

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «СУЧАСНІ ОСВІТНІ ТЕХНОЛОГІЇ У ВИЩІЙ ШКОЛІ»

Лектор курсу		Сьомкіна Тетяна Віталіївна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу		Контактна інформація лектора (e-mail), посилання в GWE		e-mail: t.v.semkina@ukr.net ; посилання в GWE – https://classroom.google.com/c/NzA4Nzk0ODI2NjI5	
Галузь знань		07 Управління та адміністрування, спеціальності		Рівень вищої освіти		Доктор філософії	
Спеціальність		075 Маркетинг,		Семестр		1	
Освітня програма		Маркетинг		Тип дисципліни		Обов'язкова	
Обсяг:	Кредитів ECTS	Годин	За видами занять:				
	5	150	Лекцій 18	Семінарських занять -	Практичних занять 36	Лабораторних занять -	Самостійна підготовка 96

АНОТАЦІЯ КУРСУ

Взаємозв'язок у структурно-логічній схемі

Освітні компоненти, які передують вивченню	Базова
Освітні компоненти для яких є базовою	Науково-педагогічна практика
Мета курсу:	формування систематизованого комплексу знань про загальні принципи, форми та методи викладання спеціальних дисциплін в вищих навчальних закладах

Компетентності відповідно до освітньої програми

Soft- skills / Загальні компетентності (ЗК)	Hard-skills / Спеціальні компетентності (СК)
<p>ЗК4. Здатність розв'язувати комплексні проблеми у сфері маркетингу на основі системного наукового світогляду та загального культурного кругозору із дотриманням принципів.</p> <p>ЗК5. Здатність взаємодіяти з іншими людьми та працювати в команді у науковому середовищі.</p>	<p>СК 3 Здатність застосовувати сучасні методи та інструменти маркетингу, цифрові технології, ресурси та економіко-математичні методи і моделі у науковій та педагогічній діяльності..</p>

Програмні результати навчання (ПРН)

- ПРН4.** Глибоко розуміти та імплементувати загальні принципи та методи маркетингової науки, а також методологію наукових досліджень, застосувати їх у власних дослідженнях та у викладацькій діяльності..
- ПРН5.** Представляти та оприлюднювати результати самостійних оригінальних наукових досліджень, які мають наукову новизну, теоретичне та практичне значення з дотриманням належної академічної доброчесності, а також демонструвати володіння методологією викладання професійно-орієнтованих дисциплін і нести відповідальність за навчання інших.
- ПРН9.** Організувати і здійснювати освітній процес у сфері маркетингу, його наукове, навчально-методичне та нормативне забезпечення, дотримуватися норм академічної етики та доброчесності.
- ПРН11.** Професійно розвиватися, самовдосконалюватися, надихати і організувати розвиток інших людей.

ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАННЯ

Тема, опис теми	Вид заняття	Оцінювання за тему	Форми і методи навчання/питання до самостійної роботи
-----------------	-------------	--------------------	---

Розділ 1 «ЗАГАЛЬНІ ЗАСАДИ ВИКЛАДАННЯ У ВИЩІЙ ШКОЛІ»

Тема 1. Вимоги до фахівця у ринковому середовищі та структура професійної компетентності майбутнього спеціаліста.

Знати: основні елементи структури ринку праці; поняття компетенцій та форми їх надбання; структура професійної компетентності майбутнього спеціаліста; основні поняття теорії педагогіки; поняття та функції викладання у вищій школі; основні напрями, закономірності, зміст і форми викладання у вищій школі; роль викладача у вищій школі.

Вміти: оперувати понятійно-категорійним апаратом педагогіки

Формування компетенцій: ЗК 4, ЗК 5

Результати навчання: ПРН 5.

Рекомендовані джерела: 4- 6, 8-13, 15, 17, 18

Заняття 1.1. Вимоги до фахівця у ринковому середовищі та структура професійної компетентності майбутнього спеціаліста.	Лекція 1 2 год.	-	Пояснювально - ілюстративний, лекція-візуалізація, експрес-опитування здобувачів
Заняття 1.2. Вимоги до фахівця з маркетингу в ринковому середовищі.	Практичне заняття 1 2 год.	2 бали	Усне опитування, навчально-наукова дискусія «Особливості сучасних вимог до фахівця з маркетингу на ринку праці».
Заняття 1.3. Структура професійної компетентності майбутнього спеціаліста з маркетингу та напрями їх надбання.	Практичне заняття 2 2 год.	2 бали	Усне опитування, навчально-наукова дискусія «Напрямки освітньої інтеграції України у світове співтовариство та їх вплив на структуру підготовки фахівців з маркетингу». Доповідь з презентацією: «Напрями надбання професійної компетентності фахівця з маркетингу»

Тема 2. Структура та організація навчання за спеціальністю маркетинг

Знати: сутність понять «структура навчання за спеціальністю», «організація навчання за спеціальністю»; класифікацію методів навчання; зв'язок методів навчання з елементами організації навчання за спеціальністю; методику навчання, зміст і принципи її реалізації з врахуванням особливостей сфери управління маркетинговою діяльністю установ, підприємств, організацій.

