

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ



ЗАТВЕРДЖУЮ

В.о. декана економічного факультету

В. М. Гельман

«*Гельман*» 2024 р.

**СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
МАРКЕТИНГОВИЙ КОНСАЛТИНГ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ**

підготовки бакалаврів
денної та заочної форм здобуття освіти

освітньо-професійна програма «Маркетинг»
спеціальності 075 «Маркетинг»
галузі знань 07 «Управління та адміністрування»

ВИКЛАДАЧ: Зборовська Ольга Михайлівна, д.е.н., проф., професор кафедри фінансів,
банківської справи, страхування та фондового ринку

Обговорено та ухвалено
на засіданні кафедри управління персоналом
та маркетингу

Протокол № 1 від "29" серпня 2024 р.
Завідувач кафедри управління персоналом
та маркетингу

М. М. Іванов
_____ М. М. Іванов

Погоджено
Гарант освітньо-професійної програми

Н. В. Терент'єва
_____ Н. В. Терент'єва

2024 рік



Зв'язок з викладачем:

E-mail: novacia.consult@@gmail.com

Сезн ЗНУ повідомлення: <https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=7753>

Телефон: +38 (050)3626971 Viber,

Інші засоби зв'язку: Telegram, Zoom за попередньою домовленістю

Кафедра: кафедра фінансів, банківської справи, страхування та фондового ринку, просп. Соборний, 74 (V корп., к. 119)

1. Опис навчальної дисципліни

Впровадження в навчальну програму підготовки бакалаврів з маркетингу навчальної дисципліни «Маркетинговий консалтинг на міжнародному ринку» продиктовано часом і об'єктивною необхідністю з метою підвищення професійного рівня майбутніх фахівців. Знання, одержані у ході вивчення даної навчальної дисципліни, сприятимуть розширенню обізнаності за рахунок формування сучасного економічного мислення, виробленню навичок у застосуванні методів і моделей маркетингового консалтингу.

Метою вивчення навчальної дисципліни «Маркетинговий консалтинг на міжнародному ринку» є оволодіння знаннями в галузі маркетингового консалтингу, методами діагностування проблем організації та способами залучення працівників підприємства до процесів і змін; набуття майбутніми маркетологами умінь консулювати з маркетингового управління та розвитку підприємства.

Об'єктом вивчення навчальної дисципліни є розвиток маркетингових консультаційних послуг в умовах глобалізації світогосподарських зв'язків.

Предметом вивчення навчальної дисципліни є теорія і практика маркетингового консалтингу на міжнародному ринку з питань управління та організаційного розвитку підприємства.

Основними завданнями вивчення дисципліни «Маркетинговий консалтинг на міжнародному ринку» є: набути теоретичних знань та практичних навичок з вивчення мікро- та макросередовища підприємства, споживачів, конкурентної структури ринку; вивчення товару і товарної структури ринку; пошук нових ринків і цільових сегментів; приймати стратегічні рішення на підставі даних, отриманих аналізом макросередовища, ринку і внутрішнього середовища (SWOT-аналіз); організувати розробку нових товарів і технологій їх виробництва; управляти якістю та конкурентоспроможністю товарів і послуг; організувати збутову політику підприємства; управляти маркетинговою діяльністю підприємства.

Курс «Маркетинговий консалтинг на міжнародному ринку» ґрунтується на знаннях, отриманих під час вивчення економічних дисциплін ступеня вищої освіти бакалавр, а також поглиблює їх.

Паспорт навчальної дисципліни

Нормативні показники	денна форма здобуття освіти	заочна форма здобуття освіти
Статус дисципліни	Обов'язкова	
Семестр	5-й	
Кількість кредитів ECTS	6	
Кількість годин	180	
Лекційні заняття	28 год.	
Практичні заняття	28 год.	
Самостійна робота	124 год.	
Консультації	Середа, 17.40-19.00. Просп. Соборний, 74, V корп. ЗНУ, к. 119 або – Zoom (Ідентифікатор конференції: 4139332242, Код: 161829)	
Вид підсумкового семестрового	залік	



контролю:	
Посилання на електронний курс у СЕЗН ЗНУ (платформа Moodle)	

2. Методи досягнення запланованих освітньою програмою компетентностей і результатів навчання

