ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет фізичного виховання, здоров'я та туризму

ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан факультету фізичного виховання,
здоров'я та туризму ЗНУ

_____ М.В. Маліков

«26» серпня 2026 р.

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ОСНОВИ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МАРКЕТИНГУ ФІЗИЧНОЇ КУЛЬТУРИ

підготовки бакалавр
(назва освітнього ступеня)
денної та заочної форм здобуття освіти

освітньо-професійна програма Фізичне виховання
(назва)
спеціальності А7 Фізична культура і спорт
(шифр, назва спеціальності)
галузі знань А Освіта
(шифр і назва)

ВИКЛАДАЧ: Орлов Анатолій Анатолійович доктор філософії PhD, доцент, доцент кафедри теорії та методики фізичної культури і спорту

Обговорено та ухвалено
на засіданні кафедри теорії та методики
фізичної культури і спорту

Протокол № 2 від «26» серпня 2025р.
В.о. завідувача кафедри теорії та методики
фізичної культури і спорту

А.А. Орлов

Погоджено
Гарант освітньо-професійної програми

_____А.П. Конох

2026 рік

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Силабус навчальної дисципліни

Зв'язок з викладачем: Орлов Анатолій Анатолійович
E-mail: orlov105@ukr.net
Телефон: (061) 228-75-18 (кафедра)
Інші засоби зв'язку: приватні повідомлення в *Moodle*
Кафедра: теорії та методики фізичної культури і спорту, вул. Дніпровська, 33, 4 корпус, ауд. № 303

1. Опис навчальної дисципліни

Метою вивчення освітнього компоненту «Основи менеджменту та маркетингу в фізичній культурі» є формування у здобувачів вищої освіти системи знань, умінь та практичних навичок у сфері менеджменту і маркетингу, необхідних для ефективної організації, управління та просування фізкультурно-спортивної діяльності, розвитку спортивних організацій та власної професійної кар'єри, з урахуванням сучасних тенденцій ринку спортивних послуг..

Курс «Основи менеджменту та маркетингу в фізичній культурі» є обов'язковим компонентом освітньо-професійної програми «Фізична рекреація». Необхідність вивчення курсу обґрунтована потребою студентам є опанувати сучасні знання та інструменти управління у сфері фізичної культури і спорту, розуміти закономірності функціонування ринку спортивних і оздоровчих послуг, формувати вміння організовувати діяльність спортивних організацій, клубів, секцій та проектів, здобути практичні навички розробки маркетингових стратегій для просування спортивних заходів, продуктів та послуг, підготуватися до майбутньої професійної діяльності у ролі тренерів, менеджерів спорту, організаторів змагань чи фахівців з розвитку спортивних організацій, орієнтуватися в сучасних умовах конкуренції та глобалізації спортивної індустрії.

Предметом освітнього компоненту «Основи менеджменту та маркетингу в фізичній культурі» є закономірності, принципи, методи та інструменти управління і маркетингу, що застосовуються у сфері фізичної культури та спорту, а також процеси організації, планування, мотивації, контролю й просування спортивних послуг, заходів і продуктів в умовах сучасного ринку.

Цей курс охоплює теоретичну підготовку студентів з питань сутності основних понять і категорій менеджменту та маркетингу; системи методів менеджменту; змісту процесів та технології управління; основ планування, організації, мотивації та контролю діяльності; прийняття управлінських рішень; інформаційного забезпечення процесу управління; формування комунікацій та управління групами; керівництва та лідерства; ефективності управління; визначення конкурентоспроможності товару, підвищення ефективності організації та контролю маркетингової діяльності в сфері фізичної культури; творчого пошуку напрямів удосконалення маркетингової товарної та цінової політики, політики продажу та просування товарів підприємства.

