ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ВІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ, ЗДОРОВ'Я ТА ТУРИЗМУ
ЗАПОРІЗЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан факультету фізичного
виховання, здоров'я та туризму

М.В. Маліков
(підпис) (ініціали та прізвище)

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
РЕКЛАМА В ТУРИЗМІ
(назва навчальної дисципліни)

підготовки бакалаврів
(назва освітнього ступеня)
денної та заочної форм здобуття освіти
освітньо-професійної програми «Туризм»
(назва)
спеціальності J3 Туризм та рекреація
(шифр, назва спеціальності)
галузі знань J Транспорт та послуги
(шифр і назва)

ВИКЛАДАЧ: кандидат педагогічних наук, доцент, доцент кафедри туризму, рекреації та готельно-ресторанної справи Люта Дарина Анатоліївна
(ПІБ, науковий ступінь, вчене звання, посада)

Обговорено та ухвалено
на засіданні кафедри туризму, рекреації та готельно-ресторанної справи
Протокол № 1 від "25" 08 2026 р.
Завідувач кафедри туризму, рекреації та готельно-ресторанної справи

(підпис) Н.В. Маковецька
(ініціали, прізвище)

Погоджено
Гарант освітньо-професійної програми

(підпис) Д.А. Люта
(ініціали, прізвище)

26-2027 навчальний рік

Запорізький національний університет
Силабус навчальної дисципліни
Реклама в туризмі

Зв`язок з викладачем (викладачами): канд. пед. наук, доцент Люта Дарина Анатоліївна
E-mail: lyutadaryna@ukr.net
Телефон: *228-75-74 (кафедра)*
Інші засоби зв'язку: *Moodle (форум курсу, приватні повідомлення)*
Кафедра: *туризму, рекреації та готельно-ресторанної справи (4 корп. ЗНУ, каб № 306)*

1. Опис навчальної дисципліни

Метою навчальної дисципліни «Реклама в туризмі» є надання майбутнім бакалаврам основ рекламної діяльності в туризмі та вироблення умінь організації рекламної діяльності, оцінки ефективності туристичної реклами.

Основними **завданнями** навчальної дисципліни «Реклама в туризмі» є:

- Засвоєння студентами основних понять, категорій і принципів туристичної реклами, навиків формування та оцінки рекламних звернень;
- Навчання методів використання рекламних засобів;
- Набуття досвіду рекламної діяльності в туризмі.

Дана дисципліна є обов'язковою у циклі професійної підготовки відповідно до ОПП «Туризм».

Пререквізити: Менеджмент туризму, Маркетинг туризму.

Паспорт навчальної дисципліни

Нормативні показники	**денна форма здобуття освіти**	**заочна форма здобуття освіти**
1	*2*	*3*
Статус дисципліни	**Обов'язкова**	
Семестр	8-й	-
Кількість кредитів ECTS	3	-
Кількість годин	90 год.	-
Лекційні заняття	10 год.	-
Семінарські / Практичні заняття	20 год.	-
Самостійна робота	60 год.	-
Консультації	Вт: 09.00-10.00 (ауд. № 306, корп. 4) - очно	
Вид підсумкового семестрового контролю:	**залік**	
Посилання на електронний курс у СЕЗН ЗНУ (платформа Moodle)	https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=10144	

2. Методи досягнення запланованих освітньою програмою компетентностей і результатів навчання

Компетентності/ результати навчання	**Методи навчання**	**Форми і методи оцінювання**
1	*2*	*3*
Компетентності: К04. Здатність до критичного мислення, аналізу і синтезу.	Методи навчання: пояснювально-ілюстративний (лекційне	Методи контролю і самоконтролю