Вміти: ідентифікувати та застосовувати поняття системного, комплексного та цілісного підходу в навчальному процесі; формулювати основні вимоги до організації навчального процесу у вищій школі; формулювати та ініціювати нові ідеї у викладанні, визначати мету, завдання, необхідні ресурси, підбирати методичний інструментарій проведення занять з врахуванням особливостей сфери маркетингу

Формування компетенцій: ЗК 4, ЗК 5

Результати навчання: ПРН 5, ПРН 11.

Рекомендовані джерела: 4- 6, 8- 13, 15, 17, 18

Заняття 2.1. Структура та організація навчання за спеціальністю маркетинг.	Лекція 2 2 год.	-	Пояснювально - ілюстративний, лекція-візуалізація, експрес-опитування здобувачів
Заняття 2.2. Розробка загальної стратегії мотивування і стимулювання роботи студентів в процесі викладання дисциплін з маркетингу	Практичне заняття 3 2 год.	2 бали	Усне опитування, тестування, навчально-наукова дискусія «Мотивація і стимулювання діяльності студентів».
Заняття 2.3. Використання структурно-логічного підходу для побудови модульних програм	Практичне заняття 4 2 год.	2 бали	Усне опитування, тестування. Розгляд західного та українського досвіду освітньої діяльності в турбулентний період (ковід, війни тощо). Доповідь з презентацією: «Особливості мотиваційної сфери студентів в сучасних умовах»

Тема 3. Підготовка і проведення занять.

Знати: загальну характеристику заходів щодо підготовки і проведення занять, основні алгоритми їх застосування в викладацькій роботі.

Вміти: застосовувати педагогічні методи викладання в залежності від очікуваних освітніх результатів з врахуванням особливостей сфери маркетингу

Формування компетенцій: ЗК 4, ЗК 5, СК 3.

Результати навчання: ПРН 5, ПРН 9

Рекомендовані джерела: 2, 4- 6, 8- 13, 15, 17, 18			
Заняття 3.1. Підготовка і проведення занять.	Лекція 3 2 год.	-	Пояснювально - ілюстративний, лекція-візуалізація, експрес-опитування здобувачів
Заняття 3.2. Зміст навчальної програми за етапами підготовки	Практичне заняття 5 2 год.	2 бали	Усне опитування, тестування. Модерована дискусія: «Цілі заняття при викладанні дисциплін за спеціальністю маркетинг» Доповідь з презентацією: «Чинники успіху як результат навчання на прикладі сфери маркетингу»
Заняття 3.3. Досвід учасників як основа навчальної діяльності	Практичне заняття 6 2 год.	2 бали	Усне опитування, тестування. Тренінг «Планування кар'єри за спеціальністю». Відпрацювання навичок виявлення причинних зв'язків у ефективності виробничої діяльності та процесах викладання дисциплін з маркетингу.
Тема 4. Система методів активного навчання.			
Знати: характеристику основних теоретичних підходів, практичних методів й конкретних методик викладання професійно-орієнтованих дисциплін з маркетингу.			
Вміти: застосовувати теоретичні підходи, практичні методи та конкретні методики викладання в залежності від очікуваних освітніх результатів з врахуванням особливостей сфери маркетингу			
Формування компетенцій: ЗК 4, ЗК 5			
Результати навчання: ПРН4, ПРН19			
Рекомендовані джерела: 4- 6, 8- 13, 15, 17, 18			
Заняття 4.1 Система методів активного навчання	Лекція 4 2 год.	-	Пояснювально - ілюстративний, лекція-візуалізація, експрес-опитування здобувачів.
Заняття 4.2. Планування структури (матриці) методів для навчального курсу	Практичне заняття 7 2 год.	2 бали	Тренінг. Усне опитування, тестування, навчально-наукова дискусія «Обговорення вибору методів викладання в залежності від очікуваних освітніх результатів».
Заняття 4.3. Методична структура заняття.	Практичне заняття 8 2 год.	2 бали	Тренінг. Усне опитування, тестування. Обговорення вимог до застосування активних методів навчання на прикладі сфери маркетингу. Модерована дискусія: «Соціально-психологічні аспекти взаємодії на занятті».
Самостійна робота			
Тема 1. Вимоги до фахівця у ринковому середовищі та структура професійної компетентності майбутнього спеціаліста	10 год.	2 бали	Обґрунтувати особливості професійного середовища сучасного маркетолога і виклики нового тисячоліття до підготовки професійного фахівця. Описати основні напрямки формування професійної компетентності майбутнього фахівця з маркетингу. Обґрунтувати суть навчання в вищій школі та його місце в сучасній системі підготовки спеціалістів з маркетингу. Навести приклади використання основних дидактичних концепцій інтенсивних технологій навчання.
Тема 2. Структура та організація навчання за спеціальністю маркетинг.	10 год.	2 бали	Обґрунтувати основні вимоги до організації навчання за спеціальністю маркетинг. Навести приклади організації заняття відповідно до вимог технологічності навчального процесу. Описати основні елементи модульної структури навчального курсу.

