

(Ф 03.02 – 110)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний авіаційний університет
Факультет економіки та бізнес-адміністрування
Кафедра економіки та бізнес-технологій



УЗГОДЖЕНО
Декан ФЕБА


Сергій СМЕРІЧЕВСЬКИЙ
«02» 02 2022 р.

ЗАТВЕРДЖУЮ
Проректор з навчальної роботи


Анатолій ПОЛУХІН
«04» 02 2022 р.



Система менеджменту якості

РОБОЧА ПРОГРАМА
навчальної дисципліни
«Партнерство та лідерство в бізнесі»

Освітньо-професійна програма: «Підприємництво та бізнес-технології»

Освітньо-професійна програма: «Митна та біржова справа»

Галузь знань: 07 «Управління та адміністрування»

Спеціальність: 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

| Форма навчання | Сем | Усього (год. / кредитів ECTS) | ЛКЦ | ПР.З | Л.З | СРС | ДЗ / РГР / К.р | КР / КП | Форма сем. контролю |
|----------------|-----|-------------------------------|-----|------|-----|-----|----------------|---------|---------------------|
| Денна | 3 | 120 / 4 | 34 | 17 | – | 69 | | - | Диф. залік-3с |
| Заочна | 3,4 | 120 / 4 | 8 | 4 | – | 108 | К.р.-4с | - | Диф. залік-4с |

Індекс: РБ-6-076-2/21 – 3.1

Індекс: РБ-6-076-3/21 – 3.2

Індекс: РБ-6-076-2з/21 – 3.1

СМЯ НАУ РП 11.01.05-01-2022



Система менеджменту якості.
Робоча програма
навчальної дисципліни
«Партнерство та лідерство в бізнесі»

Шифр
документа

СМЯ НАУ
РП 11.01.05–01–2022


Стор. 2 із 12


Робочу програму навчальної дисципліни «Партнерство та лідерство в бізнесі» розроблено на основі освітньо-професійних програм: «Підприємництво та бізнес-технології», «Митна та біржова справа», навчальних та робочих навчальних планів № РБ-6-076-2/21, та № РБ-6-076-2з/21, № РБ-6-076-3/21, підготовки здобувачів вищої освіти освітнього ступеня «Бакалавр» за спеціальністю 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» та відповідних нормативних документів.

Робочу програму розробила:
доцент кафедри економіки
та бізнес-технологій

Людмила ДОЛГОВА

Робочу програму обговорено та схвалено на засіданні випускової кафедри освітньо-професійної програми «Підприємництво та бізнес-технології», «Митна та біржова справа» спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» – кафедри економіки та бізнес-технологій, протокол № 10 від «2» 09 2021 р.

Гарант освітньо-професійної програми  Вероніка КОМАНДРОВСЬКА

Гарант освітньо-професійної програми  Оксана ЧУМАК

Завідувач кафедри  Оксана ЧУМАК

Робочу програму обговорено та схвалено на засіданні науково-методично-редакційної ради факультету Економіки та бізнес-адміністрування, протокол № від «4» 15 11 2021 р.


Голова НМРР

Анатолій ТОФАНЧУК

Рівень документа – 3б

Плановий термін між ревізіями – 1 рік

Контрольний примірник

| | | | |
|---|---|-------------------|--------------------------------|
|  | <p>Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни «Партнерство та лідерство в бізнесі»</p> | Шифр документа | СМЯ НАУ РП 11.01.05–01–2022 |
| | | Стор. 3 із 12 | |

ЗМІСТ

| | |
|---|----|
| Вступ | 4 |
| 1. Пояснювальна записка | 4 |
| 1.1. Місце, мета, завдання | 4 |
| 1.2. Заплановані результати навчання | 4 |
| 1.3. Компетентності. | 5 |
| 1.4. Міждисциплінарні зв'язки | 5 |
| 2. Програма навчальної дисципліни | 5 |
| 2.1. Зміст навчальної дисципліни..... | 5 |
| 2.2. Модульне структурування та інтегровані вимоги до кожного модуля.... | 5 |
| 2.3. Тематичний план..... | 9 |
| 2.4. Контрольна (домашня) робота (ЗФН)..... | 10 |
| 2.5. Перелік питань для підготовки до підсумкової контрольної роботи (ЗФН)..... | 10 |
| 3. Навчально-методичні матеріали з дисципліни | 10 |
| 3.1. Методи навчання | 10 |
| 3.2. Рекомендована література (базова і допоміжна) | 10 |
| 3.3. Інформаційні ресурси в інтернеті..... | 11 |
| 4. Рейтингова система оцінювання набутих здобувачем знань та вмінь. | 12 |