К06. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. К08. Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій. К21. Здатність розробляти, просувати, реалізовувати та організовувати споживання туристичного продукту К24. Здатність здійснювати моніторинг, інтерпретувати, аналізувати та систематизувати туристичну інформацію, уміння презентувати туристичний інформаційний матеріал. К31. Вміння використовувати регіональні туристично-рекреаційні ресурси у процесі популяризації національного туристичного продукту. **Результати навчання:** ПР07. Розробляти, просувати та реалізовувати туристичний продукт. ПР13. Встановлювати зв'язки з експертами туристичної та інших галузей. ПР14. Проявляти повагу до індивідуального і культурного різноманіття. ПР23. Розуміти особливості регіональних туристично-рекреаційних ресурсів у процесі створення національного туристичного продукту.	викладення, використання графічних організаторів інформації у презентаціях, завдання на перегляд відеороликів, перегляд фрагментів документальних фільмів, медійних повідомлень тощо); репродуктивний (регулярна рефлексія розглянутого матеріалу шляхом написання міні-есе - засвоєння звички до рефлексивного способу мислення); проблемний виклад (розгляд загальнонаукових проблем шляхом представлення та розгляду підходів до їх аналізу та розв'язання; аргументація висновків); частково-пошуковий метод (організація дискусії за допомогою спонукальних запитань для вирішення навчальної проблеми); дослідницький (систематичне розмірковування та рефлексія над розглянутим матеріалом, здобутим досвідом, власними способами мислення тощо шляхом написання проміжних та підсумкового есе із використанням правил переконливої аргументації).	(усний, письмовий, програмований практичний). Контрольні заходи: теоретичне та практичне тестування за змістовим модулем.

3. Зміст навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. ***Реклама в системі маркетингу туристичних послуг.*** Поняття реклами. Місце реклами в системі маркетингу туристичних послуг. Види і функції реклами. Характеристика сучасного рекламного процесу у сфері туризму. Рекламна кампанія у сфері туризму.

Змістовий модуль 2. ***Рекламні звернення у сфері туризму.*** Тема і девіз туристичної реклами. Структура, форма та стиль рекламного звернення. Колір та ілюстрації в рекламі.

Змістовий модуль 3. ***Ефективні рекламні засоби у сфері туризму.*** Інформаційно-рекламні матеріали. Вистави та ярмарки у сфері туризму. Зовнішня реклама туристичних фірм і послуг. Пряма усна реклама.

Змістовий модуль 4. ***Реклама в засобах масової інформації та ефективність рекламного впливу у сфері туризму.*** Реклама в періодичній пресі. Радіореклама. Особливості телереклами. Реклама в комп'ютерних мережах. Рекламні сувеніри. Оцінка ефективності реклами у сфері туризму. Вплив реклами на підсвідомість клієнтів туристичних

фірм. Реакція організму на рекламу та її вимірювання.

4. Структура навчальної дисципліни

Вид заняття /роботи	Назва теми	Кількість годин		Згідно з розкладом
		о/д.ф.	з.ф.	
1	*2*	*3*	*4*	*5*
Лекція 1	Тема. ***Реклама в системі маркетингу туристичних послуг.***	3		*1 раз на 2 тижні*
Семінарське заняття 1	Тема. ***Реклама в системі маркетингу туристичних послуг*:** 1. Поняття реклами. 2. Місце реклами в системі маркетингу туристичних послуг. 3. Види і функції реклами. 4. Характеристика сучасного рекламного процесу у сфері туризму. 5. Рекламна кампанія у сфері туризму.	5		*щотижня*
Самостійна робота 1	Тема. ***Реклама в системі маркетингу туристичних послуг*:** **Питання:** 1. Розтлумачте сутність поняття «туристична реклама». 2. Які види реклами, на вашу думку, є найбільш ефективними в індустрії туризму, враховуючи специфіку галузі? 3. Реклама в туризмі має характерні риси, які визначаються специфікою галузі та її товару – туристичних послуг. У чому полягає ця відмінність? 4. Які вимоги ставляться до рекламних звернень у туристичній сфері? 5. Назвіть структурні складові сучасного рекламного процесу в сфері туризму. 6. Які функції виконують рекламні агентства? 7. Перерахуйте види рекламних кампаній у сфері туризму. 8. Поясніть відмінності між екстенсивною та інтенсивною рекламними кампаніями. 9. Окресліть умови ефективності рекламних кампаній у сфері туризму. 10. Запропонуйте рекламні заходи для популяризації національного туристичного продукту та розвитку внутрішнього та в'їзного туризму в Україні.	15		
Лекція 2	Тема. ***Рекламні звернення у сфері туризму.***	2		*1 раз на 2 тижні*
Семінарськ	Тема. ***Рекламні звернення у сфері***	5		*щотижня*

