

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

В.о. декана економічного факультету

\_\_\_\_\_ Гельман В.М.

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2024

**СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

**Соціальні мережі у маркетингу**

підготовки бакалаврів  
денної форм здобуття освіти  
освітньо-професійна програма “Маркетинг”  
галузі знань 07 Управління та адміністрування

**ВИКЛАДАЧ** *Малтиз Вікторія Віталіївна, к.е.н., доцент, доцент кафедри управління персоналом і маркетингу*

Обговорено та ухвалено  
на засіданні кафедри \_\_\_\_\_

Протокол №\_1\_ від “29” серпня 2024 р.  
Завідувач кафедри управління персоналом і  
маркетингу

\_\_\_\_\_ М.М.Іванов

Погоджено  
Гарант освітньо-професійної програми  
\_\_\_\_\_ Н.В.Терент’єва

2024 рік



**Зв'язок з викладачем (викладачами):**

**Сезн ЗНУ повідомлення:** <https://moodle.znu.edu.ua/user/profile.php?id=547>

**E-mail:** [ma.viktorija@ukr.net](mailto:ma.viktorija@ukr.net)

**Телефон:** (061)228-76-25 (кафедра)

**Інші засоби зв'язку:** ZOOM, Telegram – за вибором викладача

**Кафедра:** Кафедра управління персоналом і маркетингу, 5корпус, ауд.218-А

## 1. Опис навчальної дисципліни

**Метою** вивчення дисципліни «Інтернет просування персоналу» є формування у студентів чіткого уявлення про інтернет-маркетинг, як про концепцію управління, діяльності спрямованої на вирішення завдань по організації просування пропозиції, які найбільшою мірою задовольняють потреби споживачів. Сформуванню у студентів знання та навички з управління рекламною діяльністю і способами просування в соціальних мережах, щоб забезпечити успішну діяльність. Опанування студентами соціального медіа маркетингу, його функціоналу, з метою використання у своїй майбутній професійній діяльності.

Лекційний матеріал побудований з урахуванням сьогодення та передбачає вирішення основних проблеми підприємства у сучасних умовах обмеженого функціонування, знання дисципліни допоможе студенту сформуванню стратегію щодо ефективного просування, через мережу інтернет та соціальні мережі не залежно від впливу зовнішніх факторів.

У результаті вивчення дисципліни, здобувачі вищої освіти повинні

### **Знати:**

- понятійно-категоріальний апарат дисципліни;
- основи просування в інтернет просторі;
- типи, функції та принципи інтернет-маркетингу;
- основи побудови електронного профілю;
- особливості формування візуалу та збалансованого контенту для ефективного просування;
- особливості побудови портрету цільової аудиторії;
- особливості створення ефективного рекламного звернення;
- сучасні шляхи платного й безкоштовного просування;
- механізм створення та використання воронки продажів.

### **Уміти:**

- вільно оперувати термінами та поняттями дисципліни;
- розрізняти типи, функції та принципи інтернет-маркетингу;
- формувати комплексу просування фахівця;
- просувати профіль за допомогою інтернет-маркетингу та маркетингу соціальних мереж;
- формувати воронку продажів;
- формувати цільову аудиторію, сегментувати ринок;
- будови профілю; формувати візуал і збалансований контент для ефективного просування профілю;
- створювати ефективне рекламне звернення, Retention маркетинг;



– оперувати сучасним функціоналом щодо платного й безкоштовного просування у соціальних мережах.

### Паспорт навчальної дисципліни

Нормативні показники	денна форма здобуття освіти	заочна форма здобуття освіти
1	2	3
Статус дисципліни	<b>Вибіркова</b>	
Семестр	7 -й	-й
Кількість кредитів ECTS	4	
Кількість годин	120 год.	
Лекційні заняття	20 год.	год.
Практичні заняття	20 год.	год.
Самостійна робота	80 год.	год.
Консультації	<a href="https://www.znu.edu.ua/ukr/university/departments/economy/navchalni_j_protse">https://www.znu.edu.ua/ukr/university/departments/economy/navchalni_j_protse</a> Понеділок 10:00-11:00, Середа 12:00-13:00 (ZOOM) : Інд: 279 153 7422 , Пароль: 12345	
Вид підсумкового семестрового контролю:	<b>залік</b>	
Посилання на електронний курс у СЕЗН ЗНУ (платформа Moodle)	<a href="https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=11359">https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=11359</a>	