ВСТУП

Робоча програма навчальної дисципліни «Партнерство та лідерство в бізнесі» розроблена на основі «Методичних рекомендацій до розроблення та оформлення Програми навчальної дисципліни денної та заочної форм навчання», затверджених наказом ректора № 249/роз. від 29.04.2021р., та відповідних нормативних документів.

1. ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

1.1. Місце, мета, завдання.

Місце дисципліни серед навчальних курсів професійної підготовки бакалавра галузі знань «Управління та адміністрування» визначається її змістом та орієнтацією на професійні компетенції майбутнього фахівця. Дисципліна вивчається при отриманні базової вищої освіти.

Метою викладання дисципліни є формування розуміння та навичок роботи з можливостями в бізнесі шляхом реалізації підприємцями та компаніями потенціалу лідерства та формування партнерських відносин різних типів.

Завданнями вивчення навчальної дисципліни є: формування уявлення про партнерство як феномен сучасного бізнесу; вивчення теоретичних основ та практики партнерських відносин на міжособистісному та міжфірмовому рівнях; оволодіння новими технологіями та інструментарієм участі в партнерській взаємодії в бізнесі; вивчення визначальних передумов лідерства в сучасному світі; виявлення джерел та способів розвинення лідерських якостей у підприємців; набуття умінь та навичок виявлення та розвинення особистих лідерських якостей; розуміння передумов набуття підприємствами лідерських позицій на ринку (в галузі) та способів їх посилення; виявлення ролі лідера в забезпеченні довгострокового успіху підприємства.

1.2. Які результати навчання дає можливість досягти навчальна дисципліна.

В результаті вивчення даної навчальної дисципліни здобувач повинен набути таких **результатів навчання** (в сукупності з іншими освітніми компонентами):

1.2.1. Для освітньо-професійної програми «Підприємництво та бізнес-технології»:


Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності (ПРН 2).

Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності (ПРН 4).

Організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності (ПРН 5).

Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей (ПРН 6).

Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати (ПРН 7).

| | | | |
|---|---|----------------|--------------------------------|
|  | Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни «Партнерство та лідерство в бізнесі» | Шифр документа | СМЯ НАУ РП 11.01.05–01–2022 |
| | | Стор. 5 із 12 | |

Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур (ПРН 13).

1.2.2. Для освітньо-професійної програми «Митна та біржова справа»:

Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності (ПРН 2).

Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності (ПРН 4).

Організовувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності (ПРН5)

Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей (ПРН 6).

Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати (ПРН 7).

Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур (ПРН 13).

1.3. Які компетентності дає можливість здобути навчальна дисципліна.

В результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач повинен **набути таких компетентностей** (в сукупності з іншими освітніми компонентами):

1.3.1. Для освітньо-професійної програми «Підприємництво та бізнес-технології»:

Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу (ЗК1).

Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях (ЗК 2).

Здатність працювати в команді (ЗК 7).

Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин (ФК 3).

Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур (ФК 4).

1.3.2. Для освітньо-професійної програми «Митна та біржова справа»:


Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу (ЗК1).

Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях (ЗК 2).

Здатність працювати в команді (ЗК 7).

Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин (ФК 3).

Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур (ФК 4).

| | | | |
|---|---|----------------|--------------------------------|
|  | Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни «Партнерство та лідерство в бізнесі» | Шифр документа | СМЯ НАУ РП 11.01.05–01–2022 |
| | | Стор. 6 із 12 | |

1.4. Міждисциплінарні зв'язки.