			Навести приклади використання структурно-логічного підходу для побудови модульних програм за спеціальністю маркетинг
Тема 3. Підготовка і проведення занять.	10 год.	2 бали	Обґрунтувати цілі занять з маркетингових дисциплін, які проводяться для студентів 1,2,3 та 4 курсів рівня підготовки «бакалаврт» за спеціальністю маркетинг Описати та обґрунтувати зміст навчальної програми за спеціальністю маркетинг за етапами підготовки Навести приклади з досвіду учасників навчального процесу щодо формування критеріїв вибору кар'єри під впливом навчання
Тема 4. Система методів активного навчання.	10 год.	2 бали	Обґрунтувати особливості та соціально-психологічні аспекти взаємодії на занятті. Описати вимоги до учасників навчального процесу на занятті та випадки поведінки учасників, яка здатна завдати шкоди роботі групи. Надати приклади психозахистних форм поведінки учасників навчального процесу
Розділ 2 «ОРГАНІЗАЦІЯ І ПРОВЕДЕННЯ ПРОФІЛЬНОГО НАВЧАННЯ З МАРКЕТИНГУ»			
Тема 5. Використання методу конкретних ситуацій у підготовці маркетолога			
Знати: основні стадії підготовки проведення заняття з використанням методу конкретних ситуацій та напрями організації процесу взаємодії учасників при проведенні заняття.			
Вміти: розробити основні інструментальні характеристики конкретної ринкової (виробничої) ситуації; вибирати та уточнювати мету та умови проведення заняття; визначати завдання та кінцевий навчальний результат проведеного заняття.			
Формування компетенцій: ЗК 4, ЗК 5, СК 3			
Результати навчання: ПРН5, ПРН9			
Рекомендовані джерела: 4-6, 8- 13, 15- 18			
Заняття 5.1 Використання методу конкретних ситуацій у підготовці маркетолога	Лекція 5 2 год.		Пояснювально - ілюстративний, лекція-візуалізація, експрес-опитування здобувачів
Заняття 5.2. Метод конкретних ситуацій та формування особистості фахівця з маркетингу	Практичне заняття 9 2 год.	2 бали	Усне опитування. Тренінг. Індивідуалізована практична робота: вибір інструментів та визначення завдань для проведення заняття з використанням методу конкретних ситуацій .
Заняття 5.3. Специфіка керування заняттям при використанні методу конкретних ситуацій	Практичне заняття 10 2 год.	2 бали	Усне опитування. Індивідуалізована практична робота: «Управління взаємодією на занятті»
Тема 6. Підготовка і проведення дидактичних ігор у ході навчання маркетологів			
Знати: наукові принципи та методи роботи з підготовки і проведення дидактичних ігор у ході навчання маркетологів			
Вміти: знаходити та аналізувати інформацію з різних джерел для формування «базових положень», «обмежень» та «умов» проведення різних видів імітаційних експериментів; вибирати та уточнювати види ігор з урахуванням особливостей дисципліни та її місця в навчальному плані, організувати проведення та оцінку участі в грі студентів			
Формування компетенцій: ЗК 4, ЗК 5, СК 3.			
Результати навчання: ПРН5, ПРН9, ПРН11			
Рекомендовані джерела: 3-13, 15- 18			
Заняття 6.1. Підготовка і проведення дидактичних ігор у ході навчання маркетологів	Лекція 6 2 год.		Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів

Заняття 6.2. Принципи організації ігрових імітаційних експериментів	Практичне заняття 11 2 год.	2 бали	Усне опитування. Тренінг. Усне опитування, тестування. Обговорення вимог до застосування активних методів навчання на прикладі сфери маркетингу. Модерована дискусія: «Типи економічних ігор, що використовуються у ході навчання маркетологів на перших та на старших курсах підготовки»
Заняття 6.2. Принципи проведення ігрових імітаційних експериментів	Практичне заняття 12 2 год.	2 бали	Усне опитування; навчально-наукова дискусія «Особливості оцінки участі студентів в різних видах дидактичних ігор»
Тема 7. Інформаційно-методичне забезпечення занять з маркетингових дисциплін			
Знати: сутність інформаційно-методичного забезпечення занять; сутність та вимоги до інформаційно-методичного забезпечення занять, форми узагальнення навчальних результатів забезпечення занять; процедуру оцінки результатів інформаційно-методичного забезпечення занять.			
Вміти: використовувати економічну інформацію, інформацію з практичних джерел, Інтернет - технології у підготовці інформаційно-методичного забезпечення занять; розробляти та застосовувати інформаційно-методичне забезпечення занять			
Формування компетенцій: ЗК 4, ЗК 5, СК 3			
Результати навчання: ПРН4, ПРН5, ПРН11			
Рекомендовані джерела: 1, 4- 6, 8-15, 17, 18			
Заняття 7.1. Інформаційно-методичне забезпечення занять з маркетингових дисциплін	Лекція 7 2 год.		Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
Заняття 7.2. Інформаційно-методичні матеріали та їх дидактичні функції	Практичне заняття 13 2 год.	2 бали	Усне опитування. Тренінг: Навчальні тексти, завдання, тести та їх використання у ході навчання
Заняття 7.2. Застосування засобів навчання в аудиторній і самостійній роботі студентів	Практичне заняття 14 2 год.	2 бали	Усне опитування. Індивідуалізована практична робота: Основні напрями педагогічного спілкування.
Тема 8. Контроль та оцінювання результатів навчання			
Знати: зміст контрольних заходів відповідно до цілей заняття; форми організації контролю в процесі заняття; напрями оцінки ефективності діяльності викладача.			
Вміти: моделювати ситуацію з оцінкою діяльності студентів на занятті; оцінювати поза аудиторну навчальну та навчально-наукову діяльність студентів; формувати рекомендації студентам щодо підготовки до контрольних заходів			
Формування компетенцій: ЗК 4, ЗК 5, СК 3			
Результати навчання: ПРН4, ПРН5, ПРН11			
Рекомендовані джерела: 4- 6, 8- 13, 15, 17, 18			
Заняття 8.1. Контроль та оцінювання результатів навчання	Лекція 8 2 год.		Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
Заняття 8.2. Зміст контрольних заходів відповідно до цілей заняття	Практичне заняття 15 2 год.	2 бали	Усне опитування. Тренінг по основним етапам підготовки контрольних заходів відповідно до цілей заняття. Модерована дискусія: «Роль практичної підготовки в формуванні заходів щодо оцінювання результатів навчання» .
Заняття 8.3. Системи оцінювання результатів навчання	Практичне заняття 16 2 год.	2 бали	Усне опитування. Тренінг. Усне опитування, тестування. Обговорення вимог до застосування контрольних заходів в межах різних методів навчання на прикладі сфери маркетингу.
Тема 9. Педагогічна майстерність викладача вищого навчального закладу			

Знати: поняття педагогічної майстерності викладача; основні принципи педагогічної майстерності викладача; форми оцінки педагогічної майстерності викладача; напрями оцінки ефективності діяльності викладача.

Вміти: використовувати елементи педагогічної майстерності викладача.