## 2. Методи досягнення запланованих освітньою програмою компетентностей і результатів навчання

Компетентності	Методи навчання	Форми і методи оцінювання
-здатність ставити, формалізувати і вирішувати завдання, вміти системно аналізувати проблеми, генерувати нові ідеї (креативність); -здатність приймати обґрунтовані рішення; -здатність адаптації в новій ситуації з урахуванням впливу чинників; -володіння відповідним понятійним апаратом і термінологією.	Інтерактивні методи навчання (методи, які спрямовані на розвиток критичного мислення, його активізацію, на розвиток умінь здобувачів вищої освіти здійснювати аналіз, на оцінюваннях й узагальненнях фактів, методи, які зосереджені на формування відповідальності, прийнятті рішень, проведенню й оцінюванні вибору; що навчають усвідомлювати наслідки); практичні (розв'язування ситуаційних завдань, кейсів, ділових ігор, тренінгів).	Методи оцінювання: усне опитування, письмова перевірка, практичні роботи, розв'язання задач, тестування, розробка презентацій та ситуаційні завдання. Контрольні заходи включають поточний контроль, який здійснюється під час проведення практичних занять і має на меті перевірку рівня підготовленості студента до виконання конкретних видів навчальної діяльності. Поточний контроль може проводитися у формі усного опитування або письмового контролю на практичних заняттях, виступів студентів при обговоренні питань на практичних заняттях, а також у формі комп'ютерного тестування. Залік.



### **Змістовий модуль 1.**

#### **Створення профілю у мережі інтернет підготовка до просування.**

Тема 1. Дослідження функцій і принципів створення цифрового профілю персоналу. Створення профілю в мережі інтернет. Вивчення функціонального інтерфейсу.

Тема 2. Формування збалансованого контенту. Сучасний функціонал соціальних мереж. Створення профілю на Urwork Україна.

### **Змістовий модуль 2.**

#### **Сучасні інструменти інтернету залучення.**

Тема 3. Retention marketing. Воронка продажів.

Тема 4. Брендування. Оформлення візуалу.

Тема 5. Дизайн профілю. UI/UX дизайн. Figma. Canva.

### **Змістовий модуль 3.**

#### **Цільова аудиторія**

Тема 6. Поняття та методи сегментування. Вибір цільового сегмента. Формування портрету цільової аудиторії.

Тема 7. UGC. Зворотний зв'язок від цільової аудиторії.

### **Змістовий модуль 4.**

#### **Платні і безкоштовні методи просування**

Тема 8. Безкоштовні методи просування. Платні методи просування.

Тема 9. Маркетинг соціальних мереж, методи і способи просування в них продуктів, специфічні формати реклами.

Тема 10. Таргетування цільової аудиторії, Таргетова реклама (функціонал рекламного кабінету).

## **4. Структура навчальної дисципліни**

### **4. Структура навчальної дисципліни**

Вид заняття /роботи	Назва теми	Кількість годин		Згідно з розкладом
		о/д.ф	з.ф.	
1	2	3	4	5
<b>Змістовий модуль 1. Створення профілю у мережі інтернет підготовка до просування.</b>				
Лекція 1	Тема 1. Дослідження функцій і принципів створення цифрового профілю персоналу.	2		1 раз на 2 тижні

Запорізький національний університет  
Силабус навчальної дисципліни  
Інтернет просування персоналу