Дана дисципліна базується на знаннях таких дисциплін як «Економіка господарської діяльності суб'єктів ринкових відносин», «Організація діяльності підприємницьких, торгівельних та біржових структур», та є базою для вивчення подальших дисциплін, а саме: «Соціальна відповідальність бізнесу», «Управління підприємницькою діяльністю».

2. Програма навчальної дисципліни.

2.1. Зміст навчальної дисципліни

Навчальний матеріал дисципліни структурований за модульним принципом і складається з одного навчального модулю, а саме: навчального модуля №1 «Партнерство та лідерство в бізнесі», який є логічною, завершеною, відносно самостійною, цілісною частиною навчальної дисципліни, засвоєння якої передбачає проведення модульної контрольної роботи та аналіз результатів її виконання по закінченню вивчення кожного модуля

2.2. Модульне структурування та інтегровані вимоги до кожного модуля Модуль №1 «Партнерство та лідерство в бізнесі»


Інтегровані вимоги модуля №1: По закінченню модуля здобувачі повинні вміти використовувати набуті знання в практичній організаційно-економічній діяльності.

Знати: про сутності лідерства, історії розвитку відповідних теорій їх перевагах і недоліках; особливості різних стилів лідерства; передумови ефективного лідерського впливу; про основні етапи формування команди; ціннісні, критеріальні та поведінкові переваги партнера у діловому спілкуванні; процеси внутрішньої динаміки команди під час переходу від одного етапу розвитку до іншого.

Вміти: здійснювати аналіз ситуативних чинників, що обумовлюють вибір ефективного стилю лідерства в організації; формувати власний імідж шляхом цілеспрямованого використання мовної культури, культури зовнішності, невербальних засобів, аксесуарів; визначати свій стиль лідерства, ідентифікувати й намітити план розвитку свого стилю керування командою; визначати готовність колективу до формування команд; визначати сфери спільних інтересів та цінності для побудови ефективних партнерських стосунків; здійснювати оцінку ділових партнерів; формувати та підтримувати довіру бізнес-партнерів; вести дискусію й управляти аудиторією, уникати логічних помилок у суперечці й дискусії; здійснювати ділові переговори з урахуванням особливостей комунікаційної ситуації, етичних вимог та психологічних закономірностей переговорного процесу; визначати заходи щодо підготовки публічного виступу; здійснювати презентацію ділової інформації.

Тема 1. Вступ до курсу «Партнерство та лідерство в бізнесі»

Предмет, мета та завдання дисципліни. Ключові поняття: бізнес, лідерство, партнерство. Наші очікування від курсу. Методи та технології, що застосовуються в курсі.

| | | | |
|---|---|----------------|--------------------------------|
|  | Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни «Партнерство та лідерство в бізнесі» | Шифр документа | СМЯ НАУ РП 11.01.05–01–2022 |
| | | Стор. 7 із 12 | |

Тема 2. Природа сучасного бізнесу: характеристики нової економіки.

Нова економіка та її характеристики. Особливості постіндустріального етапу розвитку світової економічної системи.

Природа сучасного підприємства як економічного суб'єкту. Сутність базових концепцій фірми: неокласичної; інституціональної, еволюційної, підприємницької.

Бізнес: характеристики та визначальні тренди розвитку. Політичні, технологічні, екологічні, соціальні та інституціональні аспекти сучасного бізнесу. Рушійні сили сучасного бізнесу: лідерство та партнерство.

Тема 3. Сутність та форми ділового партнерства.

Причини й умови розвитку партнерства в діловому світі. Сутність ділового партнерства. Формула партнерських відносин. Принципи партнерських відносин. Порівняльні характеристики й категорії ділових партнерів. Класифікація ділових партнерів. Порівняльні характеристики ділових партнерів, їх переваги та недоліки. Фактори надійності ділових відносин. Зміст та види організаційної культури. Елементи організаційної культури. Рівень розвитку організаційної культури. Формальне та неформальне спілкування.

Тема 4. Нетворкінг як інструмент бізнес-партнерства.

Нетворкінг в бізнесі: поняття, види та можливості. Самопрезентація: онлайн і офлайн. Правила ефективного нетворкінгу в бізнесі. Специфіка бізнес- комунікації на міжособистісному рівні. Створення портфолію здобувача вищої освіти. Розробка креативної візитки. Створення персонального кабінету в LinkedIn.