е заняття 2	***туризму*:** 1. Тема і девіз туристичної реклами. 2. Структура, форма та стиль рекламного звернення. 3. Колір та ілюстрації в рекламі			
Самостійна робота 2	Тема. ***Рекламні звернення у сфері туризму*:** **Питання:** 1. Що таке рекламний слоган? 2. Які головні вимоги ставляться до рекламних слоганів? Назвіть особливості туристичних слоганів. Наведіть приклади вдалих і невдалих, на вашу думку, туристичних слоганів. 3. Назвіть рівні впливу реклами на споживача туристичних послуг. 4. Назвіть стадії рекламної діяльності у сфері туризму. 5. Які елементи входять до структури рекламного звернення? Наведіть приклад туристичного рекламного звернення, в якому наявні всі необхідні складові. 6. Назвіть основні стилі реклами. 7. Яка роль кольору в оформленні туристичної реклами? Наведіть приклад вдалого колірного рішення. 8. Кожна країна має свою неповторність і самобутність, що традиційно використовується в туристичній рекламі. На прикладі певної країни охарактеризуйте особливості національної туристичної реклами. 9. Яку туристичну візитівку міста Запоріжжя ви взяли б за основу реклами? Обґрунтуйте свій вибір.	15		
Лекція 3	Тема. ***Ефективні рекламні засоби у сфері туризму.***	3		*1 раз на 2 тижні*
Семінарське заняття 3	Тема. ***Ефективні рекламні засоби у сфері туризму*:** 1. Інформаційно-рекламні матеріали. 2. Вистави та ярмарки у сфері туризму. 3. Зовнішня реклама туристичних фірм і послуг. 4. Пряма усна реклама.	5		*щотижня*
Самостійна робота 3	Тема. ***Ефективні рекламні засоби у сфері туризму*:** **Питання:** 1. Від чого залежить вибір туристичною фірмою рекламно-інформаційного матеріалу? 2. Які інформаційно-рекламні матеріали найчастіше використовуються у	15		

	рекламних кампаніях туристичних фірм? 3. Що являє собою спеціалізована туристична виставка? Наведіть приклад туристичної виставки (вітчизняної або міжнародної). Охарактеризуйте ділову програму виставки, назвіть основні розділи виставки, визначте учасників і перерахуйте актуальні туристичні пропозиції. 4. Які особливості проведення ярмарків в індустрії туризму? Наведіть приклад туристичного ярмарку (вітчизняного або міжнародного), скориставшись інформацією з інтернету. Охарактеризуйте його програму. 5. Поясніть сутність та переваги прямої поштової реклами.			
Лекція 4	Тема. ***Реклама в засобах масової інформації та ефективність рекламного впливу у сфері туризму.***	2		*1 раз на 2 тижні*
Семінарське заняття 4	Тема. ***Реклама в засобах масової інформації та ефективність рекламного впливу у сфері туризму*:** 1. Реклама в періодичній пресі. 2. Радіореклама. 3. Особливості телереклами. 4. Реклама в комп'ютерних мережах. 5. Рекламні сувеніри. 6. Оцінка ефективності реклами у сфері туризму. 7. Вплив реклами на підсвідомість клієнтів туристичних фірм. 8. Реакція організму на рекламу та її вимірювання.	5		*щотижня*
Самостійна робота 4	Тема. ***Реклама в засобах масової інформації та ефективність рекламного впливу у сфері туризму*:** **Питання:** 1. У чому полягають переваги та недоліки реклами в періодичній пресі? Наведіть приклади туристичної реклами в періодичних виданнях. 2. Назвіть чинники, які впливають на підвищення ефективності реклами в пресі. 3. Поясніть, що таке рекламний ролик. Укажіть переваги такого різновиду реклами при просуванні туристичних продуктів і послуг. Ознайомтесь зі зразками відеороликів про туризм за посиланням: URL: https://vitiana.com/10-krutih-reklamnyh-rolikov-o-turizme/ 4. Назвіть переваги та недоліки телереклами в індустрії туризму. 5. Які переваги та недоліки реклами в інтернеті? Назвіть напрями зворотного	15		

	зв'язку в мережі зі споживачами туристичних послуг. 6. У чому полягає економічна ефективність реклами? 7. У чому полягає комунікативна ефективність реклами. 8. Назвіть та охарактеризуйте методи оцінки рекламного впливу. 9. Назвіть основні показники ефективності реклами. Надайте свої рекомендації щодо підвищення ефективності рекламного впливу на споживачів туристичних продуктів і послуг. 10. У чому полягає сутність підсвідомого впливу реклами? 11. Назвіть основні технології впливу на підсвідомість. 12. Що являють собою фізіологічні тести?			

