cn.ua

1. Анотація курсу.

ММСП є ключовим сегментом ринкової економіки. Вони забезпечують економічну стабільність країни, наповнюють бюджети, створюють робочі місця, насичують ринок товарами та послугами, формують конкурентне середовище. Малий та середній бізнес відіграє ключову роль в економіці України, забезпечуючи близько 64% доданої вартості, 81,5% зайнятих працівників у суб'єктів господарювання та 37% податкових надходжень.

Курс «Основи бізнес-проекткування» націлений на надання учасникам програми освітнього контенту присвяченого питанням генезису, функціонування та розвитку власного бізнесу мікро-, малого та середнього рівнів. В рамках курсу учасники програми отримають гайд з механізму започаткування та масштабування власного бізнесу; опрацювання соціальної

місії; отримують знання з теорії бізнесу та бізнес-планування; ознайомляться з класичними моделями бізнесу; розроблять власну канву моделі бізнесу; здійснять вартісну оцінку власного бізнесу та пропрацюють канали просування продукції в тому числі і на глобальних маркетплейсах. Під час занять учасники програми, використовуючи шаблон-конструктор бізнес-плану, розроблять та протестують власний бізнес-план. По закінченню курсу учасники програми зможуть здійснювати аналіз ринку, сегментувати споживачів, прописувати портрет споживача, формувати асортиментну та товарну політики свого бізнесу; використовувати маркетингові інструменти для просування свого продукту; визначати ресурсну потребу для відкриття власного бізнесу; класифікувати та оцінювати затрати і доходи своєї бізнес-структури; визначати точку беззбитковості, дохід від реалізації, маржинальний та валовий дохід, операційний та чистий прибуток.

2. Мета та цілі курсу.

Метою курсу є формування у майбутніх фахівців сучасного управлінського мислення та системи спеціальних знань бізнес-середовища; розуміння концептуальних основ створення та розвитку власного бізнесу та бізнес-планування.

Цілі курсу:

- теоретична підготовка учасників програми з питань сутності основних понять бізнес-середовища;
- ознайомлення з правовою базою підприємництва, видами підприємств та об'єднань підприємств, організаційно-правовими формами господарювання, технологією створення власної справи;
- розкриття проблем бізнес-планування і сприяння формуванню підприємницького типу мислення, необхідного для розвитку бізнесу.

3. Результати навчання.

Знання:

- принципи та умови започаткування та масштабування власного бізнесу
- теоретичні засади бізнесу та бізнес-планування
- основи ринкових та маркетингових досліджень
- класичні моделі бізнесу та канву бізнес-моделі
- уявлення про соціальне підприємництво та його роль у відбудові та розвитку громади через реалізацію соціальної місії
- маркетингові інструменти просування підприємницької ідеї в бізнес-середовищі
- ресурсні потреби бізнесу та джерела їх формування
- етапи виходу компаній на глобальні маркетплейси
- особливості розробки плану професійного зростання

Навички:

- прогнозувати результати своєї діяльності
- виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи
- систематизувати досвід соціального підприємництва в Україні та закордоном
- аналізувати соціальну проблематику громади та цільових груп соціального впливу для розробки та впровадження місії соціального підприємства
- розробляти стратегії просування продукції на глобальних маркетплейсах.



- створення ефективного резюме та супровідного листа до нього, а також відеорезюме та портфоліо.

Результат навчання: вміння, використовуючи шаблон-конструктор бізнес-плану, розробити та протестувати бізнес-план для власної підприємницької ідеї

4. Пререквізити. Передумовами для вивчення курсу «Основи бізнес-проектування» є такі раніше здобуті результати навчання як: базові навички роботи з комп'ютером, здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу; знання особливостей організації досліджень ринку.

5. Обсяг курсу.

Вид заняття	Загальна кількість годин
Лекції	30
Практичні заняття	70
Самостійна робота	85
Форма контролю: захист бізнес-планів	5

Форма проведення занять: лекційні, практичні заняття – з використанням системи дистанційного навчання Moodle (всі матеріали (відео, література, презентації, тести для самоперевірки і модульного контролю), а також методичні рекомендації розміщені у відповідних розділах курсу), а також онлайн спілкування з учасниками.

6. Тематика курсу.

Модуль 1. Оцінка вартості ММСП

- Тема 1 Основи бізнесу, формування бізнес-моделі*
- Тема 2. Механізм створення мікро-, малого та середнього бізнесу*
- Тема 3. Теорія бізнесу та бізнес-планування*
- Тема 4. Аналіз галузі, ринку, продукту*
- Тема 5. Бізнес-ресурси та джерела їх формування*
- Тема 6. Бізнес-середовище*

Модуль 2. Управління бізнес-проектами

- Тема 1. Витрати суб'єктів ММСП*
- Тема 8. Ціноутворення та просування товару*
- Тема 9. Доходи ММСП. Формування прибутку та KPI показників.*
- Тема 10. Оподаткування ММСП*
- Тема 11. Управління грошовими потоками та інвестиційна привабливість бізнесу.*
- Тема 12. Організаційний план реалізації бізнес-проекту. Управління ризиками*

Модуль 3. Соціальне підприємництво

- Тема 1. Методологічні основи соціального підприємництва.*
- Тема 2. Соціально-психологічні підвалини підприємництва.*
- Тема 3. Ключові етапи створення моделі соціального підприємства.*
- Тема 4. Роль взаємодії у соціальному підприємстві.*



Тема 5. Фінансові аспекти діяльності соціального підприємства.