Пререквізити для вивчення освітнього компоненту «Основи менеджменту та маркетингу в фізичній культурі» забезпечують базову підготовку студентів і формують підґрунтя для успішного опанування матеріалу. До таких пререквізитів належать

наступні освітні компоненти та знання: «Вступ до спеціальності» – формування комплексу теоретичних знань і умінь в сфері фізичної культурі і спорті. «Історія фізичної культури і спорту» – спрямована на вивчення історичних аспектів формування сфери фізичної культури і спорту, «Організація масової фізичної культури і спорту» – вивчає традиційні й сучасні підходи до організації, які базуються на національному досвіді, культурних традиціях та сучасних наукових засадах фізичної культури.

Постреквізити. Компетенції, сформовані в результаті вивчення освітнього компонента «Основи менеджменту та маркетингу в фізичній культурі», є важливим підґрунтям для успішного проходження атестаційного екзамену. Вони охоплюють здатність до стратегічного планування і впровадження ефективних управлінських рішень у сфері фізичної культурі і спорті, використання інструментів маркетингового аналізу, розробки та просування продуктів оздоровчого та спортивного спрямування.
Здобуті знання, практичні вміння та аналітичні навички мають міждисциплінарний характер і забезпечують інтеграцію менеджменту, маркетингу, інноваційних підходів у вирішенні прикладних завдань професійної діяльності фахівця.

2. Паспорт навчальної дисципліни

Нормативні показники	денна форма здобуття освіти	заочна форма здобуття освіти
Статус дисципліни	**Обов'язкова**	
Семестр	7-й	7-й
Кількість кредитів ECTS	3	
Кількість годин	90	
Лекційні заняття	10 год.	4
Практичні заняття	20год.	6
Самостійна робота	60 год.	80
Консультації	Очні консультації за попередньою домовленістю в робочі дні	
Вид підсумкового семестрового контролю:	**залік**	
Посилання на електронний курс у СЕЗН ЗНУ (платформа Moodle)	https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=18774	

3. Методи досягнення запланованих освітньою програмою компетентностей і результатів навчання

Результати навчання та компетентності	Методи навчання / форми і методи оцінювання
Результати навчання: **РН 1.** Здійснювати аналіз суспільних процесів у сфері фізичної культури і спорту, демонструвати власне бачення шляхів розв'язання існуючих проблем. **РН 9.** Демонструвати готовність до зміцнення особистого та громадського здоров'я шляхом використання рухової активності людини та інших чинників здорового способу життя, проведення роз'яснювальної роботи серед різних груп населення. **РН 11.** Обґрунтовувати вибір заходів з фізкультурно-спортивної реабілітації та адаптивного спорту. **РН 20.** Використовувати нормативні та правові акти, що регламентують професійну діяльність. **РН 22.** Знати основи запобігання корупції, суспільної та академічної доброчесності на рівні, необхідному для формування нетерпимості до корупції та проявів недоброчесної поведінки серед здобувачів освіти та вміти застосовувати їх у професійній діяльності. Компетентності: **ЗК 2**. Здатність реалізовувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні. **ЗК 3.** Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і примножувати досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій. **ЗК 4.** Здатність працювати в команді. **ЗК 5.** Здатність планувати та управляти часом. **СК 13**. Здатність застосовувати сучасні технології управління суб'єктами сфери фізичної культури і спорту. **СК 14.** Здатність до безперервного професійного розвитку.	*Методи навчання:* ***Лекційні заняття*** – використання лекцій дозволяє ознайомити студентів з основними поняттями, категоріями, теоретичними основами менеджменту та маркетингу в туризмі, а також з особливостями екологічного та спортивного туризму. ***Практичні заняття*** – практичні методи охоплюють розв'язання кейсів, виконання групових і індивідуальних завдань, моделювання управлінських ситуацій, розробку маркетингових стратегій для туристичних продуктів, аналіз ринку, планування діяльності туристичних організацій. ***Тренінги, ділові ігри, симуляції*** – застосовуються для розвитку навичок командної роботи, прийняття рішень у нестандартних ситуаціях, організації туристичних заходів, проведення переговорів із партнерами, побудови комунікаційних стратегій. ***Проектна діяльність*** – студенти розробляють власні проекти (туристичні маршрути, маркетингові кампанії, бізнес-плани), що сприяє формуванню дослідницьких і аналітичних компетентностей. ***Методи дослідження ринку*** – вивчення та застосування методів сегментації ринку, позиціонування туристичних продуктів, проведення маркетингових і геомаркетингових досліджень із використанням сучасних інформаційних технологій (ГІС, онлайн-опитування, аналіз статистичних даних). ***Наочні методи*** – використання презентацій, ілюстрацій, демонстраційних матеріалів, карт, схем, що допомагає краще засвоїти складні поняття та процеси. ***Самостійна робота*** – передбачає опрацювання літератури, виконання індивідуальних завдань, підготовку рефератів, аналітичних оглядів, участь у наукових дослідженнях і підготовку до практичних занять. *Форми і методи оцінювання:* - тестові завдання;