Тема 5. Партнерська взаємодія в команді.

Команда в житті та бізнесі. Формування команди та робота в команді. Принципи формування команд. Ролі в команді та здійснення взаємодії з різними членами команди. Міжкультурні аспекти командної взаємодії.

Тема 6. Бізнес-формати стратегічного партнерства підприємств: аутсорсинг, франчайзинг.

Аутсорсинг як бізнес-формат партнерських відносин підприємств. Історія розвитку аутсорсингу. Сутність аутсорсингової угоди. Типи аутсорсингових договорів. Виробничий аутсорсинг та аутсорсинг бізнес-процесів. Переваги та недоліки аутсорсингу для замовника та аутсорсера.


Стратегічна цінність аутсорсингу. Сфери поширення та перспективи аутсорсингу в Україні. Франчайзинг як бізнес-формат стратегічного партнерства. Сутність франчайзингу. Функції франчайзі та франчайзера.

Варіанти організації франчайзингової діяльності. Класифікація франчайзингу. Франшиза.

Переваги та ризики франчайзингових відносин. Практика франчайзингу в Україні.

Тема 7. Корпоративна соціальна відповідальність як філософія бізнес-партнерства.

Філософія соціальної відповідальності бізнесу. Проблеми сталого розвитку та необхідність реалізації принципу відповідальності за майбутні покоління. Сутність корпоративної соціальної відповідальності. Поширення ідей соціальної відповідальності в бізнес-середовищі. Глобальний Договір ООН та його учасники.

| | | | |
|---|---|----------------|--------------------------------|
|  | Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни «Партнерство та лідерство в бізнесі» | Шифр документа | СМЯ НАУ РП 11.01.05–01–2022 |
| | | Стор. 8 із 12 | |

Стейкхолдери компанії та їх інтереси. Розвиток бізнесу на основі балансу інтересів стейкхолдерів. Індикатори КСВ. Вигоди та обмеження для компаній, які впроваджують політику корпоративної соціальної відповідальності.

Перспективи поширення КСВ в Україні. Компанії, які реалізують КСВ, та їх позиції на ринку. Умови, що сприяють та заважають поширенню КСВ в українському бізнесі.

Тема 8. Проблема лідерства у сучасному бізнесі.

Економічна сутність поняття «лідерство». Еволюція концепцій лідерства. Принципи та стилі лідерства у бізнес.

Тема 9. Сутність підприємницького лідерства в хаотичному бізнес-середовищі.

Економічна сутність поняття «лідерство». Еволюція концепцій лідерства. Принципи та стилі лідерства у бізнесі.

Тема 10. Ефективне лідерство як джерело конкурентної переваги.

Конкурентні переваги як запорука лідирування підприємства. Розвиток лідируючих позицій бізнесу на основі можливостей. Лідерство в бізнесі: світова та вітчизняна практика.

Тема 11. Особистість підприємця і його ділові якості.

Основні особистісні характеристики лідера у підприємницькій діяльності. Специфічні атрибути лідера-підприємця. Ключові елементи іміджу підприємця-лідера. Гендерні особливості лідерства.

Тема 12. Підприємство-лідер: ознаки та стратегії досягнення.

Підприємство-лідер та його ознаки. Олігополістична та монополістична концепції лідерської позиції підприємства. Показники ринкової влади підприємства. Роль політики взаємоузгодження підприємствами своєї ринкової поведінки в утриманні лідерських позицій на ринку в сучасному бізнесі.

Поняття та джерела конкурентних переваг сучасного підприємства: підходи до виявлення та формування. Ринково-позиційний та ресурсний підходи до пояснення природи фірми та її конкурентних переваг. Ключові фактори успіху в галузі. Активна та проактивна поведінка підприємства.


Характеристика стратегічної позиції підприємства на основі результатів SWOT-аналізу: сутність та основні етапи проведення. Класифікація можливостей і загроз, що виникають у зовнішньому середовищі підприємства. Оцінка сильних і слабких сторін підприємства. Інтерпретація результатів SWOT-аналізу в контексті набуття лідируючих позицій.