Тема 6. Маркетинг соціального підприємства.

Тема 7. Особливості оцінки результатів діяльності та подальший розвиток соціального підприємництва.

Модуль 4. Просування на глобальних маркетплейсах

Тема 1 Основи та принципи роботи на глобальних маркетплейсах.

Тема 2. Дослідження та вибір ніші для виходу на глобальні маркетплейси.

Тема 3 Етапи виходу компаній на глобальні маркетплейси.

Тема 4 Стратегії просування продукції на глобальних маркетплейсах.

Модуль 5. Серія воркшопів з питань створення власного бізнесу у співпраці з ГО «Чернігів Європейський»

Модуль 6. Серія воркшопів з питань пошуку роботи та працевлаштування у співпраці з ГО «Чернігів Європейський»

7. Система оцінювання та вимоги

Загальна система оцінювання курсу	Оцінювання результатів навчання учасників здійснюється у вигляді поточного контролю (робота на онлайн та офлайн заняттях, виконання самостійної роботи в системі Moodle, робота над бізнес-планом) і підсумкового контролю (захист бізнес-плану)
Вимоги до індивідуального завдання	Підсумкова презентація бізнес-плану, що відображає всі набуті навички в межах курсу.

8. Рекомендована література.

1. Данилович-Кропивницька М. Л., Канцір І. А. Бізнес-економіка: навч. посіб. Львів: Видавництво Львівської політехніки. 2021. 312 с.

2. Економіка і бізнес: підручник / за ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника, д.е.н., проф. О.І.Карінцевої. Суми: Університетська книга, 2021. 316 с. URL: https://fmab.khadi.kharkov.ua/fileadmin/F-FUB/Економіки_і_підприємництва/ek_predpriyatij/posobiya_pdf/Ekonomika_i_biznes_2021.pdf

3. Карпюк Г.І. Основи підприємництва: навчальний посібник. 2021. 106 с. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/pto/2021/04/19/Osnovy%20pidpryyemnytstva.pdf>

4. Підприємництво та основи бізнесу. Практикум: Навчальний посібник / [Біляк Т.О., Бірюченко С.Ю., Бужимська К.О., та ін.]; під заг. ред. Т.П. Остапчук. Житомир: Житомирська політехніка, 2023. 280 с URL: https://learn.ztu.edu.ua/pluginfile.php/271565/mod_resource/content/1/Підприємництво%20та%20основи%20бізнесу.%20Практикум.pdf

5. Дrajниця С.А. Електронна комерція: навчальний посібник. Новий світ2000. 2021. 184 с.

6. Електронні сервіси в господарській діяльності: навчальний посібник / В. М. Адам, М. С. Долинська та ін.; за заг. ред. М. С. Долинської. 2-ге вид., перероб. Львів: ЛьвДУВС, 2020. 282 с.

7. Краус К.М., Краус Н.М., Манжура О.В. Електронна комерція та Інтернет-торгівля: навчально-методичний посібник. Київ: Аграр Медіа Груп, 2021. 454 с. URL: https://elibrary.kubg.edu.ua/id/eprint/37044/1/Kraus_Elektronna_komertsii_2021.pdf



8. Закон України "Про електронну комерцію" №675-VIII від 3 вересня 2015 р. (зі змінами) URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/675-19>
9. Сак Т.В. Електронна комерція та глобальне підприємництво [Електронне видання]: курс лекцій. Луцьк: ВНУ імені Лесі Українки, 2023. 113 с. URL: https://evnuir.vnu.edu.ua/bitstream/123456789/22433/1/ek_kl%202023.pdf
10. Теоретичні та практичні аспекти розвитку Інтернет-економіки: міждисциплінарний навчальний посібник. За науковою ред. к.е.н., доц. Татомир І.Л., к.е.н., доц. Квасній Л.Г. Трускавець: ПОСВІТ, 2021, 386 с.
11. Шаповалова Т.В. Самореалізація в професійній діяльності: навч. посіб. Київ: Друкарський двір Олега Федорова, 2018. 160 с.;
12. Діб А. Маркетинговий план на одну сторінку / перекл. М. Чесник. Харків: Віват, 2020. 220 с.
13. Шерстюк А., Огієвич І. Проблематика та шляхи вирішення працевлаштування молоді в Україні (Харків, Україна). URL: <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/2876>
14. Ярошенко О. М. Проблеми та перспективи правового регулювання зайнятості та праці молоді. Вісник Академії правових наук України. 2004. № 4. С. 205–213.
15. Гаркавенко Н. Напрями вдосконалення політики зайнятості населення у ринкових умовах. Україна: аспекти праці. 2008. № 6. С. 26–32.
16. Смаль В., Кокоть В. Що слід знати про соціальне підприємництво: посібник. URL :http://pleddg.org.ua/wp-content/uploads/2017/11/Social_Entrepreneurship_-_Guide-WEB-1.pdf
17. Соціальне підприємництво: від ідеї до суспільних змін :посібник / Свинчук А.А., Корнецький А.О., Гончарова М.А., Назарук В.Я., Гусак Н.Є., Туманова А.А. К: ТОВ «ПІДПРИЄМСТВО «ВІ ЕН ЕЙ», 2017. 188 с URL : http://eef.org.ua/wp-content/uploads/2016/12/Book_sotsialne-pidpryyemnytstvo_pidruchnyk.pdf

