



## СИЛАБУС ДИСЦИПЛІНИ

### «Вступ до фаху»

Рівень вищої освіти – перший (бакалаврський)

Спеціальність **075 Маркетинг**

Освітня програма «Маркетинг»

Рік навчання 1, семестр 1, 2

Форма навчання (денна)

Кількість кредитів ЄКТС 5

Мова викладання (українська)

Лектор курсу

к.е.н., доцент кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі  
Карпенко Лариса Федорівна

Контактна інформація  
лектора (e-mail)

[karpenko\\_lf@nubip.edu.ua](mailto:karpenko_lf@nubip.edu.ua)

Сторінка курсу в elearn

<https://elearn.nubip.edu.ua/course/view.php?id=1297>

## ОПИС ДИСЦИПЛІНИ

**Метою** вивчення дисципліни є: підготовка студентів до навчання в університеті відповідно до сучасних інтеграційних процесів у міжнародній освіті в контексті Болонської декларації; ознайомлення студентів з особливостями майбутньої професії, її змістом та завданнями управлінської діяльності, роллю керівників різних рівнів в управлінні сучасними підприємствами, особливостями організації підготовки фахівців з менеджменту. Максимально сприяти студентам у набутті необхідних теоретичних знань та практичних вмінь у сфері соціальної комунікації, трансформації соціальних знань, соціального самовиховання та розвитку для розв'язання соціальних питань.

В результаті вивчення навчальної дисципліни «Вступ до фаху» студенти повинні:

**знати:**

- основні напрями використання набутих професійних знань і навичок;
- функції та завдання основних підрозділів маркетингових служб та окремих працівників;
- перелік посад, що може обіймати випускник спеціальності «Маркетинг» на підприємствах та в організаціях;
- зміст освітньо-професійної програми підготовки фахівця з маркетингу;
- історію та традиції НУБіП України, зміст та мету діяльності основних структурних підрозділів та служб університету в забезпеченні підготовки фахівців;
- свої права та можливості впливу на роботу університету та зміст своєї підготовки через органи студентського самоврядування;
- загальний механізм організації навчальної та виховної роботи в НУБіП України;
- загальну структуру факультету, масштаб його діяльності, назви та напрямки роботи всіх кафедр факультету;
- структуру органів студентського самоврядування на рівні факультету, гуртожитку, університету тощо;

**вміти:**

- свідомо виокремлювати маркетингові функції серед інших бізнесових функцій;
- аналізувати роль кожного підрозділу факультету в їх підготовці;
- знайти необхідну інформацію щодо забезпечення якісного процесу навчання та дозвілля студентів на сайті, в бібліотеці університету тощо;
- використовувати принципи, основні категорії, тенденції та закономірності соціально-відповідальної поведінки та комунікацій, соціалізації в колективі та, відповідно, побудови конструктивного соціального діалогу в суспільстві.

## СТРУКТУРА КУРСУ

Теми	Години (лекції/лабораторні, практичні, семінарські)	Результати навчання	Завдання	Оцінювання
<b>Модуль 1. Система вищої освіти в Україні. Предмет навчальної дисципліни та модель фахівця зі спеціальності «Маркетинг»</b>				
<b>Тема 1.</b> Система вищої освіти в Україні	2/6	Розуміти систему організації системи вищої освіти в Україні	Розв'язок кейсів. Виконання самостійної роботи (в.т.ч. в elearn)	10
<b>Тема 2.</b> Організація навчального процесу в НУБіП України	2/6	Знати особливості навчального процесу в університеті		20
<b>Тема 3.</b> Маркетинг як навчальна дисципліна	2/6	Знати особливості маркетингу як навчальної дисципліни		20

Тема 4. Професійно-кваліфікаційна характеристика фахівця з маркетингу, його роль в усіх сферах діяльності	2/6	Розуміти функціональні обов'язки і кваліфікаційні вимоги до маркетингологів		20
<b>Тест до модуля 1</b>				30
<b>Разом за змістовим модулем 1</b>				100
<b>Модуль 2. Система управління та зміст підготовки фахівців зі спеціальності «Маркетинг»</b>				
Тема 5. Система навчальних дисциплін, спрямованих на підготовку кваліфікованого фахівця з маркетингу	2/6	Вміти аналізувати структуру плану навчального процесу підготовки маркетингологів	Розв'язок кейсів. Виконання самостійної роботи (в.т.ч. в elearn)	10
Тема 6. Формування адаптації до системи вузівського навчання	2/6	Розуміти систему адаптації системи вузівського навчання		20
Тема 7. Організація науково-дослідницької роботи та практичного навчання студентів	2/6	Знати принципи організації науково-дослідницької роботи та практичного навчання студентів		20
Тема 8. Система оцінки навчальної діяльності студентів у ЗВО	1/3	Вміти оцінювати навчальну діяльність студентів у ЗВО		20
<b>Тест до модуля 2</b>				30
<b>Разом за змістовим модулем 2</b>				100
<b>Модуль 3. Соціальні комунікації</b>				
Тема 9. Комунікаційна діяльність і спілкування	4	Розуміти систему комунікаційної діяльності і спілкування	Розв'язок кейсів. Виконання самостійної роботи (в.т.ч. в elearn)	10
Тема 10. Соціальна комунікація та її роль у суспільному житті	4	Знати роль соціальної комунікації у суспільному житті		20
Тема 11. Рівні комунікації	4	Знати рівні комунікації		20
Тема 12. Публічна комунікація	3	Розуміти основні принципи та поняття публічної комунікації		20
<b>Тест до модуля 3</b>				30
<b>Разом за змістовим модулем 3</b>				100

### ПОЛІТИКА ОЦІНЮВАННЯ

<b>Політика щодо дедлайнів та перекладання:</b>	Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку. Перекладання модулів відбувається із дозволу лектора за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
<b>Політика щодо академічної доброчесності:</b>	Списування під час модульних контрольних робіт та екзаменів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Курсові роботи, звіти повинні мати коректні текстові посилання на використані літературні джерела.
<b>Політика щодо відвідування:</b>	Відвідування лекційних та практичних занять є обов'язковим для всіх здобувачів освіти. За об'єктивних причин (наприклад: хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбуватись згідно з індивідуальним графіком, затвердженим у визначеному порядку. Пропущені заняття, після їх опрацювання здобувачем освіти, відпрацьовуються у вигляді співбесіди з викладачем.

### ШКАЛА ОЦІНЮВАННЯ СТУДЕНТІВ

Рейтинг здобувачавищої освіти, бали	Оцінка національна за результати складання екзаменів заліків	
	екзаменів	заліків
90-100	відмінно	зараховано
74-89	добре	
60-73	задовільно	
0-59	незадовільно	не зараховано