Формування компетенцій: ЗК 4, ЗК 5, СК 3

Результати навчання: ПРН4, ПРН5, ПРН11

Рекомендовані джерела: 4- 6, 8- 13, 15, 17, 18

Заняття 9.1. Педагогічна майстерність викладача вищого навчального закладу	Лекція 9 2 год.		Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
Заняття 9.2. Особливості педагогічної діяльності викладача	Практичне заняття 17 2 год.	2 бали	Усне опитування. Тренінг по основним етапам педагогічної підготовки до проведення заняття відповідно до цілей заняття. Модерована дискусія: «Складові педагогічної майстерності» .
Заняття 9.3. Системи оцінювання результатів навчання	Практичне заняття 18 2 год.	2 бали	Усне опитування. Тренінг. Усне опитування, тестування. Обговорення вимог до системи оцінювання результатів навчання на прикладі спеціальності 075 Маркетинг.
Самостійна робота			
Тема 5. Використання методу конкретних ситуацій у підготовці маркетолога	10 год.	2 бали	Обрати задачу для побудови навчальної «конкретної ситуації». Описати актуальність обраної навчальної задачі для її використання в навчальному курсі. Обґрунтувати кореляцію теми, мети та завдань при застосуванні методу конкретних ситуацій. Надати в реферативній формі аналіз процесу застосування на практиці цього метода викладання спеціальних дисциплін в маркетингу.
Тема 6. Підготовка і проведення дидактичних ігор у ході навчання маркетологів	10 год.	2 бали	Описати і обґрунтувати на прикладах особливості проведення дидактичних ігор у ході навчання маркетологів. Описати і обґрунтувати на прикладах типи організації ігрових імітаційних експериментів. Описати і обґрунтувати на прикладах застосування ігрових імітаційних задач при викладанні конкретної спеціальної дисципліни.
Тема 7. Інформаційно-методичне забезпечення занять з маркетингових дисциплін	14 год.	4 бали	Підготувати пакет інформаційно-методичного забезпечення занять з одної зі спеціальних дисциплін з Навчального плану спеціальності 075 Маркетинг
Тема 8. Контроль та оцінювання результатів навчання	10 год.	4 бали	Надати характеристику змісту контрольних заходів відповідно до особливостей проведення та цілей заняття. Надати в реферативній формі аналіз процесу організації контролю в процесі окремого заняття. Перелічити та обґрунтувати напрями оцінки ефективності діяльності викладача в межах навчального закладу. Охарактеризувати систему оцінювання результатів навчання, яка функціонує сьогодні в Україні.
Тема 9. Педагогічна майстерність викладача вищого навчального закладу	12 год.	4 бали	Підготувати презентацію на тему одного з занять курсу та аргументувати всі основні аспекти проведення заняття.

МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

- Мультимедійний проектор;
- Комп'ютерний клас для проведення практичних занять.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА:

1. Про вищу освіту: Закон України від 01.07.2014 р. URL: zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18
2. Про наукову і науково-технічну діяльність: Закон України від 26 грудня 2015 р. № 848-VIII. URL: <http://vzn.org.ua/zakonodavstvo/112-zakon-ukrayiny-pro-naukovu-i-naukovo-tehnichnu-dijalnist>
3. Про Національну стратегію розвитку освіти в Україні на період до 2021 року. URL: <https://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/344/2013>.
4. Про освіту: Закон України від 05.09.2017 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19#Text>
5. Актуальні проблеми розвитку вищої освіти: навч.-метод. посіб. [За заг. ред. В.Стинської, Л.Прокопів] / Авт. кол.: Стинська В.В., Прокопів Л.М., Завгородня Т.К., Нагачевська З.І., Савчук Б.П., Стражнікова І.В., Єгорова І.В., Ковальчук В.М., Салига Н.М. Івано-Франківськ, 2021. 430 с.
6. Кулик І.В. Педагогіка вищої школи та педагогічна майстерність викладача: методичні рекомендації. Івано-Франківськ: НАІР, 2021. 66 с.
7. Якимова Л.М. Методика викладання фахових дисциплін у ЗВО: опорний конспект лекцій у схемах і таблицях : навч. посібник. Чернівці Технодруку, 2019. 177 с.
8. Кайдалова Л. Г., Науменко Н.В. Методика викладання у вищій школі: методичні рекомендації до практичних занять для здобувачів вищої освіти. Харків, 2021. 46 с.
9. Кулик І.В. Педагогіка вищої школи та педагогічна майстерність викладача: методичні рекомендації. Івано-Франківськ: НАІР, 2021. 66 с.
10. Мистецтво бути викладачем: практич. посіб. / А. Брінклі, Б. Десанте, М. Флегм та ін. За ред. О.І. Сидоренка. К.: Навчально-методичний центр «Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні». 2003. 144 с.
11. Педагогіка вищої школи : навчальний посібник / О.І. Федоренко, В.О. Тюріна, С.П. Гіренко, С.М. Бойко, М.О. Котелюх, П.Д. Червоний, О.В. Медведєва; за заг. ред. О.І. Федоренко. Харків : ФОП Бровін О.В., 2020. 240 с.
12. Стинська В. Моделювання професійної діяльності майбутніх викладачів закладів вищої освіти. Нові технології навчання. 2020. Вип. 94. С. 321–326. Якимова Л.М.
13. Методика викладання фахових дисциплін у ЗВО: опорний конспект лекцій у схемах і таблицях : навч. посібник. Чернівці Технодруку, 2019. 177 с.