Додаткова література

1. Андрющенко. К. А. Інтелектуальний капітал, як основа комерціалізації компанії. Ефективна економіка. №1 2020. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8124>
2. Вербівська Л.В. Стратегічний розвиток електронного бізнесу в системі національної економіки України: теорія, методологія, практика: монографія. Чернівці: РВВ НУ "Чернівцівська політехніка", 2021.
3. Діб А. Маркетинговий план на одну сторінку. Переклад з англ. М. Черник. Харків: Віват. 2020. 288с.
4. Іващенко А.І. Розвиток малого та середнього бізнесу: національний та регіональний аспекти: монографія. Чернівці: РВВ ЧНТУ, 2020.
5. Коленіченко Т.І. Сприяння у працевлаштуванні та створенні бізнесу як шлях до реінтеграції військовослужбовців та ветеранів АТО/ООС в умовах сучасного суспільства: навч.-метод. посіб./ Т.І.Коленіченко, А.В.Вербицька, О.Л.Петрик; за заг. ред. Т.І. Коленіченко/ Київ: Гнозис. 2020
6. Марченко В. М., Мезенцева О. О. Оптимізація застосування гнучких методик менеджменту в ІТ-проектах. Ефективна економіка. №1 2020. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7568>
7. Методичні рекомендації з формування собівартості (робіт, послуг) (Наказ Державного комітету промислової політики України від 2 лютого 2001 року № 47.
8. Методичні рекомендації з формування собівартості проектних робіт з урахуванням вимог положень (стандартів) бухгалтерського обліку (Наказ Державного комітету будівництва, архітектури та житлової політики України від 29 березня 2002 року № 64.
9. Москаленко В.А., Католик А.О. Місце маркетингових стратегій в управлінні підприємством. Реалізація економічного потенціалу України: теоретичні та практичні



- аспекти: [монографія ННІ бізнесу, природокористування і туризму] / за заг. ред. М.М.Забаштанського. Чернігів: ЧНТУ, 2020 С.279 – 291.
10. Москаленко В.А, Бабаченко Л.В. Маркетингове ціноутворення в аграрному секторі. Стратегічні напрямки і пріоритети трансформаційного поступу України: [монографія ННІ бізнесу, природокористування і туризму] / за заг. ред. М.М.Забаштанського. Чернігів: ЧНТУ, 2019. С.278-301.
 11. Москаленко В.А. Удосконалення основних напрямків маркетингової політики просування інноваційних розробок /В.А. Москаленко// «Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління». Том 29 (68). N 5, 2018– С.72-76.
 12. Панасевич В.Е. Чужий досвід на сторожі вашого успіху в бізнесі: посібник. Київ: Гнозис, 2020. (бібліотека)
 13. Пасінович І. І., Сич О. А. Сучасні підходи до управління потоками суб'єктів господарювання. *Ефективна економіка*. 2020. №1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8098>
 14. Податковий кодекс України : Кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 р. зі змінами та доповненнями URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
 15. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16«Витрати» : Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. № 318. URL: : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
 16. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень: Закон України № 2164-VIII від 05.10.2017 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2164-19>
 17. Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань: Закон України № 755-IV від 15.05.2003 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15>.
 18. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 р. № 1560-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
 19. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 р. № 40-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
 20. Про колективні договори і угоди : Закон України від 01.07.1993 р. № 3356-XII URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3356-12>.
 21. Про оплату праці: Закон України від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр>.
 22. Про рекламу: Закон України від 03.07.1996 р. № 270/96-ВР . URL: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/270/96-вр>.
 23. Про ціни та ціноутворення : Закон України від 21.06.2012 р.№ 5007-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5007-17>
 24. Стандарти UNIDO для бізнес-плану. *Евроконсалтинг..* URL: http://www.ek-ua.com/business-plan/UNIDO_standards.pdf.
 25. Стеблюк С. В., Фізер Л. І. Роль фінансового аналізу у формуванні стратегії торгових підприємств. *Ефективна економіка*. №1 2020. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7563>
 26. Фесенко В. В., Воронцова Л. А. Аналіз фінансових результатів підприємств України. *Ефективна економіка*. №1 2020. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7563>
 27. Marantika A., Rathod H. S., Chauhan R., Putri L.T. and Maselena A. Ethics in Finance, Financial Globalization and Stakeholder Responsibility: New Concept of Corporate Finance. International Journal of Psychosocial Rehabilitation. 2020. Vol. 24. Issue 01. P. 1556-1563.
 28. Moskalenko V.A., Aliksiichuk A.O., Khristenko O.O. Restart of business in the de-occupied territories as a tool to recover the economic stability of the territorial. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. № 3 (35) (2023) С.118-127