СК 17. Здатність демонструвати уміння управляти, планувати та організувати навчально-тренувальний процес та змагальну діяльність на різних етапах підготовки спортсменів різної спеціалізації та кваліфікації.	- практичні роботи; - презентації та захист проектів. *Контрольні заходи*: тестування та практичні завдання за змістовим модулем, самостійна робота.

4. Зміст навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Менеджмент, його характеристика, теоретичні основи менеджменту в спорті. Менеджмент у фізичній культурі, зарубіжному та регіональному менеджменті. Функції менеджменту, їх сутність і взаємозв'язок. Особливості менеджменту міжнародного спорту на сучасному етапі та територіальна організація об'єкта регіонального менеджменту.

Змістовий модуль 2. Маркетинг у фізичній культурі та спорті, концепція маркетингу в спортивній індустрії, система маркетингових досліджень в сфері фізичної культурі та спорті. Технологія створення спортивної організації, послуг в фізичній культурі, як продукт на ринку, сучасний стан і перспективи розвитку ринку спортивних послуг України. Суть, типи і спрямованість маркетингових досліджень у сфері фізичної культури. Технологія створення організації та ліцензування спортивної діяльності.

5. Теми лекційних занять

№ змістового модуля	Назва теми	Кількість годин		Згідно з розкладом
		о/д.ф.	з.ф.	
1	Менеджмент, його характеристика, теоретичні основи менеджменту туризму. 1. Поняття і сутність менеджменту. 2. Функції менеджменту, їх сутність і взаємозв'язок. 3. Управлінська праця як складова управлінської діяльності. 4. Принципи менеджменту. 5. Особливості організації управлінської праці. 6. Методи менеджменту.	2	1	*2 години на тиждень*
	Менеджмент у фізичній культурі, зарубіжному та регіональному менеджменті. 1. Історичні етапи розвитку менеджменту в фізичній культурі. 2. Особливості міжнародного менеджменту в спорті на сучасному етапі. 3. Територіальна організація об'єкта регіонального менеджменту.	4	1	
2	Маркетинг у фізичній культурі та спорті, концепція маркетингу в спортивній індустрії, система маркетингових досліджень в сфері фізичної культурі та спорті. 1. Поняття середовища маркетингу.	2	1	

	2. Маркетингове дослідження ринку сфери фізичної культури. 3. Управління персоналом в спорті. 4. Суть, типи і спрямованість маркетингових досліджень в фізичній культурі.			
	Технологія створення спортивної організації, послуг в фізичній культурі, як продукт на ринку, сучасний стан і перспективи розвитку ринку спортивних послуг України. 1. Технологія створення спортивної організації. 2. Ліцензування в сфері фізичної культури. 3. Визначення ринку. 4. Цільові ринки.	2	1	
Разом		10	4	