Практичне заняття 1	Тема 1. Дослідження функцій і принципів створення цифрового профілю персоналу.	2		1 раз на 2 тижні
Самостійна робота	Тема 1. Дослідження функцій і принципів створення цифрового профілю персоналу - <b>розміщено в СЕЗН ЗНУ</b> Завдання для виконання (зміст) - <b>розміщено в СЕЗН ЗНУ</b>	5		
Лекція 2	Тема 2. Формування збалансованого контенту. Сучасний функціонал соціальних мереж. Створення профілю на Urwork Україна.	2		1 раз на 2 тижні
Практичне заняття 2	Тема 2. Формування збалансованого контенту. Сучасний функціонал соціальних мереж. Створення профілю на Urwork Україна.	2		1 раз на 2 тижні
Самостійна робота	Тема 2. Формування збалансованого контенту. Сучасний функціонал соціальних мереж. Створення профілю на Urwork Україна. <b>розміщено в СЕЗН ЗНУ</b> Завдання для виконання (зміст) - <b>розміщено в СЕЗН ЗНУ</b>	5		
<b>Змістовий модуль 2. Сучасні інструменти інтернету залучення.</b>				
Лекція 3	Тема 3. Тема 3. Retention marketing. Воронка продажів	2		1 раз на 2 тижні
Практичне заняття 3	Тема 3. Тема 3. Retention marketing. Воронка продажів.	2		1 раз на 2 тижні
Самостійна робота	Тема 3. Тема 3. Retention marketing. Воронка продажів. - <b>розміщено в СЕЗН ЗНУ</b> Завдання для виконання (зміст) - <b>розміщено в СЕЗН ЗНУ</b>	5		
Лекція 4	Тема 4. Брендуння. Оформлення візуалу. Дизайн профілю. UI/UX дизайн. Figma. Canva.	2		1 раз на 2 тижні
Практичне заняття 4	Тема 4. Брендуння. Оформлення візуалу. Дизайн профілю. UI/UX дизайн. Figma. Canva.	2		1 раз на 2 тижні
Самостійна робота	Тема 4. Брендуння. Оформлення візуалу. Дизайн профілю. UI/UX дизайн. Figma. Canva. <b>розміщено в СЕЗН ЗНУ</b> Завдання для виконання (зміст) - <b>розміщено в СЕЗН ЗНУ</b>	10		
Лекція 5	Тема 5. Дизайн профілю. UI/UX дизайн. Figma. Canva.	2		1 раз на 2 тижні

Запорізький національний університет  
Силабус навчальної дисципліни  
Інтернет просування персоналу



Практичне заняття 5	Тема 5. Дизайн профілю. UI/UX дизайн. Figma. Canva.	2		1 раз на 2 тижні
Самостійна робота	Тема 5. Дизайн профілю. UI/UX дизайн. Figma. Canva. Завдання для виконання (зміст) - розміщено в СЕЗН ЗНУ	10		
<b>Змістовий модуль 3. Цільова аудиторія</b>				
Лекція 6	Тема 6. Тема 6. Поняття та методи сегментування. Вибір цільового сегмента Формування портрету цільової аудиторії.	2		1 раз на 2 тижні
Практичне заняття 6	Тема 6. Поняття та методи сегментування. Вибір цільового сегмента Формування портрету цільової аудиторії.	2		1 раз на 2 тижні
Самостійна робота	Тема 6. Поняття та методи сегментування. Вибір цільового сегмента Формування портрету цільової аудиторії. Завдання для виконання (зміст) - розміщено в СЕЗН ЗНУ	10		
Лекція 7	Тема 7. UGC. Зворотний зв'язок від цільової аудиторії.	2		1 раз на 2 тижні
Практичне заняття 7	Тема 7. UGC. Зворотний зв'язок від цільової аудиторії.	2		1 раз на 2 тижні
Самостійна робота	Тема 7. UGC. Зворотний зв'язок від цільової аудиторії. Завдання для виконання (зміст) - розміщено в СЕЗН ЗНУ	10		
<b>Змістовий модуль 4. Платні і безкоштовні методи просування</b>				
Лекція 8	Тема 8. Безкоштовні методи просування. Платні методи просування.	2		1 раз на 2 тижні
Практичне заняття 8	Тема 8. Безкоштовні методи просування. Платні методи просування.	2		1 раз на 2 тижні
Самостійна робота	Тема 8. Безкоштовні методи просування. Платні методи просування. -Завдання для виконання (зміст) - розміщено в СЕЗН ЗНУ	10		
Лекція 9	Тема 9. Маркетинг соціальних мереж, методи і способи просування в них продуктів, специфічні формати реклами.	2		1 раз на 2 тижні
Практичне заняття 9	Тема 9. Маркетинг соціальних мереж, методи і способи просування в них продуктів, специфічні формати реклами.	2		1 раз на 2 тижні
Самостійна робота	Тема 9. Маркетинг соціальних мереж, методи і способи просування в них продуктів, специфічні формати реклами. -Завдання для виконання (зміст) - розміщено в СЕЗН ЗНУ	10		