5. Види і зміст контрольних заходів

Вид заняття/ роботи	**Вид контрольного заходу**	**Зміст контрольного заходу***	**Критерії оцінювання та термін виконання***	**Усього балів**
1	*2*	*3*	*4*	*5*
Поточний контроль				
Семінарське заняття №1	Опитування, письмова задача	Виконання письмового завдання на практичних заняттях – вирішення задачі. Проведення опитування на практичних заняттях – відповіді на 4 питання.	Письмова задача – правильне вирішення 7 балів. Опитування – по 2 бали за кожне питання (8 балів).	**15**
Семінарське заняття №2	Тестування, презентація	Виконання тестів на практичних заняттях – відповіді на 4 питання тесту. Представлення самостійно розробленої презентації за наданою тематикою.	Тестування – по 2 бали за кожне питання (8 балів). Презентація – 7 балів.	**15**
Семінарське заняття №3	Вікторина, ділова гра	Усне опитування-вікторина на практичних заняттях – відповіді на 4 питання. Проведення ділової гри «Рекламне агентство» на практичних заняттях.	Вікторина – по 2 бали за кожне питання (8 балів). Рольова гра – 7 балів.	**15**
Семінарське заняття №4	Опитування, письмова задача	Виконання письмового завдання на практичних заняттях – вирішення задачі. Проведення опитування на	Письмова задача – правильне вирішення 7 балів.	**15**

		практичних заняттях – відповіді на 4 питання.	Опитування – по 2 бали за кожне питання (8 балів).	
Усього за поточний контроль	**4**			**60**
Підсумковий контроль				
залік	Теоретичне завдання	Відповідь на питання тесту. **(розміщено на СЕЗН ЗНУ)**	Тестування передбачає надання відповідей на 20 запитань. Кожна правильна відповідь оцінюється у 1 бал	**20**
	Практичне завдання	Виконання індивідуального завдання із заданої теми, презентаційний (графічний, наочний) матеріал, аудіо- та відеоматеріал, знання дослідженого матеріалу та здатність самостійно проаналізувати та ґрунтовно схарактеризувати матеріал дослідження.	Максимальна кількість балів – 20, які нараховуються за виконання таких частин роботи: ґрунтовний аналіз – 4 б.; визначення необхідних ресурсів – 2 б.; творчий підхід до завдання – 4 б.	**20**
Усього за підсумковий контроль				**40**

Шкала оцінювання ЗНУ: національна та ECTS

За шкалою ECTS	**За шкалою університету**	**За національною шкалою**	
		Екзамен	**Залік**
A	90 – 100 (відмінно)	5 (відмінно)	Зараховано
B	85 – 89 (дуже добре)	4 (добре)	
C	75 – 84 (добре)		
D	70 – 74 (задовільно)	3 (задовільно)	
E	60 – 69 (достатньо)		
FX	35 – 59 (незадовільно – з можливістю повторного складання)	2 (незадовільно)	Не зараховано
F	1 – 34 (незадовільно – з обов'язковим повторним курсом)		

6. Основні навчальні ресурси

Рекомендована література:

1. Кіца М.О. Реклама в ЗМІ : навчальний посібник. Львів : Ліга-Прес, 2017. 150 с.
2. Яцюк Д.В. Реклама в інтернеті : навчальний посібник. Київ : КНТЕУ, 2018. 296 с.
3. Примак Т.О. Маркетингові комунікації в системі управління підприємством. Київ : Експерт, 2018. 387 с.
4. Примак Т.О. Маркетингові комунікації на сучасному ринку : навчальний посібник. Київ : МАУП, 2017. 200 с.
5. Люта Д.А. Реклама в туризмі : конспект лекцій для здобувачів ступеня вищої освіти бакалавра спеціальності «Туризм» освітньо-професійної програми «Туризм». Запоріжжя : Запорізький національний університет, 2021. 62 с.
6. Вачевський М.В., Вачевський О.М., Стасишин Б.О. Маркетинг: основи теорії і практики. Львів : Каменяр, 2019. 223 с.
7. Дайновський Ю.А. Маркетингові прийоми. Київ : А.С.К., 2018. 112 с.
8. Картер Г.О. Ефективна реклама. Київ : Лібра, 2018. 204 с.
9. Мальська М.П., Худо В.В., Цибух В.І. Основи туристичного бізнесу : навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2017. 272 с.
10. Школа І.М. Менеджмент туристичної індустрії : навчальний посібник. Чернівці : ЧТЕІ КНЕУ, 2017. 662 с.
11. Сидорук А.В., Люта Д.А. Аналіз розробки айдентики туристичного бренду (на прикладі м. Запоріжжя). *Науково-практичний журнал «Регіональна економіка».* № 3 (101). Львів, 2021 р. С. 67-72.
12. Люта Д.А., Маковецька Н.В. Сутність туристичного маркетингу на національному рівні. *Електронний журнал «Економіка та суспільство».* Одеса, 2021. № 30. URL: https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/636.
13. Люта Д.А., Сидорук А.В., Маковецька Н.В. Паблік рилейшинз в системі піар менеджменту як частина інформативної реклами галузі туризму та гостинності. *Електронний журнал «Економіка та суспільство».* Одеса, 2021. № 30. URL: https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/600.