6. Теми практичних занять

№ змістового модуля	Назва теми	Кількість годин		Згідно з розкладом
		о/д.ф.	з.ф.	
1	Функції менеджменту, їх сутність і взаємозв'язок 1. Поняття функцій менеджменту 2. Класифікація функцій менеджменту 3. Сутність основних функцій менеджменту 4. Взаємозв'язок функцій менеджменту 5. Практичне значення взаємозв'язку функцій менеджменту.	5	1	*2 години на тиждень*
	Особливості менеджменту міжнародного спорту на сучасному етапі та територіальна організація об'єкта регіонального менеджменту. 1. Актуальність вивчення менеджменту в сучасних умовах глобалізації, цифровізації та змін на ринку. 2. Тенденції розвитку: цифровізація, автоматизація бронювання, використання штучного інтелекту, розвиток фізичної культури. 3. Поняття регіонального менеджменту в спорті: територія як об'єкт управління. 4. Просторове планування і розвиток спортивної інфраструктури в регіонах	5	2	
2	Суть, типи і спрямованість маркетингових досліджень у сфері фізичної культури. 1. Суть маркетингових досліджень в сфері фізичної культури. 2. Вплив спортивних трендів на методи і зміст маркетингових досліджень 3. Типи маркетингових досліджень 4. Спрямованість маркетингових досліджень у сфері фізичної культури і спорту	5	1	
	Технологія створення організації та ліцензування спортивної діяльності 1 .Етапи створення спортивної організації 2. Поняття ліцензування та його роль у сфері фізичної культури і спорту.	5	2	

	3. Аналіз кейсу: створення спортивної організації з урахуванням вимог ліцензування 4. Використання сучасних технологій (онлайн-бронювання, CRM-системи, цифровий маркетинг).			
Разом		20	6	

7. Самостійна робота

№ змістового модуля	Питання для самостійного опрацювання	Кількість Годин / балів	
		години	бали
1	1. Аналіз основних принципів менеджменту в спорті. Розглянути ключові принципи управління діяльністю з урахуванням сталого розвитку..	6	4
	2. Дослідження сучасних маркетингових інструментів у спорті. Проаналізувати ефективність цифрових технологій і соціальних мереж для просування спортивних продуктів.	6	4
	3. Розробка стратегії розвитку регіону. Підготувати проект стратегії з урахуванням екологічних, економічних та соціальних факторів.	6	4
	4. Оцінка впливу спортивної діяльності на навколишнє середовище. Провести аналіз можливих ризиків і запропонувати заходи мінімізації негативного впливу.	6	4
	5. Особливості формування спортивного продукту. Вивчити специфіку створення та просування спортивних турів з урахуванням потреб цільової аудиторії.	6	4
2	6. Маркетингові дослідження цільових груп у спортивній діяльності. Провести сегментацію ринку і визначити основні мотивації.	6	4
	7. Управління людськими ресурсами в спортивних організаціях. Розглянути методи мотивації та підготовки персоналу для роботи в сфері фізичної культури.	6	4
	8. Роль сертифікації та маркування в спортивному маркетингу. Проаналізувати вплив сертифікатів на імідж і конкурентоспроможність спортивних послуг.	6	4
	9. Впровадження інноваційних технологій у менеджмент спорту. Оцінити сучасні технологічні рішення для підвищення якості послуг і залучення споживачів.	6	4
	10. Особливості організації продукту в сфері фізичної культури і спорту. Розробити рекомендації щодо створення привабливих спортивних послуг	6	4
Всього		60	40

8. Види і зміст поточних контрольних заходів

Мінімальна кількість балів, яку необхідно набрати здобувачу для допуску до підсумкового контролю складає 35 балів

Змістовий модуль	Вид контрольного заходу	Зміст контрольного заходу	Критерії оцінювання та термін виконання	Усього балів
Поточний контроль (max 60 бал)				
Змістовий модуль 1	Тестові завдання	Підсумковий контроль в системі Moodle	Правильна відповідь на одне запитання – 1 бал Кінець першого модуля	10
	Завдання зі самостійної роботи	Самостійна робота	Виконання одного завдання – 4 бали До завершення першого модуля	20
Змістовий модуль 2	Тестові завдання	Підсумковий контроль в системі Moodle	Правильна відповідь на одне запитання – 1 бал Кінець першого модуля	10
	Завдання зі самостійної роботи	Самостійна робота	Виконання одного завдання – 4 бали До завершення першого модуля	20