Запорізький національний університет  
Силабус навчальної дисципліни  
Інтернет просування персоналу



Лекція 10	Тема 10. Таргетування цільової аудиторії, Таргетова реклама (функціонал рекламного кабінету).	2		1 раз на 2 тижні
Практичне заняття 10	Тема 10. Таргетування цільової аудиторії, Таргетова реклама (функціонал рекламного кабінету).	2		1 раз на 2 тижні
Самостійна робота	Тема 10. Таргетування цільової аудиторії, Таргетова реклама (функціонал рекламного кабінету).-Завдання для виконання (зміст) - розміщено в СЕЗН ЗНУ	10		

### 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
<b>Поточний контроль</b>				
Практичне заняття №1 Самостійна робота №1	практичні: усне опитування тестовий контроль завдання кейс	<b>Розміщено в СЕЗН ЗНУ</b>	- 5 балів: студент правильно та у повному обсязі розв'язав задачу і зробив висновки; - 3-4 бали: студент розв'язав задачу не в повному обсязі з незначними помилками; - 2 бали: студент розв'язав задачу не в повному обсязі із значними помилками; - 1 бал: студент не розв'язав задачу, але допустив помилку у формулі та зробив спробу зробити висновки; - 0 балів: студент не розв'язав задачу.	6
Практичне заняття №2 Самостійна робота №2	практичні: ситуаційне завдання, тестовий контроль, кейс	<b>Розміщено в СЕЗН ЗНУ</b>	- 5 балів: студент правильно та у повному обсязі розв'язав задачу і зробив висновки; - 3-4 бали: студент розв'язав задачу не в повному обсязі з незначними помилками; - 2 бали: студент розв'язав задачу не в повному обсязі із значними помилками; - 1 бал: студент не розв'язав задачу, але допустив помилку у формулі та зробив спробу зробити висновки; - 0 балів: студент не розв'язав задачу.	6
Практичне заняття №3 Самостійна робота №3	практичні: ситуаційне, кейс, завдання, тестовий контроль, завдання самостійної робота	<b>Розміщено в СЕЗН ЗНУ</b>	- 5 балів: студент правильно та у повному обсязі розв'язав задачу і зробив висновки; - 3-4 бали: студент розв'язав задачу не в повному обсязі з незначними помилками; - 2 бали: студент розв'язав задачу не в повному обсязі із значними помилками; - 1 бал: студент не розв'язав задачу, але допустив помилку у формулі та зробив спробу зробити висновки; - 0 балів: студент не розв'язав задачу.	4
Практичне заняття №4 Самостійна робота №4	практичні: творче завдання, тестовий контроль, завдання	<b>Розміщено в СЕЗН ЗНУ</b>	- 5 балів: студент правильно та у повному обсязі розв'язав задачу і зробив висновки; - 3-4 бали: студент розв'язав задачу не в повному обсязі з незначними помилками; - 2 бали: студент розв'язав задачу не в повному обсязі із значними помилками;	6

Запорізький національний університет  
Силабус навчальної дисципліни  
Інтернет просування персоналу