29. Бутенко Д. С. Електронна комерція як запорука розвитку підприємництва в Україні. Ефективна економіка. 2023. № 3. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2023_3_33
30. Заяць О. І., Якоб Є. Й. Найбільші ринки електронної торгівлі в глобальному господарстві. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2023. Вип. 47. С. 30-35. DOI: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2023-47-6>
31. Заяць О., Капко Я. Сучасні тенденції розвитку електронної комерції. Економіка та суспільство. 2023. № 55. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-55-65>
32. Кравченко Б. О. Розвиток електронної комерції в Україні: перспективи, виклики та тенденції розвитку у 2023 році. Цифрові трансформації та інноваційні технології в економіці: виклики, реалії, стратегії (м. Суми, 3 17-19 травня 2023 р.) / Сумський державний університет. Суми : СумДУ, 2023, С. 5-8. URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstreamdownload/123456789/92265/1/Kravchenko_comertsia.pdf;jsessionid=0C35E5CC55743CBB1C51F2B2FDC36CB4
33. Кубліцька О. Ринок електронної комерції в Україні: сучасний стан та тенденції повоєнного відновлення. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2023. Вип. 3 (35). С. 98-108. [https://doi.org/10.25140/2411-5215-2023-3\(35\)-98-108](https://doi.org/10.25140/2411-5215-2023-3(35)-98-108)
34. Кузьо Н. Є., Косар Н. С., Мельниченко І. І. Електронна комерція в Україні: сучасний стан, галузеві особливості та організаційні форми. Маркетинг і цифрові технології. 2021. Т. 5, № 1. С. 27-41. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mardigt_2021_5_1_6
35. Лялюк А. М., Сак Т. В., Бортнік С. М. Маркетингові ризики торговельних підприємств в умовах цифрової економіки. Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія: "Економічні науки". 2022. №7. <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2022-7-8139>
36. Маркетинг у цифровому середовищі : підручник / Н. Є. Летуновська, Л. М. Хоменко, О. В. Люльов та ін. Суми : СДУ, 2021. 259 с. URL: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83910>
37. Повна С., Олифіренко Ю. Електронна комерція та цифровий маркетинг у розвитку національних підприємств. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2022. № 2. С. 64-73. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ppeu_2022_2_8
38. Роль електронної комерції в стимулюванні інноваційного розвитку бізнесу в умовах євроінтеграції / Л. Вербівська та ін. Financial and credit activity problems of theory and practice. 2023. Т. 3, № 50. С. 330– 340. URL: <https://doi.org/10.55643/fcapter.3.50.2023.3930>
39. Сак Т. В. Електронна комерція: світові тренди, діагностика, стратегічні орієнтири. Маркетинг і цифрові технології, Том 5, № 3. 2021. с. 30-42. URL: <https://mdt-opu.com.ua/index.php/mdt/article/view/146>
40. Турчин Л. Я. Електронна комерція як ефективний маркетинговий інструмент. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2021. № 3. С. 93-100. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2021_3_17
41. Яценко О. М., Грязіна А. С., Шевчик О. О. Електронна комерція як елемент глобальної торговельної системи. Актуальні проблеми економіки. 2019. № 8. С. 4–15. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/bitstreams/380b4a99-5bb9-46a6-b2bbad1a35ab8c8d/download>
42. 2023 global e-commerce industry report. URL: <https://blog.benchmarkcorporate.com/2023-global-e-commerce-industry-report>
43. E-commerce defined: types, history, and examples. URL: <https://www.investopedia.com/terms/e/ecommerce.asp>



44. E-commerce. URL: <https://www.techtarget.com/searchcio/definition/e-commerce>
45. Verbivska, L., Zhuk, O., Ievsieieva, O., Kuchmiiova, T., & Saienko, V. (2023). The role of e-commerce in stimulating innovative business development in the conditions of european integration. Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice, 3(50), 330–340. <https://doi.org/10.55643/fcaptp.3.50.2023.3930>
46. Фрір Спреклі: посібник з планування соціального підприємництва. LocalLivelihoods, 2011. 68 с. URL: http://www.britishcouncil.org.ua/sites/default/files/posibnik_z_planuvannya_socialnogo_pidpriemstva.pdf
47. Нагорна Н.С., Максџом К.В. Соціальне підприємництво як детермінанта реінтеграції військовослужбовців, ветеранів АТО/ООС та членів їх сімей. Габітус. Науковий журнал з соціології та психології. 2022. №36. С. 272-276
48. Нагорна Н.С. Дослідження понятійного контуру соціального підприємництва у вітчизняній та зарубіжній літературі. Вчені записки Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського. Серія: Психологія. 2022. Т.33 (72). №2. С. 97-103
49. Нагорна Н.С. Особливості психологічного портрета особистості соціального підприємця. Вісник Львівського університету. Серія психологічні науки. 2022. Випуск 14. С. 40–47
50. Нагорна Н.С. Теоретико-методологічні засади дослідження соціального підприємництва в сучасному суспільстві. Феномен соціального підприємництва в умовах сучасних викликів: кол.монограф. / за заг.ред. д.е.н. А.М. Ревко. Житомир : ТОВ «Видавничий дім «Бук-Друк»», 2022. С. 6-29
51. Соціальне шкільне підприємництво: твій перший стартап: посібник для учнів 8, 9, 10, 11 класів, батьків та освітян. / А. Корнецький та ін. К.: ТОВ «ВІ ЕН ЕЙ ПРЕС», 2020. 184 с.

