

# СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ОСНОВИ РЕКЛАМНОЇ ПРЕЗЕНТАЦІЇ»

Лектор курсу			Крижко Ольга Валеріївна, старший викладач кафедри маркетингу		Контактна інформація лектора (e-mail), сторінка курсу в Moodle		e-mail: <a href="mailto:marketing_dut@ukr.net">marketing_dut@ukr.net</a> ; сторінка курсу в Moodle – <a href="http://dl.dut.edu.ua/course/view.php?id=2312">http://dl.dut.edu.ua/course/view.php?id=2312</a>	
Галузь знань			07 «Управління та адміністрування»		Рівень вищої освіти		бакалавр	
Спеціальність			076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»		Семестр		3	
Освітня програма			«Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»		Тип дисципліни		Обов'язкова	
Обсяг:	Кредитів ECTS	Годин	За видами занять:					
			Лекцій	Семінарських занять	Практичних занять	Лабораторних занять	Самостійна підготовка	
	3	90	18	-	18	-	54	

## АНОТАЦІЯ КУРСУ

### Взаємозв'язок у структурно-логічній схемі

Освітні компоненти, які передують вивченню	Маркетинг
Освітні компоненти для яких є базовою	Організація ведення бізнесу, Інтернет-торгівля
<b>Мета курсу:</b>	ознайомлення студентів з особливостями проведення рекламних презентацій, їх специфікою щодо текстового оформлення та механізмів проведення рекламних презентацій.

### Компетентності відповідно до освітньої програми

Soft- skills / Загальні компетентності (ЗК)	Hard-skills / Спеціальні компетентності (СК)
<b>ЗК2.</b> Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях. <b>ЗК7.</b> Здатність працювати в команді. <b>ЗК8.</b> Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.	<b>СК2.</b> Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

### Програмні результати навчання (ПРН)

<b>ПРН2.</b> Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності. <b>ПРН6.</b> Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей. <b>ПРН12.</b> Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.
---

## ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАННЯ

Тема, опис теми	Вид заняття	Оцінювання за тему	Форми і методи навчання/питання до самостійної роботи
<b>Розділ 1. БАЗОВІ СКЛАДОВІ УСПІХУ РЕКЛАМНИХ ПРЕЗЕНТАЦІЇ</b>			
Тема 1. <b>Поняття презентації та її роль у формуванні фахових компетенцій і кар'єрному зрості.</b> <u>Знати:</u> особливості професійної технології розробки і проведення презентацій <u>Вміти:</u> застосовувати професійні технології розробки і проведення презентацій <u>Формування компетенцій:</u> ЗК2, ЗК7, ЗК8, СК2 <u>Результати навчання:</u> ПРН 2, ПРН 6, ПРН 12	Лекція 1	5,5*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 1		Усне опитування, навчальна дискусія.

<b>Рекомендовані джерела:</b> 1-10			
<b>Тема 2. Етапи побудови презентації</b> <b>Знати:</b> алгоритм створення презентації. <b>Вміти:</b> застосовувати алгоритм створення презентації для підготовки професійного виступу. <b>Формування компетенцій:</b> ЗК2, ЗК7, ЗК8, СК2 <b>Результати навчання:</b> ПРН2, ПРН6, ПРН12 <b>Рекомендовані джерела:</b> 1-10	<b>Лекція 2</b>  Практичне заняття 2	5,5*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів  Усне опитування, навчальна дискусія, доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни
<b>Тема 3. Особливості програмно-технічного та інформаційного забезпечення презентації</b> <b>Знати:</b> особливості програмно-технічного та інформаційного забезпечення презентації <b>Вміти:</b> застосовувати основні технічні та програмні засоби для підготовки презентації <b>Формування компетенцій:</b> ЗК2, ЗК7, ЗК8, СК2 <b>Результати навчання:</b> ПРН2, ПРН6, ПРН12 <b>Рекомендовані джерела:</b> 1-10;	<b>Лекція 3</b>  Практичне заняття 3	5,5*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів  Усне опитування, доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни, тест на знання програмно-технічного та інформаційного забезпечення презентації.
<b>Тема 4. Організація проведення презентації в бізнесових структурах</b> <b>Знати:</b> особливості організації проведення презентації в бізнесових структурах <b>Вміти:</b> особливості організації проведення презентації в бізнесових структурах <b>Формування компетенцій:</b> ЗК2, ЗК7, ЗК8, СК2 <b>Результати навчання:</b> ПРН2, ПРН6, ПРН12 <b>Рекомендовані джерела:</b> 1-10	<b>Лекція 4</b>  Практичне заняття 4	5,5*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів  Тестування, навчальна дискусія, доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни, Ділова гра «Продавець-покупець»
<b>Тема 1. Поняття презентації та її роль у формуванні фахових компетенцій і кар'єрному зрості</b> <b>Тема 2. Етапи побудови презентації.</b> <b>Тема 3. Особливості програмно-технічного та інформаційного забезпечення презентації</b> <b>Тема 4. Організація проведення презентації в бізнесових структурах</b>	Самостійна робота		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Призначення рекламної презентації.</li> <li>2. Визначення цілей і завдань рекламної презентації;</li> <li>3. Визначення цільового та кількісного складу аудиторії;</li> <li>4. Визначення часу, який займе рекламна презентація;</li> <li>5. Визначення терміну рекламної презентації;</li> <li>6. Складання плану рекламної презентації;</li> <li>7. Вибір засобів подання для презентації;</li> <li>8. Вибір помічників;</li> <li>9. Складання кошторису рекламної презентації;</li> <li>10. Складання доповіді для рекламної презентації;</li> <li>11. Підготовка інтерактивних вправ;</li> <li>12. Підготовка до питань аудиторії;</li> <li>13. Вибір приміщення для рекламної презентації;</li> <li>14. Оформлення приміщення для рекламної презентації;</li> <li>15. Підготовка роздаткових матеріалів;</li> <li>16. Підготовка фуршету;</li> </ol>