			- 1 бал: студент не розв'язав задачу, але допустив помилку у формулі та зробив спробу зробити висновки; - 0 балів: студент не розв'язав задачу.	
Практичне заняття №5 Самостійна робота №5	практичні: творче завдання, тестовий контроль, завдання	<b>Розміщено в СЕЗН ЗНУ</b>	- 5 балів: студент правильно та у повному обсязі розв'язав задачу і зробив висновки; - 3-4 бали: студент розв'язав задачу не в повному обсязі з незначними помилками; - 2 бали: студент розв'язав задачу не в повному обсязі із значними помилками; - 1 бал: студент не розв'язав задачу, але допустив помилку у формулі та зробив спробу зробити висновки; - 0 балів: студент не розв'язав задачу.	4
Практичне заняття №6 Самостійна робота №6	практичні: усне опитування, кейс, тестовий контроль завдання	<b>Розміщено в СЕЗН ЗНУ</b>	- 5 балів: студент правильно та у повному обсязі розв'язав задачу і зробив висновки; - 3-4 бали: студент розв'язав задачу не в повному обсязі з незначними помилками; - 2 бали: студент розв'язав задачу не в повному обсязі із значними помилками; - 1 бал: студент не розв'язав задачу, але допустив помилку у формулі та зробив спробу зробити висновки; - 0 балів: студент не розв'язав задачу.	6
Самостійна робота №7 Самостійна робота №7	практичні: ситуаційне завдання, тестовий контроль, завдання	<b>Розміщено в СЕЗН ЗНУ</b>	- 5 балів: студент правильно та у повному обсязі розв'язав задачу і зробив висновки; - 3-4 бали: студент розв'язав задачу не в повному обсязі з незначними помилками; - 2 бали: студент розв'язав задачу не в повному обсязі із значними помилками; - 1 бал: студент не розв'язав задачу, але допустив помилку у формулі та зробив спробу зробити висновки; - 0 балів: студент не розв'язав задачу.	4
Самостійна робота №8 Самостійна робота №8	практичні: ситуаційне завдання, тестовий контроль	<b>Розміщено в СЕЗН ЗНУ</b>	- 5 балів: студент правильно та у повному обсязі розв'язав задачу і зробив висновки; - 3-4 бали: студент розв'язав задачу не в повному обсязі з незначними помилками; - 2 бали: студент розв'язав задачу не в повному обсязі із значними помилками; - 1 бал: студент не розв'язав задачу, але допустив помилку у формулі та зробив спробу зробити висновки; - 0 балів: студент не розв'язав задачу.	6
Самостійна робота №9 Самостійна робота №9	практичні: ситуаційне завдання, тестовий контроль	<b>Розміщено в СЕЗН ЗНУ</b>	- 5 балів: студент правильно та у повному обсязі розв'язав задачу і зробив висновки; - 3-4 бали: студент розв'язав задачу не в повному обсязі з незначними помилками; - 2 бали: студент розв'язав задачу не в повному обсязі із значними помилками; - 1 бал: студент не розв'язав задачу, але допустив помилку у формулі та зробив спробу зробити висновки; - 0 балів: студент не розв'язав задачу.	10
Самостійна робота №10 Самостійна робота №10	практичні: ситуаційне завдання, тестовий контроль, творче	<b>Розміщено в СЕЗН ЗНУ</b>	- 5 балів: студент правильно та у повному обсязі розв'язав задачу і зробив висновки; - 3-4 бали: студент розв'язав задачу не в повному обсязі з незначними помилками; - 2 бали: студент розв'язав задачу не в повному	10



Запорізький національний університет  
Силабус навчальної дисципліни  
Інтернет просування персоналу



	завдання		обсязі із значними помилками; - 1 бал: студент не розв'язав задачу, але допустив помилку у формулі та зробив спробу зробити висновки; - 0 балів: студент не розв'язав задачу.	
<b>Усього за поточний контроль</b>	<b>6</b>			<b>60</b>
<b>Підсумковий контроль</b>				
<b>Залік</b>	Теоретичне завдання (тест)	Питання для підготовки: <b>Розміщено в СЕЗН ЗНУ</b> Тестове завдання. <a href="https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=11359">https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=11359</a>	Тестове завдання складається з 20 тестових питань. За правильну відповідь на одне питання студент отримує 0,25 бала.	<b>20</b>
	Практичне завдання		- 5 балів: студент правильно та у повному обсязі розв'язав задачу і зробив висновки; - 3-4 бали: студент розв'язав задачу не в повному обсязі з незначними помилками; - 2 бали: студент розв'язав задачу не в повному обсязі із значними помилками; - 1 бал: студент не розв'язав задачу, але допустив помилку у формулі та зробив спробу зробити висновки; - 0 балів: студент не розв'язав задачу.	<b>20</b>
<b>Усього за підсумковий контроль</b>				<b>40</b>