Інформаційні ресурси

1. Електронний архів Національного університету «Чернігівська політехніка» [Електронний ресурс]. URL: <http://ir.stu.cn.ua/?locale-attribute=uk>.
2. Наукова бібліотека Національного університету «Чернігівська політехніка» [Електронний ресурс]. URL: <http://library2.stu.cn.ua/>.
3. Система дистанційного навчання ЧНТУ. Проект TURBO. Курс: Оцінка вартості ММСП [Електронний ресурс]. URL: <http://eln.stu.cn.ua/>
4. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Міністерство економіки України [Електронний ресурс]. URL: www.me.gov.ua
6. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. URL: www.minfin.gov.ua
7. Українська асоціація бізнес-інкубаторів та інноваційних центрів [Електронний ресурс]. URL: <http://www.novekolo.info/ua/web-resources>
8. Освітній серіал. Базовий курс підприємця [Електронний ресурс]. URL: <https://osvita.diia.gov.ua/courses/basic-course-introduction-to-business>
9. Освітній серіал. Почати бізнес. Креативна індустрія. [Електронний ресурс]. URL: <https://osvita.diia.gov.ua/courses/pocati-biznes-kreativna-industria>
10. Освітній серіал. Як почати власну справу в часи невизначеності. [Електронний ресурс]. URL: https://prometheus.org.ua/course/course-v1:Prometheus+SYOBTU101+2023_T1



Міністерство освіти і науки України
Національний університет «Чернігівська політехніка»

СИЛАБУС
АНГЛІЙСЬКА МОВА В БІЗНЕСІ

Розробник: *Шевченко Ю.В.*

(підпис)

Контакти викладача:
098 90 86 577
063 917 61 09
shevchenko@stu.cn.ua

1. Анотація курсу.

The aim of the course is to form learners' competences in English enabling them to communicate effectively in business environment. The main objectives of the course are the following: to form and improve English language skills in listening, speaking, reading and writing; to develop learners capacity for autonomous learning and encourage their motivation for improving English.

By the end of the course learners will have knowledge of vocabulary and grammar necessary to fulfil the communicative tasks stipulated in the course curriculum, cultural peculiarities and norms of verbal and non-verbal behaviour in business environment; will be able to communicate in typical work-related situations, to understand authentic texts related to the topics of the curriculum, respond appropriately in spoken interaction to speaker's point of view, participate appropriately in workplace, write CV, application letter, different emails for a variety of purposes related to business area.

Content: meeting new people, socializing, working daily routines, company, problems and solutions, products, selling, travelling for work, working across cultures, jobs, applying for a job.

2. Мета та цілі курсу.

Метою викладання навчальної дисципліни «Англійська мова у бізнесі» є формування у слухачів курсу англомовних комунікативних компетентностей на рівні, достатньому для здійснення ефективної англомовної комунікації у бізнес середовищі.

Цілі курсу: формувати у слухачів комунікативні мовленнєві компетентності (лінгвістичну, соціолінгвістичну та прагматичну) для забезпечення їхнього спілкування у бізнес середовищі,

формувати здатність до самостійного навчання англійської мови, що стимулюватиме слухачів продовжувати вивчати англійську мову і після закінчення курсу.

3. Результати навчання.

Знання:

- мовний та мовленнєвий матеріал в рамках тематичного контексту курсу
- соціокультурні особливості, правила вербальної та невербальної поведінки в типових ситуаціях бізнес-спілкування

Навички:

- сприймати на слух і розуміти основний зміст автентичних повідомлень в рамках курсу;
- отримувати необхідну інформацію з англійськомовних джерел;
- здійснювати усну та писемну комунікацію англійською мовою в типових ситуаціях бізнес-спілкування в рамках курсу.

Результат навчання: засвоєння базового англійськомовного матеріалу та соціокультурних особливостей бізнес-спілкування.

4. Пререквізити. Передумовами для вивчення дисципліни «Англійська мова в бізнесі» є базовий рівень знань з англійської мови не нижче A2

5. Обсяг курсу.