Тема 13. Лідерство у бізнесі: історії успіху та невдач.

Історії успіху компаній-світових лідерів. Компанії-світові лідери: історії створення та розвитку. Керівники успішних зарубіжних компаній та їх вплив на досягнення та утримання лідерських позицій організацій. Передумови лідирування компаній у світі. Національні особливості досягнення лідерських позицій компаніями Європи, Америки, Азіатсько-Тихоокеанського регіону.


Лідерство підприємств і компаній в Україні. Рушійні сили української економіки. Рівень інтеграції української економіки у глобальну економічну систему.

Визначальні умови набуття підприємствами лідерських позицій в Україні. Вплив власника та керівника підприємства на лідерство української компанії. Провідні компанії України: історії досягнення лідерських позицій.

| | | | |
|---|---|----------------|--------------------------------|
|  | Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни «Партнерство та лідерство в бізнесі» | Шифр документа | СМЯ НАУ РП 11.01.05–01–2022 |
| | | Стор. 9 із 12 | |

2.2. Тематичний план.

| № пор | Назва теми (тематичного розділу) | Обсяг навчальних занять (год.) | | | | | | | | |
|---|---|--------------------------------|-----------|--------------------|-----------|-----------------------|----------|--------------------|------------|--|
| | | Денна форма навчання | | | | Заочна форма навчання | | | | |
| | | Усього | Лекції | Лаб./прак. заняття | СРС | Усього | Лекції | Лаб./прак. заняття | СРС | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | |
| Модуль №1 «Партнерство та лідерство в бізнесі» | | | | | | | | | | |
| 1.1 | Вступ до курсу «Партнерство та лідерство в бізнесі» | 3 семестр | | | | 3 семестр | | | | |
| | | 9 | 2 | 2 | 5 | 6 | 2 | - | 4 | |
| 1.2 | Природа сучасного бізнесу: характеристики нової економіки | 9 | 2 | - | 5 | 4 | - | - | 4 | |
| 1.3 | Сутність та форми ділового партнерства | 11 | 2 | 2 | 5 | 6 | 2 | - | 4 | |
| 1.4 | Нетворкінг як інструмент бізнес-партнерства | 7 | 2 | - | 5 | 3 | - | - | 3 | |
| 1.5 | Партнерська взаємодія в команді | 9 | 2 | 2 | 5 | 4 | - | - | 4 | |
| 1.6 | Бізнес-формати стратегічного партнерства підприємств: аутсорсинг, франчайзинг | 7 | 2 | - | 5 | 3 | - | - | 3 | |
| 1.7 | Корпоративна соціальна відповідальність як філософія бізнес-партнерства | 9 | 2 | 2 | 5 | 4 | - | - | 4 | |
| 1.8 | Проблема лідерства у сучасному бізнесі | | | | | 4 семестр | | | | |
| | | 11 | 2 | 2 | 5 | 14 | 2 | - | 12 | |
| 1.9 | Сутність підприємницького лідерства в хаотичному бізнес-середовищі | 7 | 2 | - | 5 | 14 | - | 2 | 12 | |
| 1.10 | Ефективне лідерство як джерело конкурентної переваги | 9 | 2 | 2 | 5 | 12 | - | - | 12 | |
| 1.11 | Особистість підприємця і його ділові якості | 9 | 2 | - | 5 | 14 | 2 | - | 12 | |
| 1.12 | Підприємство-лідер: ознаки та стратегії досягнення | 9 | 2 | 2 | 5 | 10 | - | - | 10 | |
| 1.13 | Лідерство у бізнесі: історії успіху та невдач | 9 | 2 | 2 | 5 | 11 | - | 1 | 10 | |
| 1.14 | Модульна контрольна робота | 5 | - | 1 | 4 | - | - | - | - | |
| 1.15 | Підсумкова семестрова контрольна робота (ЗФН) | - | - | - | - | 7 | - | 1 | 6 | |
| 1.16 | Контрольна домашня робота (ЗФН) | - | - | - | - | 8 | - | - | 8 | |
| Усього за дисципліною | | 120 | 34 | 17 | 69 | 120 | 8 | 4 | 108 | |

| | | | |
|---|---|----------------|--------------------------------|
|  | Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни «Партнерство та лідерство в бізнесі» | Шифр документа | СМЯ НАУ РП 11.01.05–01–2022 |
| | | Стор. 10 із 12 | |

2.4. Завдання на контрольну (домашню) роботу (ЗФН).