ДОПОМІЖНА ЛІТЕРАТУРА:

14. Сьомкіна Т.В., Сіненко А.О. Управління знаннями в сучасному підприємстві. // Підприємництво, торгівля, біржова діяльність Матеріали І Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 11 лютого 2020 року) / Навчально-науковий інститут менеджменту та підприємництва ДУТ. – Київ, 2020. С.112-115
15. Сьомкіна Т.В., Воскобоева О.В., Ромашенко О.С. Підготовка економістів: інноваційний підхід. Збірник наукових праць Державного університету телекомунікацій. «Економіка. Менеджмент. Бізнес» – 2019. – № 1 (27). – С. 76–84.
16. Сьомкіна Т.В., Головніна О.Г., Гальцова О.Л. Теоретичні підходи до дослідження трипільської культури як об'єкту маркетингу цінностей // «Приазовський економічний вісник». Випуск 3(32), 2022, с. 61-70.
17. Сьомкіна Т.В., Головніна О.Г., Гальцова О.Л. Деякі аспекти управління розвитком людського капіталу // «Приазовський економічний вісник». Випуск 1(33), 2023, с. 22-31.
18. Сьомкіна Т.В., Головніна О.Г., Гальцова О.Л. Управління структурою людського капіталу на основі концепту інноваційних змін // «Приазовський економічний вісник». Випуск 2(34), 2023, с. 13-19. <file:///C:/Users/Home/Desktop/%D0%A2%D0%9223-24/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D0%B8/%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F%20%D0%9F%D1%80%D0%B8%D0%B0%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9%203>.
19. Сьомкіна Т.В., Денисенко М.П., Головніна О.Г. Управління якістю корпоративного людського капіталу //«Економіка. Менеджмент. Бізнес», ДУІКТ, № 2, 2024, с. 19-28.
20. Сьомкіна Т.В., Головніна О.Г. Науковий твір «Навчально-методичні матеріали «Методологія наукових досліджень з основами інтелектуальної власності». Свідоцтво про реєстрацію авторського права на твір №1 16425. (Дата реєстрації 21 лютого 2023р.) Національний орган інтелектуальної власності державна організація «Український національний офіс інтелектуальної власності та інновацій»(УКРНОІВІ): CR0095210223

ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ:

21. Google Scholar або Google Академія: *пошукова система і некомерційна бібліометрична база даних*, що індексує наукові публікації та наводить дані про їх цитування
URL: <https://scholar.google.com.ua/>
22. *Електронний каталог* Національної парламентської бібліотеки України [політемат. база даних містить відом. про вітчизн. та зарубіж. кн., брош., що надходять у фонд НПБ України]. – Електронні дані (803 438 записів). Київ: Нац. парлам. б-ка України, 2002-2015. URL : <http://www.catalogue.nplu.org>
23. Законодавство України. URL : <http://www.rada.kiev.ua> ; <http://www.ukpravo.kiev.com> ; <http://www.liga.kiev.ua>.
24. Методологія науки URL : <http://sites.google.com/site/fajru/Home/scientific>
25. Національна бібліотека України ім. В. І. Вернадського URL : <http://www.nbu.gov.ua>.
26. Національна парламентська бібліотека України. URL : <http://www.nplu.kiev.ua>
27. Національний стандарт України ДСТУ 8302:2015 «Інформація та документація. Бібліографічне посилання. URL : <http://lib.pnu.edu.ua/files/dstu-8302-2015.pdf>
28. Про наукову і науково-технічну діяльність : *Закон України* від 26.11.2015 р. № 848-VIII. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/848-19> .
29. Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки: *Закон України* від 13.01.2024 р. від № № 3534-IX URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3534-20#Text>
30. Сайт Український інститут науково-технічної експертизи та інформації <http://www.uintai.kiev.ua/>
31. Сайт Інформація з наукових питань в ІНТЕРНЕТІ <http://ilt.kharkov.ua/bvi/resources/resourcesu.html>
32. Сайт МОН України <http://www.mon.gov.ua/>
33. Сайт РЕФОРМА НАУКИ <https://mon.gov.ua/ua/nauka/nauka/reforma-nauki>
34. Український інститут інтелектуальної власності: Київ: УІІВ, 2017. URL : <http://www.uipv.org>

ПОЛІТИКА КУРСУ («ПРАВИЛА ГРИ»)

- Курс передбачає роботу в колективі.
- Середовище в аудиторії є дружнім, творчим, відкритим до конструктивної критики.
- Освоєння дисципліни передбачає обов'язкове відвідування лекцій і практичних занять, а також самостійну роботу.
- Самостійна робота включає в себе теоретичне вивчення питань, що стосуються тем лекційних занять, які не ввійшли в теоретичний курс, або ж були розглянуті коротко, їх поглиблена проробка за рекомендованою літературою.
- Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін.
- Якщо здобувач відсутній з поважної причини, він презентує виконані завдання під час самостійної підготовки та консультації викладача.
- Здобувач, який спізнився без поважної причини, вважається таким, що пропустив заняття з виставленням 0 балів за заняття, і при цьому має право бути присутнім на занятті.
- За використання телефонів і комп'ютерних засобів без дозволу викладача, порушення дисципліни здобувач за виконання завдання отримує 0 балів
- За ініціативою викладача зміст даного курсу планується оновлювати щорічно, враховуючи зміни у законодавстві України, наукові досягнення.. Здобувачі також можуть долучатись до оновлення дисципліни шляхом подання пропозицій викладачу стосовно новітніх змін .. За таку ініціативу студенти можуть отримати додаткові бали.