Інформаційні ресурси:

1. Закон України «Про рекламу». URL: http://surl.li/maipok.
2. Іванова Л.О. Специфіка реклами на ринку туристичних послуг. URL: http://surl.li/sioybs.
3. Зубарєва М.А. Особливості реклами та ПР у туризмі. URL: http://surl.li/smegvo.

7. Регуляції і політики курсу

Відвідування занять. Регуляція пропусків.
Успішне освоєння дисципліни потребує завчасного ознайомлення з метою, завданнями та структурою курсу (силабусом), вдумливого сприйняття лекційного матеріалу, своєчасної підготовки до практичних занять, відповідального і своєчасного (згідно з графіком навчального процесу) виконання всіх передбачених програмою завдань. Взаємоповага серед учасників навчального процесу включає вимоги не спізнюватися на заняття, не відволікати викладача й колег телефонними дзвінками, виявляти доброзичливий інтерес до відповідей одногрупників, проявляти коректну активність при обговоренні проблемних питань тощо.

Політика академічної доброчесності
Студенти і викладачі Запорізького національного університету несуть персональну відповідальність за дотримання принципів академічної доброчесності, затверджених ***Кодексом академічної доброчесності ЗНУ*:** https://tinyurl.com/ya6yk4ad. *Декларація академічної доброчесності здобувача вищої освіти* (додається в обов'язковому порядку до письмових кваліфікаційних робіт, виконаних здобувачем, та засвідчується особистим підписом): https://tinyurl.com/y6wzzlu3.

Використання комп'ютерів/телефонів на занятті

Використання мобільних телефонів, планшетів та інших гаджетів під час лекційних та практичних занять дозволяється виключно у навчальних цілях (для уточнення певних даних, перевірки правопису, отримання довідкової інформації тощо). Будь ласка, не забувайте активувати режим «без звуку» до початку заняття.

Під час виконання заходів контролю використання гаджетів заборонено. У разі порушення цієї заборони роботу буде анульовано без права перескладання.

Комунікація

Базовою платформою для комунікації викладача зі студентами є Moodle.

Важливі повідомлення загального характеру – зокрема, оголошення про терміни подання контрольних робіт, коди доступу до сесій у Cisco Webex та ін. – регулярно розміщуються викладачем на форумі курсу. Для персональних запитів використовується сервіс приватних повідомлень. Відповіді на запити студентів подаються викладачем впродовж трьох робочих днів. Для оперативного отримання повідомлень про оцінки та нову інформацію, розміщену на сторінці курсу у Moodle, будь ласка, переконайтеся, що адреса електронної пошти, зазначена у вашому профайлі на Moodle, є актуальною, та регулярно перевіряйте папку «Спам».

Якщо за технічних причин доступ до Moodle є неможливим, або ваше питання потребує термінового розгляду, направте електронного листа з позначкою «Важливо» на адресу *lyutadaryna@ukr.net*. У листі обов'язково вкажіть ваше прізвище та ім'я, курс та шифр академічної групи.

ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ

ГРАФІК ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ 2026-2027 н. р. доступний за адресою: http://surl.li/afeagu.

НАВЧАЛЬНИЙ ПРОЦЕС ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ОСВІТИ. Перевірка набутих студентами знань, навичок та вмінь (атестації, заліки, іспити та інші форми контролю) є невід'ємною складовою системи забезпечення якості освіти і проводиться відповідно до Положення про організацію та методику проведення поточного та підсумкового семестрового контролю навчання студентів ЗНУ: https://tinyurl.com/y9tve4lk.