9. Підсумковий семестровий контроль

Форма	Види підсумкових контрольних заходів	Зміст підсумкового контрольного заходу	Критерії оцінювання	Усього балів
1	*2*	*3*	*4*	*5*
Залік	Теоретичне завдання	Питання до заліку: **Блок 1. Теоретичні основи менеджменту** 1. Поняття менеджменту та його особливості у сфері фізичної культури і спорту. 2. Основні функції менеджменту: планування, організація, мотивація, контроль. 3. Рівні управління у спортивних організаціях. 4. Види управлінських рішень у сфері спорту. 5. Стилі керівництва та їх характеристика. 6. Лідерство і його роль у спортивному менеджменті. 7. Комунікаційний процес у менеджменті. 8. Поняття ефективності управління у фізичній культурі. 9. Організаційна структура спортивної організації. 10. Управління персоналом у фізкультурно-спортивних установах. **Блок 2. Теоретичні основи маркетингу**	- Правильна та розгорнута відповідь – 5 балів - Неповна відповідь – 1 бал	20

		11. Поняття маркетингу та його специфіка у спорті. 12. Маркетингові дослідження у сфері фізичної культури. 13. Сегментація ринку спортивних послуг. 14. Позиціювання спортивного продукту або послуги. 15. Комплекс маркетингу (4P) у спорті. 16. Особливості ціноутворення на спортивні послуги. 17. Канали розподілу та збуту спортивних послуг. 18. Просування спортивних заходів: методи та інструменти. 19. Реклама у сфері спорту: види, форми, ефективність. 20. Спонсорство і меценатство у спорті як маркетинговий інструмент. **Блок 3. Практичні аспекти менеджменту і маркетингу** 21. Планування діяльності спортивної організації. 22. Стратегічне управління у сфері фізичної культури і спорту. 23. Особливості управління спортивними подіями. 24. Управління фінансами у спортивних організаціях. 25. Управління ризиками у спорті. 26. Формування іміджу спортивної організації. 27. Використання сучасних інформаційних технологій у спортивному менеджменті та маркетингу. 28. Управління розвитком спортивного клубу. 29. Інновації у маркетингу фізичної культури і спорту. 30. Міжнародний досвід менеджменту та маркетингу у сфері спорту.		
	Підсумкове Тестування у системі СЕЗН ЗНУ	Підсумковий тест на залік в системі Moodle	Правильна відповідь на одне запитання – 1 бал Максимальна оцінка – 20 балів 5 днів	20
Усього балів				**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)		

9. Рекомендована література

Основна література

1. Бебик В. М. Менеджмент і маркетинг у спорті та фізичній культурі. – Київ: МАУП, 2018.
2. Ковальчук Л. Г., Приходько В. В. Менеджмент у фізичній культурі і спорті: навч. посібник. – Київ: Логос, 2017.
3. Костюкевич В. М. Менеджмент фізичної культури і спорту. – Київ: НУФВСУ, 2016.
4. Животовська Л. А. Маркетинг у фізичній культурі і спорті: навч. посібник. – Київ: Центр учбової літератури, 2020.
5. Шиян Б. М., Линець М. М. Основи менеджменту і маркетингу в галузі фізичної культури і спорту. – Львів: ЛДУФК, 2019.

Додаткова література

6. Kotler Ph., Keller K. Marketing Management. – 16th ed. – Pearson, 2022.
7. Mullin B. J., Hardy S., Sutton W. A. Sport Marketing. – 5th ed. – Human Kinetics, 2020.
8. Hoye R., Smith A., Nicholson M., Stewart B. Sport Management. Principles and Applications. – 5th ed. – Routledge, 2018.
9. Masteralexis L. P., Barr C. A., Hums M. A. Principles and Practice of Sport Management. – 7th ed. – Jones & Bartlett, 2021.
10. Slack T., Parent M. M. Understanding Sport Organizations. Applications for Sport Managers. – 3rd ed. – Human Kinetics, 2020.