Вид заняття	Загальна кількість годин
Практичні заняття	30 год
Самостійна робота	28 год
Іспит (тестові завдання і усне мовлення)	2 год
Разом	60 год (2 кредита ЄКТС)

Форма проведення занять: практичні заняття – з використанням системи дистанційного навчання Moodle (всі матеріали: відео, література, тести для самоперевірки поточного і підсумкового контролю розміщені у відповідних розділах курсу).

6. Тематика курсу.

Тема 1. Meeting new people. Socializing.

Vocabulary: words related to personal details, countries and nationalities

Reading: Introduction Etiquette. Small Talk. Buildings, Departments, Facilities.

Listening: conversation between a manager and his colleague

Video: a video of people socializing in a work environment

Grammar focus: to be, pronouns, numbers

Speaking: Talking about yourself. Meeting human resources and other team members.

Writing: Completing employee profile. Writing email.

Outcomes: learners will be able to introduce themselves and others, ask questions about other people, understand information when people introduce themselves; to describe company and workplace, complete employee's profile; to write e-mail.



Tema 2. Doing Business.

Vocabulary: words related to jobs and tasks activities, orders and deliveries

Reading: Ordering emails, business memo, blog entry “How to Stay Organized”

Listening: conversation about scheduling meetings

Video: of people doing their jobs

Grammar focus: there is/are, adverbs of frequency, countable and uncountable nouns, how much/many, some, any, Present Simple

Speaking: Placing and taking order by phone, making business appointments and agreements

Writing: Writing enquiry email and reply.

Outcomes: learners will be able to understand information and speak about working daily routines, make appointments on the phone ask and answer simple work-related questions on phone calls, conduct simple business transaction using basic language, understand and write simple emails on work related topics, write enquiry email and reply.

Tema 3. Company. Problems and Solutions

Vocabulary: words related to changes, company’s performance, instructions, problems and solutions

Reading: An email of complaining and reply, Product Problems, Company Culture

Listening: conversations on the phone,

Video: History of two companies, a video of people talking about problems at work, Returning Faulty Products

Grammar focus: Past Simple

Speaking: Making phone calls, Responding to a complaint

Case study: Blue Horizon: Complain about holiday problems

Writing: Writing email replying to a complaint

Outcomes: learners will be able to understand simple emails on work related topics; use appropriate language to talk about problems at work, past events or experiences; to make up a dialogue on returning a product, to write a reply to an email of complaint.

Tema 4. Products. Selling.

Vocabulary: words related to describe products, placing an order

Reading: Product Details, Selling Products

Listening: conversation between a telephone sales representative

Video: Product Details, a video of a client and manufacture discussing an order

Grammar focus: Comparison of adjectives, Passive

Speaking: conversation between a customer and sales representatives

Writing: a description of a product for a company website/ a press release for a product launch

Outcomes: learners will be able to understand descriptions of products, factual information in a work-related video, to make up a dialogue on returning a product; to talk about orders and deliveries, using fixed expression; to write a description of a product for a company website/ a press release for a product launch.

Tema 5. Travelling for Work.

Vocabulary: words related to travel arrangements

Reading: Making Travel Arrangements. Travell Essentials.

Listening: Conversation between a travel agent and a businessman,

Grammar focus: tenses expressing future



Speaking: dialogues about taking international trips

Case study: Pacific Hotel: Book guest into hotel

Writing: an email to a client

Outcomes: learners will be able to understand texts and conversations related to travel arrangements to make up a dialogue about trips; to write the email to a client about reservations.

Тема 6. Working across Cultures.

Vocabulary: words related to doing business, cross-cultural communications

Reading: Business in Different Cultures, Wal-Mart Finds its Formula doesn't Fit Every Culture.

Listening: a talk by a cross-cultural communication expert about cultural mistakes, a conversation between two colleagues about a business trip

Grammar focus: Modal verbs

Speaking: cross-cultural differences, a conversation between two businessmen about a business trip

Writing: a guide for business people visiting a country

Outcomes: learners will be able to understand information about cultural differences, cultural mistakes, to make up a dialogue about a business trip abroad; to use modal verbs appropriately, to give practical advice to foreign retailer, to role play situation using given functional phrases, to write a guide for business people visiting a country.

Тема 7. Jobs. Applying for a Job.

Vocabulary: words related to skills and personal qualities, job requirements

Reading: A professional profile

Listening: Choosing job candidates

Video: Skills and experience, The job interview

Grammar focus: Present Perfect versus Past Simple

Speaking: Job interviews

Writing: application letter, CV

Outcomes: learners will be able to understand and use language related to abilities, knowledge and skills, job application, requirements, to use Present Perfect to refer to personal experience, differentiate the usage of Present Perfect and Past Simple talking about past events, to make up questions for job interview, to answer the questions in job interview, to write application letter, CV.