НЕФОРМАЛЬНА ТА ІНФОРМАЛЬНА ОСВІТА

Здобувачі мають право на перезарахування результатів навчання набутих у неформальній та інформальній освіті згідно «Положення про неформальну освіту Державного університету інформаційно-комунікаційних технологій» chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://duikt.edu.ua/uploads/p_447_35048489.pdf

ПРАВИЛА АКАДЕМІЧНОЇ ДОБРОЧЕСНОСТІ

- Здобувачі освіти у своїй навчальній діяльності зобов'язані дотримуватися цінностей, принципів і правил академічної доброчесності.
- Кожне навчальне завдання має бути виконане самостійно, крім випадків, коли його виконання передбачає участь декількох осіб або правилами виконання відповідних завдань дозволено отримання допомоги від інших осіб, використання допоміжних матеріалів та засобів, мережі Інтернет тощо.

- Кожен здобувач освіти у разі використання у своєму академічному творі результатів інтелектуального творіння інших авторів (текстів, ідей, розробок, тверджень, відомостей, думок тощо) зобов'язаний зробити посилання на відповідне джерело інформації.
- Навчальна робота може включати (повністю або частково) попередню навчальну роботу здобувача освіти лише у тому випадку, якщо це прямо дозволено умовами навчального завдання.
- В аудиторії здобувачі не допускаються до списування та обману – за порушення принципів академічної доброчесності викладач може накладати санкції: зниження балів, повернення роботи на доопрацювання, не допущення до захисту роботи та ін.
- Здобувачі можуть ознайомитися із Кодексом академічної доброчесності Державного університету інформаційно-комунікаційних технологій на сторінці сайту chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://duikt.edu.ua/uploads/p_447_96297052.pdf?2

КРИТЕРІЇ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

Умовою допуску до підсумкового контролю є виконання всіх практичних робіт і виконання самостійних завдань, які передбачені структурою освітньої компоненти «СУЧАСНІ ОСВІТНІ ТЕХНОЛОГІЇ У ВИЩІЙ ШКОЛІ»

Якщо здобувача вищої освіти не допущено до складання заліку, як такого, що не виконав індивідуальний план, йому надається час до перескладання для виконання всіх вимог допуску. Здобувач має право на два перескладання. При повторному перескладанні, залік може приймати комісія, яка створюється директором ННІМП. Оцінка комісії є остаточною. Отримання студентом 0 балів (неприйнятно) тягне відрахування за невиконання навчального плану.

Оцінювання студентів здійснюється за накопичувальною 100-бальною системою і складається із 3 основних оцінкових блоків і розподіляється в певних пропорціях

- Виконання практичних робіт **36 балів**
- Самостійна робота **24 балів**
- Іспит проходить в письмовій формі 40 балів**

	Додаткова оцінка	Оцінювання
Види навчальної роботи		
Участь у наукових конференціях, підготовка наукових публікацій за тематикою освітньої компоненти:		
Тези доповіді на фаховій конференції		3 бали
Стаття у фаховому виданні		8 балів
Стаття в іноземному рецензованому виданні		10 балів
Максимальна кількість додаткових балів, які можуть бути зараховані здобувачу освіти - 10 балів		