У 4 семестрі здобувачі виконують контрольну (домашню) роботу (ЗФН), відповідно до затверджених в установленому порядку методичних рекомендацій, з метою закріплення та поглиблення теоретичних та практичних знань та вмінь, набутих у процесі засвоєння навчального матеріалу дисципліни в галузі економіки, які використовуються в подальшому при вивченні наступних дисциплін професійної підготовки фахівця.

Контрольна (домашня) робота виконуються здобувачами самостійно із забезпеченням необхідних консультацій з окремих питань з боку викладача. Терміни видачі, виконання і захисту контрольних робіт визначаються графіком, що розробляється випускаючою кафедрою на кожний семестр.

Виконання контрольної (домашньої) роботи здійснюється на основі загальнотеоретичної літератури з даної дисципліни. Час, потрібний для виконання домашнього завдання, - до 8 годин самостійної роботи.

2.5. Перелік питань для підготовки до підсумкової контрольної роботи.

Перелік питань та зміст завдань для підготовки до підсумкової контрольної роботи, розробляються провідним викладачем кафедри відповідно до робочої програми, затверджується на засіданні кафедри та доноситься до відома здобувачів.

3. НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ З ДИСЦИПЛІНИ

3.1. Методи навчання

При вивченні навчальної дисципліни використовуються наступні методи навчання: пояснювально -ілюстративний метод; метод проблемного викладу; дискусійний метод; дослідницький метод.

Реалізація цих методів здійснюється при проведенні лекцій, демонстрацій, самостійному вирішенні кейсів, роботі з навчальною літературою.

3. НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ З ДИСЦИПЛІНИ

3.2. Рекомендована література

Базова література

3.2.1. Гринчук Ю.С., Хахула Б.В. Лідерство та командування. Методичні вказівки для підготовки та організації практичних занять та самостійної роботи студентів освітнього рівня (ОР) «Бакалавр» усіх форм навчання. Біла Церква, 2018. 65 с.


3.2.2. Гудвін Д. К. Лідерство в буремні часи. Київ : Vivat, 2021. 592 с.

3.2.3. Державно-підприємницьке партнерство. Київ: Центр навчальної літератури, 2022. 500с.

3.2.4. Ли Цзици Лідерські якості менеджерів. Вектори успіху. Київ: Центр навчальної літератури, 2018. 184с.

3.2.5. Нестуля О.О., Нестуля С.І., Кононець Н.В. Основи лідерства: електронний посібник для самостійної роботи студентів. Полтава: ПУЕТ, 2018. 241 с.

3.2.6. Нік Крейг Лідерство починається з призначення. Київ : Фабула, 2019. 240 с.


| | | | |
|---|---|----------------|--------------------------------|
|  | Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни «Партнерство та лідерство в бізнесі» | Шифр документа | СМЯ НАУ РП 11.01.05–01–2022 |
| | | Стор. 11 із 12 | |

Допоміжна література

- 3.2.7. Адізес Іцхак Командне лідерство. Як порозумітися з будь-яким менеджером; пер. з англ. Світлана Сарвіра. К.: Наш формат, 2019. 312 с.
- 3.2.8. Джоко Віллінк Стратегія і тактика лідерства (MIM); пер. з англ. Любов Пилаєва. К.: Наш формат, 2021. 368 с.
- 3.2.9. Гоулман Д. Емоційний інтелект. Київ : Vivat, 2018. 512 с.
- 3.2.10. Моги К. Маленька книжка ІКІАЙ. Секрети щастя по-японському. Київ : Рідна мова, 2019. 160 с.
- 3.2.11. Савицька О.М., Долгова Л.І. Підходи до планування формування концепції системного лідерства на підприємстві в умовах трансформаційних змін бізнесу та розвитку цифрової економіки. Ефективна економіка. 2021. №7.
- 3.2.12. Сливоцький А. Асиметрична конкуренція: як навчитися вигравати в неспівмірному змаганні, або Давид перемагає Голіафа. URL: <https://konogonka.com/wp-content/uploads/2018/06/Adrian-Slyvotskyj.-ASYMETRYChNA-KONKURENTsIIa.pdf>
- 3.2.13. Пекар В. Різнобарвний менеджмент. Харків : Фоліо, 2019. 191 с.
- 3.2.14. Пекар В. Різнобарвний менеджмент. Еволюція мислення, лідерства та керування. (друге доповнене видання). Харків : Фоліо, 2020. 172 с.