7. Система оцінювання та вимоги

Загальна система оцінювання курсу	Під час практичних занять здійснюється поточний контроль, який походить у формі усного / письмового опитування і має на меті визначення рівня сформованості навичок та вмінь спілкування іноземною мовою, а також якості виконання слухачем певних видів роботи. Завдання для поточного контролю складаються за навчальним матеріалом кожної теми. В кінці курсу здійснюється фінальний контроль у формі у тестових завдань на платформі Moodle та усного мовлення (бесіда із викладачем аудиторно чи в онлайн режимі).
--	---



	Тестові завдання складаються із таких секцій: <i>Reading</i>, (контроль розуміння прочитаних текстів) <i>Use of English</i> (контроль сформованості лексичних та граматичних навичок) <i>Listening</i> (контроль розуміння англійської мови на слух)
--	--

7. Рекомендована література.

1. Career Parth: Business English. Book 1, 2, 3. (2023). Virginia Evans, Jenny Dooley, Matthew Williams, Express Publishing. ISBN 978-1-4715- 6246-4
2. Business Partner. (2020). Pearson Education Limited. ISBN 978-1- 292- 24861-5
3. Market Leader. (2017). David Cotton, David Falvey, Simon Kent. Pearson Education Limited. ISBN 978-1- 292- 4082-3707-6
4. Bussiness Grammar and Practice. Michael Duckworth. Oxford University Press. ISBN 978-0- 19- 457079-4





Міністерство освіти і науки України
Національний університет «Чернігівська політехніка»

СИЛАБУС Психологія бізнесу

Розробник (-и): Максьом К.В., Нагорна Н.С.

(підписи)

Контакти викладачів:

maxsemka@stu.cn.ua, n.nagorna@stu.cn.ua

+380936148693, +380665656912

1. Анотація курсу.

Запропонований курс передбачає опанування теоретичними та прикладними положеннями психологічної науки в сфері підприємництва. Слухач/-ка оволодіє психологічними знаннями та навичками щодо особистісного розвитку в бізнесі, особливостей міжособистісної взаємодії, побудови бізнес-кар'єри та вирішення проблемних ситуацій у підприємницькій діяльності. Тренінговий формат занять дозволить опрацювати зазначені знання та навички індивідуально та в групі. Спільне обговорення та дискусії сприятимуть індивідуальній рефлексії та особистісному розвитку. Завдання у форматі малих груп та широкого загалу сприятимуть розвитку лідерських навичок, навичок роботи в команді та ділового спілкування. Завдяки застосуванню методів інтерактивного навчання відбувається опанування навичок роботи з конфліктами, стрес-чинниками та формується резильєнтність особистості.

2. Мета та цілі курсу.

Метою викладання навчальної дисципліни є формування та розвиток психологічної готовності особистості до підприємницької діяльності через розширення уявлень та практичних навичок особистісного розвитку, міжособистісної взаємодії та вирішення прикладних проблем в підприємстві.

До цілей курсу варто віднести:

1. Опрацювання особистісного розвитку в бізнесі (мотивація, цінності, таймменеджмент, особистісні якості підприємця: зважені економічні ризики, творчий підхід та інновації, незалежність, відповідальність).



2. Формування навичок міжособистісної взаємодії в бізнесі (робота з командою, взаємодія з партнерами та ділове спілкування, лідерство та бізнес-кар'єра, публічні виступи та переговори).
3. Розвиток навичок вирішення прикладних проблем психології бізнесу (конфлікти, розвиток резильєнтності: пандемія, війна, релокація, реінтеграція ветеранів та ВПО, робота зі споживачами та реклама).

3. Результати навчання.

Знання:

- знання психологічних теорій та концепцій особистісного розвитку, підприємницької діяльності та міжособистісної взаємодії
- уявлення про резильєнтність у бізнесі та конструктивні практики підтримки себе і команди
- знання про побудову кар'єри в бізнесі

Навички:

- Навички цілепокладання особистісного розвитку та стратегічного планування бізнесу.
- Навички тімбілдінгу та ділового спілкування з партнерами.
- Навички взаємодії зі споживачами, дослідження їх потреб та інтересів.
- Навички роботи з конфліктами в команді та партнерами.
- Розвиток навичок резильєнтності до викликів сучасності.

Результат навчання: розвинути розуміння психологічних аспектів підприємництва, взаємодії в бізнес-середовищі та ефективного управління.

4. Пререквізити. Передумовами для вивчення дисципліни «Психологія бізнесу» є такі раніше здобуті результати навчання як: базові навички роботи з особистісною мотивацією та розвитком, навички взаємодії з іншими, здатність до рефлексії, аналізу та самоаналізу, здатність до роботи індивідуально, вдвох та в групі.

5. Обсяг курсу.

Вид заняття	Загальна кількість годин
Лекції	10
Практичні заняття	90
Форма контролю	28

Форма проведення занять: практичні заняття в тренінговій формі – з використанням системи дистанційного навчання Moodle (всі матеріали (відео, література, презентації, тести), а також методичні рекомендації розміщені у відповідних розділах курсу.

6. Тематика курсу.

Модуль 1. Психологічні основи підприємницької діяльності та лідерства

Тема 1. Вступ до психології бізнесу.

Тема 2. Мотивація та поведінка підприємця.