**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 повторнюром)		



## **6. Основні навчальні ресурси**

1. Малтиз В.В. Маркетинг комунікацій і соціальних мереж : навчальний посібник для здобувачів ступеня вищої освіти бакалавра всіх спеціальностей. Запоріжжя : Запорізький національний університет, 2024. с.120
2. Вовк Н. С. Маркетинг інформаційних продуктів і послуг. Львів : Видавництво «Новий світ-2000», 2021. 271 с.
3. Виноградова О. В., Дрокіна Н. І. Маркетингові технології управління Інтернет-проектами : навч. посіб. Київ : ДУТ, 2019. 351 с.
4. Котлер Ф. Маркетинг 4.0. Від традиційного до цифрового. Київ : КМ-Букс. 2020. 880 с.
5. Шевчук І. Б. Бізнес у соціальних мережах : навч. посіб. Львів : Видавництво ННВК «АТБ», 2021. 219 с.
6. Малтиз В.В. Маркетинг комунікацій і соціальних мереж : навчальний посібник для здобувачів ступеня вищої освіти бакалавра всіх спеціальностей. Запоріжжя : Запорізький національний університет, 2024. с.120
7. Маркетинг : підручник для студентів економічних спеціальностей закладів вищої освіти. Р. І. Буряк [та ін.]. 2-ге вид. перероб. та допов. К. : ЦП "КОМПРИНТ", 2023. 537 с.
8. Бубенець І., Чатченко О. Маркетингова діяльність підприємств в умовах кризи. Вісник Хмельницького національного університету. 2022. № 3. С. 323–326.
9. Іванов М. М., Череп О. Г., Малтиз В. В., Терент'єва Н. В. Маркетинг : навч. посіб. для здобувачів ступеня вищої освіти бакалавра освітньо- професійних програм «Маркетинг», «Облік і аудит», «Фінанси і кредит», «Економічна кібернетика», «Міжнародна економіка», «Управління персоналом і економіка праці». Запоріжжя : Запорізький національний університет, 2021. 171 с.
10. Палеха Ю. І. Палеха О. Ю. Маркетинг інформаційних продуктів і послуг. Київ : Ліра-К, 2020. 480 с.
11. Малтиз В. В., Вовченко Д. В., Панфьоров Д. М. ДНК та піраміда бренду як складова маркетингових інструментів впливу на поведінку споживача. Актуальні проблеми економіки. 2023. № 10 (268). С. 31–38.
12. Філіна О. В. Роль та види контенту при просуванні в соціальних мережах. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2020. № 1 (31). С. 75–81.
13. Маркетинг: навч. посіб. Н. Іванечко, Т. Борисова, Ю. Процишин [та ін.] ; за ред. Н. Р. Іванечко. Тернопіль : ЗУНУ, 2021. 180 с.



Відвідування занять є обов'язковим компонентом засвоєння дисципліни. За систематичні пропуски занять та не виконання завдань без поважної причини здобувач вищої освіти буде неатестований з даної дисципліни. Усі пропущені заняття мають бути відпрацьовані під час консультацій або на в системі Moodle. Презентації та виступи мають бути авторськими (оригінальними).

Здобувач вищої освіти повинен дотримуватися академічної етики: виявляти дисциплінованість, вихованість, доброзичливість, чесність, відповідальність, дбайливо ставитись до матеріально-технічної бази університету, виконувати графік освітнього процесу, не допускати академічної заборгованості або вчасно ліквідувати її.

З даної дисципліни визнаються результати неформальної освіти згідно «Положенням Запорізького національного університету про порядок визнання результатів навчання, здобутих шляхом неформальної та/або інформальної освіти». <http://surl.li/evcjl>. Доступність зазначеного документа для учасників освітнього процесу забезпечується шляхом його розміщення на офіційному веб-сайті ЗНУ <http://surl.li/emvpz>.

### ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ

**ГРАФІК ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ 2024-2025 н. р.** доступний за адресою: <https://tinyurl.com/yckze4jd>.

**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:

*Запорізький національний університет*  
*Силабус навчальної дисципліни*  
*Інтернет просування персоналу*



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 **Марти 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](mailto: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](mailto: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>

Керівник навчально-методичного відділу

Людмила НЕСТЕРЕНКО

*Запорізький національний університет*  
*Силабус навчальної дисципліни*  
*Інтернет просування персоналу*