ПІДСУМКОВА ОЦІНКА ЗА ДИСЦИПЛІНУ

бали	Критерії оцінювання	Рівень компетентності	Оцінка /запис в екзаменаційній відомості
90-100	<p>Студент демонструє повні й міцні знання навчального матеріалу в обсязі, що відповідає робочій програмі дисципліни, правильно й обгрунтовано приймає необхідні рішення в різних нестандартних ситуаціях. Вміє реалізувати теоретичні положення дисципліни в практичних розрахунках, аналізувати та співставляти дані об'єктів діяльності фахівця на основі набутих з даної та суміжних дисциплін знань та умінь.</p> <p>Знає сучасні технології та методи розрахунків з даної дисципліни. За час навчання при проведенні практичних занять, при виконанні індивідуальних / контрольних завдань проявив вміння самостійно вирішувати поставлені завдання, активно включатись в дискусії, може відстоювати власну позицію в питаннях та рішеннях, що розглядаються. Зменшення 100-бальної оцінки може бути пов'язане з недостатнім розкриттям питань, що стосується дисципліни, яка вивчається, але виходить за рамки об'єму матеріалу, передбаченого робочою програмою, або студент проявляє невпевненість в тлумаченні теоретичних положень чи складних практичних завдань.</p>	<p>Високий</p> <p>Повністю забезпечує вимоги до знань, умінь і навичок, що викладені в робочій програмі дисципліни. Власні пропозиції студента в оцінках і вирішенні практичних задач підвищує його вміння використовувати знання, які він отримав при вивченні інших дисциплін, а також знання, набуті при самостійному поглибленому вивченні питань, що відносяться до дисципліни, яка вивчається.</p>	<p align="center">Відмінно / Зараховано (А)</p>
82-89	<p>Студент демонструє гарні знання, добре володіє матеріалом, що відповідає робочій програмі дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та вміє застосовувати теоретичні положення при вирішенні практичних задач, але допускає окремі неточності. Вміє самостійно виправляти допущені помилки, кількість яких є незначною.</p> <p>Знає сучасні технології та методи розрахунків з даної дисципліни. За час навчання при проведенні практичних занять, при виконанні індивідуальних / контрольних завдань та поясненні прийнятих рішень, дає вичерпні пояснення.</p>	<p>Достатній</p> <p>Забезпечує студенту самостійне вирішення основних практичних задач в умовах, коли вихідні дані в них змінюються порівняно з прикладами, що розглянуті при вивченні дисципліни</p>	<p align="center">Добре / Зараховано (В)</p>
75-81	<p>Студент в загальному добре володіє матеріалом, знає основні положення матеріалу, що відповідає робочій програмі дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та вміє застосовувати при вирішенні типових практичних завдань, але допускає окремі неточності. Вміє пояснити основні положення виконаних завдань та дати правильні відповіді при зміні результату при заданій зміні вихідних параметрів. Помилки у відповідях/ рішеннях/ розрахунках не є системними. Знає характеристики основних положень, що мають визначальне значення при проведенні практичних занять, при виконанні індивідуальних / контрольних завдань та поясненні прийнятих рішень, в межах дисципліни, що вивчається.</p>	<p>Достатній</p> <p>Конкретний рівень, за вивченим матеріалом робочої програми дисципліни. Додаткові питання про можливість використання теоретичних положень для практичного використання викликають утруднення.</p>	<p align="center">Добре / Зараховано (С)</p>
64-74	<p>Студент засвоїв основний теоретичний матеріал, передбачений робочою програмою дисципліни, та розуміє постанову стандартних практичних завдань, має пропозиції щодо напрямку їх вирішень. Розуміє основні положення, що є визначальними в курсі, може вирішувати подібні завдання тим, що розглядалися з викладачем, але допускає значну кількість неточностей і грубих помилок, які може усувати за допомогою викладача.</p>	<p>Середній</p> <p>Забезпечує достатньо надійний рівень відтворення основних положень дисципліни</p>	<p align="center">Задовільно / Зараховано (D)</p>
60-63	<p>Студент має певні знання, передбачені в робочій програмі дисципліни, володіє основними положеннями, що вивчаються на рівні, який визначається як мінімально допустимий. З використанням основних теоретичних положень, студент з труднощами пояснює правила вирішення практичних/розрахункових завдань дисципліни. Виконання практичних / індивідуальних / контрольних завдань значно формалізовано: є відповідність алгоритму, але відсутнє глибоке розуміння роботи та взаємозв'язків з іншими дисциплінами.</p>	<p>Середній</p> <p>Є мінімально допустимим у всіх складових навчальної програми з дисципліни</p>	<p align="center">Задовільно / Зараховано (E)</p>
35-59	<p>Студент може відтворити окремі фрагменти з курсу.</p> <p>Незважаючи на те, що програму навчальної дисципліни студент виконав, працював він пасивно, його відповіді під час практичних робіт в більшості є невірними, необгрунтованими.</p> <p>Цілісність розуміння матеріалу з дисципліни у студента відсутня.</p>	<p>Низький</p> <p>Не забезпечує практичної реалізації задач, що формуються при вивченні дисципліни</p>	<p>Незадовільно з можливістю повторного складання) / Не зараховано (FX) В залікову книжку не проставляється</p>
1-34	<p>Студент повністю не виконав вимог робочої програми навчальної дисципліни.</p> <p>Його знання на підсумкових етапах навчання є фрагментарними.</p> <p>Студент не допущений до здачі заліку.</p>	<p>Незадовільний</p> <p>Студент не підготовлений до самостійного вирішення задач, які окреслює мета та завдання дисципліни</p>	<p>Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням / Не допущений (F) В залікову книжку не проставляється</p>