## Розділ 2. ПІДТРИМУЮЧІ СКЛАДОВІ РЕКЛАМНИХ ПРЕЗЕНТАЦІЙ

<p>Тема 5. Роль ораторського мистецтва в успіху презентації.  <u>Знати</u>: проблеми, які виникають під час виступу перед аудиторією;  <u>Вміти</u>: застосовувати методики подолання проблем виступу перед аудиторією  <u>Формування компетенцій</u>: ЗК2, ЗК7, ЗК8, СК2  <u>Результати навчання</u>: ПРН2, ПРН6, ПРН 2  <u>Рекомендовані джерела</u>: 1-10</p>	<p>Лекція 5</p> <p>Практичне заняття 5</p>	<p>5,5*</p>	<p>Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів</p> <p>Усне опитування, розгляд методик «Як подолати страх під час виступу перед аудиторією»;  Тренінг з ораторського мистецтва «Свиня, курка, соловей»</p>
<p>Тема 6. Комунікативно-психологічні аспекти презентаційної взаємодії.  <u>Знати</u>: особливості психології відвідувачів презентації та методики представлення товару (послуги) на виставці;  <u>Вміти</u>: проводити презентації в обмеженому просторі павільйону поряд з конкуруючими компаніями;  <u>Формування компетенцій</u>: ЗК2, ЗК7, ЗК8, СК2  <u>Результати навчання</u>: ПРН2, ПРН6, ПРН12  <u>Рекомендовані джерела</u>: 1-10</p>	<p>Лекція 6</p> <p>Практичне заняття 6</p> <p>Лекція 7</p> <p>Практичне заняття 7</p> <p>Лекція 8</p> <p>Практичне заняття 8</p>	<p>17,0*</p>	<p>Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів</p> <p>Усне опитування, навчальна дискусія, доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни. Інтелектуальна гра «Відповідь на останнє слово»</p> <p>Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів</p> <p>Усне опитування, навчальна дискусія, доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни. Ділова гра «Хитрощі невербального спілкування»</p> <p>Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів</p> <p>Усне опитування, навчальна дискусія, доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни. Тренінг «Як розкусити Брехуна»</p>
<p>Тема 7. Творча складова успіху презентації  <u>Знати</u>: основні принципи розробки дизайну презентації і слайдів  <u>Вміти</u> організувати і провести ефективну презентацію, щоб вона виглядала професійною, щоб її перегляд був комфортним для слухача та не бентежив нелогічністю подачі інформації;  <u>Формування компетенцій</u>: ЗК2, ЗК7, ЗК8, СК2  <u>Результати навчання</u>: ПРН2, ПРН6, ПРН12  <u>Рекомендовані джерела</u>: 1-10</p>	<p>Лекція 9</p> <p>Практичне заняття 9</p>	<p>5,5*</p>	<p>Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів</p> <p>Тестування, опитування, навчальна дискусія, доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни. Підготовка до заліку</p>
<p>Тема 5. Роль ораторського мистецтва в успіху презентації  Тема 6. Комунікативно-психологічні аспекти презентаційної взаємодії.  Тема 7. Творча складова успіху презентації</p>	<p>Самостійна робота</p>		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Як побороти страх перед рекламної презентацією.</li> <li>2. Три ораторських стилі для виголошення промови.</li> <li>3. Корпоративна конференція.</li> <li>4. Теоретична підготовка співробітників</li> <li>5. Практична підготовка співробітників</li> <li>6. Брифінг.</li> <li>7. Тимбілдинг.</li> <li>8. Як вести дискусію.</li> <li>9. Основні принципи дизайну рекламної презентації і слайдів (композиція, колористика, ергономіка).</li> </ol>

## МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

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

## ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

1. Посібник з дизайну презентацій: як резюмувати інформацію для презентацій - BY MIDORI, 2019 р. <https://ua.venngage.com/blog/presentation-design/>
2. Гвоздак А. П. Створення презентацій у MSO PowerPoint для наукової доповіді. Частина 1. <http://www.dut.edu.ua/ua/lib/1/category/743/view/2039>
3. Дрокіна Н.І. Дарчук В.Г., Крижко О.В. Інструменти бізнес-аналітики для візуалізації маркетингових даних. Науковий журнал «Причорноморські економічні студії». Одеса, 2018. 26/2018. С.128-138. URL: <http://bit.ly/2TKVbOo>
4. Виноградова О. В., Совершенна І. О., Крижко О. В., Тарасюк А. В. Види ефективності рекламної діяльності підприємства. Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". 2020. №8. URL: <https://www.inter-nauka.com/issues/2020/8/5990>
5. Совершенна І. О., Дарчук В. Г., Крижко О. В., Єрмак Ю. С. Дистинктивність Інтернет-брендінгу. Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". 2020. №10. URL: <https://www.inter-nauka.com/issues/2020/10/6082>
6. Дарчук В.Г., Крижко О.В. Неймінг в системі формування бренду. Економіка. Менеджмент. Бізнес. Збірник наукових праць. Київ: ДУТ, 2019. № 1 С. 92-96. URL: <http://journals.dut.edu.ua/index.php/emb/article/view/2090>
7. Крижко О.В., Бесараб К.С. Управління рекламною кампанією // Телекомунікаційний простір ХХІ сторіччя: ринок, держава, бізнес: Матеріали І Міжнар. науково-практ. конференції (м. Київ, 18-19 грудня 2019 р.) – Київ: ДУТ, 2019. - С.162-168 URL: [http://www.dut.edu.ua/uploads/n\\_7930\\_34371015.pdf](http://www.dut.edu.ua/uploads/n_7930_34371015.pdf)
8. Крижко О.В., Савенко А.В. Неймінг: особливості створення бренду компанії// Телекомунікаційний простір ХХІ сторіччя: ринок, держава, бізнес: Матеріали І Міжнар. науково-практ. конференції (м. Київ, 18-19 грудня 2019 р.) – Київ: ДУТ, 2019. - С.304-307. URL: [http://www.dut.edu.ua/uploads/n\\_7930\\_34371015.pdf](http://www.dut.edu.ua/uploads/n_7930_34371015.pdf)
9. Попова Н. В. Основи реклами: навчальний посібник. –Х. : Видавництво «ВДЕЛЕ», 2016.145с URL: [https://www.researchgate.net/profile/Nadezhda\\_Popova6/publication/326466060\\_Popova\\_NV\\_Osnovi\\_reklami/links/5b4f69cda6fdcc8dae2b3470/Popova-NV-Osnovi-reklami.pdf?origin=publication\\_detail](https://www.researchgate.net/profile/Nadezhda_Popova6/publication/326466060_Popova_NV_Osnovi_reklami/links/5b4f69cda6fdcc8dae2b3470/Popova-NV-Osnovi-reklami.pdf?origin=publication_detail)
10. Вікарчук О.І., Калініченко О.О., Ніколаєнко С.М., Пойта І.О. Рекламний креатив: навчальний посібник. –Житомир: Видавець О. О. Євенок, 2018. –208 с. URL: <http://eprints.zu.edu.ua/28784/1/%D0%A0%D0%B5%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D0%BC%D0%BD%D0%B8%D0%B9%20%D0%BA%D1%80%D0%B5%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%B2.pdf>

## 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 студент відсутній з поважної причини, він презентує виконані завдання під час самостійної підготовки та консультації викладача.
- Під час роботи над завданнями не допустимо порушення академічної доброчесності: при використанні Інтернет ресурсів та інших джерел інформації студент повинен вказати джерело, використане в ході виконання завдання. У разі виявлення факту плагіату студент отримує за завдання 0 балів.
- Студент, який спізнився, вважається таким, що пропустив заняття з неповажної причини 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 студент видаляється з заняття, за заняття отримує 0 балів.