3.3. Інформаційні ресурси в інтернеті

- 3.3.1. Онлайн курс «Комунікаційні інструменти для побудови репутації». Prometheus: https://edx.prometheus.org.ua/courses/NaUKMA/CI101/2014_T1/about
- 3.3.2. Онлайн курс «Наука повсякденного мислення». Prometheus: https://courses.prometheus.org.ua/courses/UQx/THINK101/2016_T2/about
- 3.3.3. Онлайн-курс «Наука повсякденного мислення» / Prometheus. URL: https://courses.prometheus.org.ua/courses/UQx/THINK101/2016_T2/about
- 3.3.4. Онлайн-курс «Емоційний інтелект» / Освітній хаб міста Києва. URL: <https://eduhub.in.ua/>
- 3.3.5. Онлайн-курс «Персональна ефективність» / Освітній хаб міста Києва. URL: <https://eduhub.in.ua/>

| | | | |
|---|---|----------------|--------------------------------|
|  | Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни «Партнерство та лідерство в бізнесі» | Шифр документа | СМЯ НАУ РП 11.01.05–01–2022 |
| | | Стор. 12 із 12 | |

4. РЕЙТИНГОВА СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ НАБУТИХ ЗДОБУВАЧЕМ ЗНАНЬ ТА ВМІНЬ

Оцінювання окремих видів виконаної здобувачем навчальної роботи здійснюється в балах відповідно до табл.4.1.

Таблиця 4.1

| | Максимальна кількість балів | |
|---|-----------------------------|-----------------------|
| | Денна форма навчання | Заочна форма навчання |
| Вид навчальної роботи | Модуль №1 | |
| Виконання завдань на практичних заняттях : кейси, робота в малих групах, семінари-дискусії, бізнес-ситуації, презентації. | 3 семестр | 4 семестр |
| | 10б×6 = 60 | 20б×2=40 |
| Виконання тестових завдань / Контрольна (домашня) робота | 20 | 30 |
| <i>Для допуску до виконання модульної контрольної роботи №1 здобувач має набрати не менше</i> | 48 балів | - |
| Виконання модульної контрольної роботи №1 | 20 | - |
| <i>Підсумкова семестрова контрольна робота</i> | - | 30 |
| Усього за модулем №1 | 100 | 100 |
| Усього за дисципліною | 100 | |

Залікова рейтингова оцінка визначається (в балах та за національною шкалою) за результатами виконання всіх видів навчальної роботи протягом семестру.

4.2. Виконані види навчальної роботи зараховуються здобувачу, якщо він отримав за них позитивну рейтингову оцінку (Додаток 3).

4.3. Сума рейтингових оцінок, отриманих здобувачем за окремі види виконаної навчальної роботи, становить поточну модульну рейтингову оцінку, яка заноситься до відомості модульного контролю.

4.6. Підсумкова семестрова рейтингова оцінка **диференційованого заліку**, перераховується в оцінку за національною шкалою та шкалою ECTS (Додаток 5).

4.6. Підсумкова семестрова рейтингова оцінка в балах, за національною шкалою та шкалою ECTS заноситься до заліково-екзаменаційної відомості, навчальної картки та залікової книжки здобувача, наприклад, так: **92/Відм./А, 87/Добре/В, 79/Добре/С, 68/Задов./D, 65/Задов./Е** тощо.

4.7. Підсумкова рейтингова оцінка з дисципліни дорівнює підсумковій семестровій рейтинговій оцінці. Зазначена підсумкова рейтингова оцінка з дисципліни заноситься до Додатку до диплома.