ПОВТОРНЕ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІН, ВІДРАХУВАННЯ. Наявність академічної заборгованості до 6 навчальних дисциплін (в тому числі проходження практики чи виконання курсової роботи) за результатами однієї екзаменаційної сесії є підставою для надання студенту права на повторне вивчення зазначених навчальних дисциплін. Порядок повторного вивчення визначається Положенням про порядок повторного вивчення навчальних дисциплін та повторного навчання у ЗНУ: https://tinyurl.com/y9pkmmp5. Підстави та процедури відрахування студентів, у тому числі за невиконання навчального плану, регламентуються Положенням про порядок переведення, відрахування та поновлення студентів у ЗНУ: https://tinyurl.com/ycds57la.

ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТІВ. Порядок і процедури врегулювання конфліктів, пов'язаних із корупційними діями, зіткненням інтересів, різними формами дискримінації, сексуальними домаганнями, міжособистісними стосунками та іншими ситуаціями, що можуть виникнути під час навчання, регламентуються Положенням про порядок і процедури вирішення конфліктних ситуацій у ЗНУ: https://tinyurl.com/57wha734. Конфліктні ситуації, що виникають у сфері стипендіального забезпечення здобувачів вищої освіти, вирішуються стипендіальними комісіями факультетів, коледжів та університету в межах їх повноважень, відповідно до: Положення про порядок призначення і виплати академічних стипендій у ЗНУ:

https://tinyurl.com/yd6bq6p9; Положення про призначення та виплату соціальних стипендій у ЗНУ: https://tinyurl.com/y9r5dpwh.

ПСИХОЛОГІЧНА ДОПОМОГА. Телефон довіри практичного психолога **Марті Ірини Вадимівни** (061) 228-15-84, (099) 253-78-73 (щоденно з 9 до 21).

УПОВНОВАЖЕНА ОСОБА З ПИТАНЬ ЗАПОБІГАННЯ ТА ВИЯВЛЕННЯ КОРУПЦІЇ Запорізького національного університету: **Банах Віктор Аркадійович**
Електронна адреса: v_banakh@znu.edu.ua
Гаряча лінія: тел. (061) 227-12-76, факс 227-12-88

РІВНІ МОЖЛИВОСТІ ТА ІНКЛЮЗИВНЕ ОСВІТНЄ СЕРЕДОВИЩЕ. Центральні входи усіх навчальних корпусів ЗНУ обладнані пандусами для забезпечення доступу осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення. Допомога для здійснення входу у разі потреби надається черговими охоронцями навчальних корпусів. Якщо вам потрібна спеціалізована допомога, будь ласка, зателефонуйте (061) 228-75-11 (начальник охорони). Порядок супроводу (надання допомоги) осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення у ЗНУ: https://tinyurl.com/ydhcsagx.

РЕСУРСИ ДЛЯ НАВЧАННЯ

НАУКОВА БІБЛІОТЕКА: http://library.znu.edu.ua. Графік роботи абонементів: понеділок-п`ятниця з 08.00 до 16.00; вихідні дні: субота і неділя.

СИСТЕМА ЕЛЕКТРОННОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАВЧАННЯ (MOODLE): https://moodle.znu.edu.ua
Якщо забули пароль/логін, направте листа з темою «Забув пароль/логін» за адресою: moodle.znu@znu.edu.ua.
У листі вкажіть: прізвище, ім'я, по-батькові українською мовою; шифр групи; електронну адресу.
Якщо ви вказували електронну адресу в профілі системи Moodle ЗНУ, то використовуйте посилання для відновлення паролю https://moodle.znu.edu.ua/mod/page/view.php?id=133015.

ЦЕНТР ІНТЕНСИВНОГО ВИВЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ МОВ: http://sites.znu.edu.ua/child-advance/

ЦЕНТР НІМЕЦЬКОЇ МОВИ, ПАРТНЕР ГЕТЕ-ІНСТИТУТУ: https://www.znu.edu.ua/ukr/edu/ocznu/nim

ШКОЛА КОНФУЦІЯ (ВИВЧЕННЯ КИТАЙСЬКОЇ МОВИ): http://sites.znu.edu.ua/confucius