Тема 3. Розвиток особистісних якостей підприємця.

Тема 4. Лідерство, цінності бізнесу та командна робота в бізнесі.



Тема 5. Ділове спілкування та переговори з партнерами.

Тема 6. Розвиток бізнес-кар'єри.

Тема 7. Психологія конфліктів: бізнес аспекти.

Тема 8. Психологія стресу та стрес-менеджмент у бізнесі.

Тема 9. Розвиток емоційного інтелекту.

Тема 10. Техніки психологічної само- та взаємодопомоги.

Модуль 2. Серія тренінгів із соціально-психологічної адаптації

Тренінг-курс «Цілепокладання і таймменеджмент»

Тренінг-курс «Особистісна резильєнтність в кризових умовах»

Тренінг-курс «Медіація як засіб вирішення бізнес-конфліктів»

7. Система оцінювання та вимоги

Загальна система оцінювання курсу	Оцінювання результатів навчання учасників здійснюється у вигляді поточного контролю (робота на заняттях, виконання самостійної роботи в системі Moodle, робота над кейсовими ситуаціями) і підсумкового контролю (тест і есе).
--	--

8. Рекомендована література.

1. Дудкін, П.Д., & Мосій, О.Б., & Владимир, О.М. та ін. (2015). Організаційна поведінка. Аспекти ефективного підприємництва. Тернопіль: ФОП: Паляниця В.А.
2. Карамушка, Л.М., & Гнускіна, Г.В. (2018). Психологія професійного вигорання підприємців : монографія. Київ : Логос.
3. Креденцер, О.В. (2020). *Психологічні основи підприємницької активності персоналу освітніх організацій* : дис.д-ра психол. наук : 19.00.10. Київ, Ін-т психол. ім. Г.С. Костюка НАПН України.
4. Молчанова, А.О., Воляник, І.В., & Кондратьєва, В.П. (2015). Організаційна поведінка: навч. посібн. Івано-Франківськ : «Лілея-НВ».
5. Москаленко, В.В. (2003). Підприємництво як предмет дослідження економічної психології. *Актуальні проблеми психології. Том 1 : Економічна психологія. Організаційна психологія. Соціальна психологія* : зб. наук. праць Інституту психології ім. Г.С. Костюка НАПН України / за ред. С.Д. Максименка, Л.М. Карамушки, 11, 17–20.
6. Нагорна, Н.С. (2022). Особливості психологічного портрета особистості соціального підприємця. *Вісник Львівського університету. Серія психологічні науки*, 14, 40–47.
7. Павленко, І.А., & Петренко, Л.А. (2014). Інноваційне підприємництво як наукова категорія. *Інвестиції: практика та досвід*, 16, 12-15.
8. Пачковський, Ю.Ф. (2006). Психологія підприємництва. Київ : Каравела.
9. Романова, Ю., & Лісецька, В. (2020). Індивідуально-психологічні особливості осіб, які займаються соціальним підприємництвом. *Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка*, 2 (12), 82-86.
10. Худякова, Н.Ю. (2008). *Психологічні особливості мотивації підприємницької діяльності* : дис.канд. психол. наук : 19.00.10. Київ, Ін-т психол. ім. Г.С. Костюка НАПН України.
11. Шеліган, О.Н. (2019). Підприємницька компетентність у наукових рецепціях вчених. *Педагогічна освіта: теорія і практика. Психологія. Педагогіка*, 31, 86-90.
12. Яновська, С.Г. (2019). *Психологічна структура підприємницької активності в малому бізнесі* : дис. канд. психол. наук : 19.00.10. Харків. Харк. нац. ун-т ім. В.Н. Каразіна.
13. Ahuja, V., Akhtar, A., & Wali, O.P. (2019). Development of a comprehensive model of social entrepreneurial intention formation using a quality tool. *J Glob Entrepr Res*, 9, 41.

Project: 101129315-TURBO-Erasmus-EDU-2023-CBHE



**Funded by
the European Union**

<https://link.springer.com/article/10.1186/s40497-019-0164-4>

14. Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211.

15. Frese, M., & Gielnik, M. (2014). The Psychology of Entrepreneurship. https://www.researchgate.net/publication/275070998_The_Psychology_of_Entrepreneurship

16. Guo, L. X., Liu, C.-F., & Yain, Y.-S. (2020). Social Entrepreneur's Psychological Capital, Political Skills, Social Networks and New Venture Performance. *Frontiers in Psychology*, 11; 925, 1–9.

17. Krueger, N.F., & Deborah Brazeal, J.V. (1994). Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 91–104. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1505244>.

18. Mair, J., & Noboa, E. (2003). How intentions to create a social venture are formed – A case study. *IESE Business School*, 593, 121–135.

19. Williams, C.C., & Nadin, S. (2012). Entrepreneurship in the informal economy: Commercial or social entrepreneurs? *International Entrepreneurship Management Journal*, 8, 309–324.



Project: 101129315-TURBO-Erasmus-EDU-2023-CBHE



**Funded by
the European Union**