## КРИТЕРІЙ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

Умовою допуску до підсумкового контролю є набрання студентом 30 балів у сукупності за всіма темами дисципліни

Форми контролю	Види навчальної роботи	Оцінювання
<b>ПОТОЧНИЙ</b>	<i>Робота на заняттях, у т.ч.:</i>	
	• присутність на заняттях (при пропусках занять з поважних причин допускається відпрацювання	за кожне відвідування 0,55 бала

<b>КОНТРОЛЬ</b>	пройденого матеріалу)	
	• участь у експрес-опитуванні	за кожну правильну відповідь 0,25 бала
	• доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни (оцінка залежить від повноти розкриття теми, якості інформації, самостійності та креативності матеріалу, якості презентації і доповіді), підготовка реферату	за кожну презентацію (реферат) максимум 3 бали
	• усне опитування, тестування, рішення практичних задач	за кожну правильну відповідь 0,5 бала
	• участь у навчальній дискусії, обговоренні ситуаційного завдання	за кожну правильну відповідь 2 бали
• участь у діловій грі	за кожну участь 1 бал	
<b>РУБІЖНЕ ОЦІНЮВАННЯ (МОДУЛЬНИЙ КОНТРОЛЬ)</b>	Модульний контроль № 1 «Базові складові успіху рекламних презентацій»	максимальна оцінка – 10 балів
	Модульний контроль № 2 «Підтримуючі складові рекламних презентацій»	максимальна оцінка – 10 балів
<b>Додаткова оцінка</b>	Участь у наукових конференціях, підготовка наукових публікацій, участь у Всеукраїнських та Міжнародних конкурсах наукових студентських робіт за спеціальністю, створення кейсів тощо.	Звільняється від заліку
<b>ПІДСУМКОВЕ ОЦІНЮВАННЯ Залік</b>	Метою заліку є контроль сформованості практичних навичок та професійних компетентностей, необхідних для виконання професійних обов'язків. Залік проходить у письмовій формі.	30 балів

**ПІДСУМКОВА ОЦІНКА ЗА ДИСЦИПЛІНУ**

<b>бали</b>	<b>Критерії оцінювання</b>	<b>Рівень компетентності</b>	<b>Оцінка /зпис в екзаменаційній відомості</b>
<b>90-100</b>	Студент демонструє повні й міцні знання навчального матеріалу в обсязі, що відповідає робочій програмі дисципліни, правильно й обґрунтовано 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. 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.	<b>Високий</b> 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.	Відмінно / Зараховано (А)
<b>82-89</b>	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. 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.	<b>Достатній</b> Забезпечує студенту самостійне вирішення основних практичних задач в умовах, коли вихідні дані в них змінюються порівняно з прикладами, що розглянуті при вивченні дисципліни	Добре / Зараховано (В)

75-81	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.	<b>Достатній</b> Конкретний рівень, за вивченим матеріалом робочої програми дисципліни. Додаткові питання про можливість використання теоретичних положень для практичного використання викликають утруднення.	Добре / Зараховано (C)
64-74	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.	<b>Середній</b> Забезпечує достатньо надійний рівень відтворення основних положень дисципліни	Задовільно / Зараховано (D)
60-63	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.	<b>Середній</b> Є мінімально допустимим у всіх складових навчальної програми з дисципліни	Задовільно / Зараховано (E)
35-59	Студент може відтворити окремі фрагменти з курсу. Незважаючи на те, що програму навчальної дисципліни студент виконав, працював він пасивно, його відповіді під час практичних робіт в більшості є невірними, необґрунтованими. Цілісність розуміння матеріалу з дисципліни у студента відсутня.	<b>Низький</b> Не забезпечує практичної реалізації задач, що формуються при вивченні дисципліни	Незадовільно з можливістю повторного складання) / Не зараховано (FX) В залікову книжку не представляється
1-34	Студент повністю не виконав вимог робочої програми навчальної дисципліни. Його знання на підсумкових етапах навчання є фрагментарними. Студент не допущений до здачі заліку.	<b>Незадовільний</b> Студент не підготовлений до самостійного вирішення задач, які окреслює мета та завдання дисципліни	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням / Не допущений (F) В залікову книжку не представляється