Інтернет-ресурси

- Міністерство молоді та спорту України – https://sport.gov.ua
- Міжнародна асоціація спортивного менеджменту (NASSM) – https://www.nassm.org
- Журнал *European Sport Management Quarterly* – https://www.tandfonline.com/toc/resm20/current

9. Регуляції і політики курсу

Відвідування занять. Регуляція пропусків. Фахово-професійний характер курсу передбачає обов'язкове відвідування лекційних і практичних занять. Студенти, які за певних обставин не можуть відвідувати лекційні і практичні заняття регулярно, мусять узгодити із викладачем графік індивідуального відпрацювання пропущених занять. Окремі пропущенні заняття мають бути відпрацьовані протягом поточного змістового модулю. В окремих випадках дозволяється письмове відпрацювання шляхом виконання індивідуального письмового завдання. Студенти, які станом на початок заліково-екзаменаційної сесії мають понад 70% невідпрацьованих пропущених занять, до відпрацювання не допускаються. За умови систематичних пропусків може бути застосована процедура повторного вивчення дисципліни (див. посилання на Положення у додатку до силабусу).

Політика академічної доброчесності. Кожний студент зобов'язаний дотримуватися принципів академічної доброчесності. Письмові завдання з використанням часткових або повнотекстових запозичень з інших робіт без зазначення авторства – це *плагіат*. Використання будь-якої інформації (текст, фото, ілюстрації тощо) мають бути правильно процитовані з посиланням на автора! Якщо ви не впевнені, що таке плагіат, фабрикація, фальсифікація, порадьтеся з викладачем. До студентів, у роботах яких буде виявлено списування, плагіат чи інші прояви недоброчесної поведінки можуть бути застосовані різні дисциплінарні заходи (див. посилання на Кодекс академічної доброчесності ЗНУ в додатку до силабусу).
Роботи, у яких виявлено ознаки плагіату, до розгляду не приймаються і відхиляються без права перескладання. Якщо ви не впевнені, чи підпадають зроблені вами запозичення під визначення плагіату, будь ласка, проконсультуйтеся з викладачем.
Висока академічна культура та європейські стандарти якості освіти, яких дотримуються у ЗНУ, вимагають від дослідників відповідального ставлення до вибору джерел. Посилання на такі ресурси, як Wikipedia, бази даних рефератів та письмових робіт (Studopedia.org та подібні) є неприпустимим. Рекомендовані бази даних для пошуку джерел:
Електронні ресурси Національної бібліотеки ім. Вернадського: http://www.nbuv.gov.ua

Визнання результатів неформальної освіти

Неформальна освіта – це освіта, яка здобувається, як правило, за освітніми програмами та не передбачає присудження визнаних державою освітніх кваліфікацій за рівнями освіти, але може завершуватися присвоєнням професійних та/або присудженням часткових освітніх кваліфікацій.
Види неформальної освіти:
професійні курси/тренінги – це тренінги та або/семінари з підвищення кваліфікації та/або здобуття нових навичок;
громадська освіта – проекти, які направлені на широкі верстви населення, виконувати свою роль як активних громадян, задля формування знань та навичок, необхідних для участі у громадському середовищі та включає в себе неформальні соціальні інституту (громади, бібліотеки, громадські організації, ЗМІ тощо);
онлайн-освіта – це інтернет-курс з інтерактивною участю та відкритим доступом через мережу інтернет як здобувачів, так і спікерів;
професійне навчання/стажування – навчання безпосередньо на робочому місці під керівництвом відповідальної особи після теоретичної підготовки або одночасно з нею з метою практичного оволодіння спеціальністю, адаптації на робочому місці та інше;
мотиваційні лекції – навчання, яке базується на представленні кращих практик та досягнень спікера, дискусіях щодо практичного застосування набутих навичок.
Перезарахування результатів здійснюється на добровільній основі та передбачає підтвердження того, що здобувач вищої освіти досяг результатів навчання, передбачених освітньою програмою, за якою він навчається.
У випадку визнання результатів навчання здобувачу зараховується певна кількість балів відповідно до оцінювання відповідного змістового модуля.
Загальний обсяг балів, що зараховуються здобувачу вищої освіти за підсумками визнання результатів неформального навчання не може перевищувати 25% балів поточного контрольного оцінювання.
Здобувач вищої освіти не може бути звільнений від атестації за підсумками визнання результатів неформального навчання.
Визнання та перезарахування результатів неформального навчання, проводять за заявою здобувача вищої освіти та наявності підтверджуючих документів щодо здобутих знань за програмами неформальної освіти (сертифікатів, кваліфікаційних свідоцтв тощо) на ім'я декана факультету. У випадку подання зазначених вище документів іноземною мовою (як таких, що видані за межами України) заявник подає їх переклад.
Заява повинна містити:
прізвище, ім'я, по батькові;.

опис результатів неформального навчання, щодо визнання яких подається заява;
інформацію про суб'єкт, який здійснював неформальне навчання або з яким пов'язана професійна, громадська або інша діяльність (за наявності), під час якої здобувалися відповідні результати навчання; інформацію про попереднє навчання та досвід діяльності заявника, під час яких здобувалися результати неформального навчання та/або відповідної діяльності (за наявності);
перелік додаткових документів для підтвердження інформації про неформальне навчання (за наявності).
У процесі визнання результатів неформального навчання не підлягають розгляду документи, що підтверджують неформальне навчання та/або професійну, громадську чи іншу діяльність, видані на тимчасово окупованій території України або території держави, визнаної Верховною Радою України державою-агресором або державою-окупантом.
Прийняття рішення про визнання результатів неформального навчання заявника здійснюється комісією випускової кафедри за підсумками оцінювання задекларованих результатів навчання.
Використання комп'ютерів/телефонів на занятті. Будь ласка, вимкніть на беззвучний режим свої мобільні телефони та не користуйтеся ними під час занять. Мобільні телефони відволікають викладача та ваших колег. Під час занять заборонено надсилання текстових повідомлень, прослуховування музики, перевірка електронної пошти, соціальних мереж тощо. Електронні пристрої можна використовувати лише за умови виробничої необхідності в них (за погодженням з викладачем).
Комунікація. Базовою платформою для комунікації викладача зі студентами є Moodle.
Важливі повідомлення загального характеру регулярно розміщуються на сторінці 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».
Очікується, що студенти перевірятимуть свою електронну пошту і сторінку дисципліни в Moodle та реагуватимуть своєчасно. Всі робочі оголошення можуть надсилатися через старосту, на електронну пошту та розміщуватимуться в Moodle. Будь ласка, перевіряйте повідомлення вчасно.

ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ

ГРАФІК ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ НА 2026-2027 н.р. доступний за адресою: https://sites.znu.edu.ua/navchalnyj_viddil/1635.ukr.html.

НАВЧАННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ОСВІТИ. Перевірка набутих студентами знань, навичок та вмінь 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://lnk.ua/gk4x2wkVy .

ПОВТОРНЕ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІН. Наявність академічної заборгованості до 6 навчальних дисциплін (у 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. Процедура повторного вивчення визначається Положенням про порядок повторного вивчення навчальних дисциплін та повторного навчання у ЗНУ: https://lnk.ua/9MVwgEpVz .

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://lnk.ua/EYNg6GpVZ .
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://lnk.ua/QRVdWGwe3; Положення про призначення та виплату соціальних стипендій у ЗНУ: https://lnk.ua/3R4avGqeJ.

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: **Соник Вікторія Василівна**
Електронна адреса: v.sonik@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. Спеціалізована допомога: (061) 228-75-11 (начальник охорони). Порядок супроводу (надання допомоги) осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення у ЗНУ: https://lnk.ua/5pVJr17VP.

РЕСУРСИ ДЛЯ НАВЧАННЯ

НАУКОВА БІБЛІОТЕКА: https://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 ЗАПОРІЗЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ (СЕЗН ЗНУ): https://moodle.znu.edu.ua/.
Посилання для відновлення паролю: https://moodle.znu.edu.ua/mod/page/view.php?id=133015.

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