Компетентності/ результати навчання	Методи навчання	Форми і методи оцінювання
<p>ЗК-02. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.</p> <p>ЗК-03. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети.</p> <p>СК-02. Здатність до професійної комунікації в сфері економіки іноземною мовою.</p> <p>СК-05. Здатність визначати ключові тренди соціально-економічного та людського розвитку.</p> <p>СК-10. Здатність до розробки сценаріїв і стратегій розвитку соціально-економічних систем.</p> <p>ПРН-02. Обирати ефективні методи управління економічною діяльністю, обґрунтовувати пропонувані рішення на основі релевантних даних та наукових і прикладних досліджень.</p> <p>ПРН-11. Визначати та критично оцінювати стан та тенденції соціально-економічного розвитку, формувати та аналізувати моделі економічних систем та процесів.</p> <p>ПРН-13. Оцінювати можливі ризики, соціально-економічні наслідки управлінських рішень.</p> <p>ПРН-14. Розробляти сценарії і стратегії розвитку соціально-економічних систем.</p>	<p>Репродуктивні методи (лекції, пояснення, робота з методичними матеріалами).</p> <p>Наочні методи (демонстрації та ілюстрації: схеми, моделі тощо).</p> <p>Метод проблемного викладу (постановка проблем і розкриття доказового шляху їхнього вирішення).</p> <p>Дискусійні методи.</p> <p>Доповіді.</p> <p>Практичні методи (складання схем, таблиць, виконання вправ тощо).</p> <p>Метод навчання з використанням Інтернет-технологій (електронне навчання).</p> <p>Науково-дослідний (частково пошуковий) метод.</p> <p>Самостійна робота.</p> <p>Читання, переклад текстів та обговорення проблем іноземною мовою</p>	<p>Оцінювання навчальних досягнень студентів здійснюється за накопичувальною 100-бальною шкалою, національною шкалою і шкалою ECTS.</p> <p>Контрольні заходи: усне та письмове опитування, самостійна робота, практичні роботи, написання та переклад текстів із використанням англійської мови, тестова перевірка, групові ситуаційні завдання, виступи студентів.</p> <p>Поточний контроль проводиться 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.</p> <p>Підсумковий контроль, екзамен, за допомогою тестування (через систему Moodle).</p>

3. Зміст навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Сутність, зміст та процес консалтингу на міжнародному ринку



Тема 1. Інститут консультування та ринок консалтингових послуг
Консалтинг як сукупність ділових послуг та ресурс бізнесу. Зовнішнє та внутрішнє консультування: зміст, порівняльні переваги та недоліки. Функції консалтингу. Консалтингові ресурси бізнесу: зміст та форми.

Тема 2. Становлення та розвиток консалтингу. Регулювання консалтингової діяльності
Становлення та розвиток консалтингу. Особливості розвитку консалтингу в Україні. Регулювання бізнес-консалтингу: державне, колективне, контрактне. Договір з надання консалтингових послуг. Етика та соціальна відповідальність консалтингу.

Тема 3. Консалтингові послуги: основні характеристики, типи та цінність
Основні характеристики консалтингових послуг. Типи консалтингових послуг. Цінність консалтингової послуги та її елементи. Якість консалтингової послуги. Організація та управління маркетинговим консалтингом. Основні організаційні форми підприємницької діяльності у сфері консалтингу.

Тема 4. Складові консультаційного процесу.
Зміст та послідовність консультаційного процесу. Основні визначення методу консультування та їх класифікація. Методи роботи консультантів під час виконання консультаційного проекту. Методи активізації творчого мислення. Методи тестування, тренінгу та проведення ділових ігор.

Тема 5. Управління консалтинговою організацією
Організаційно-правові форми консалтингового бізнесу. Створення консультаційної організації. Типи організаційних структур консультаційних організацій. Економіка та стратегія консультаційної організації. Професійний та комерційний аспект стратегічного розвитку консалтингової фірми. Сертифікація та ліцензування консультаційної діяльності.

Тема 6. Кадрова політика консалтингової фірми
Сутність та елементи кадрової політики консультаційної фірми. Вимоги до консультантів. Стримувальні фактори кар'єрного зростання.

Тема 7. Оформлення консультант-клієнтського співробітництва
Форми, структура та зміст договорів на консультаційні послуги. Принципи організації консультант-клієнтських відносин. Характеристика експертного, діагностичного, навчального та інтегративного консультування, організація виконання консультаційних робіт. Зміст кінцевого консультаційного звіту.

Змістовий модуль 2. Особливості проведення маркетингового консалтингу на міжнародному ринку

Тема 8. Маркетинг консалтингових послуг
Організація маркетингової діяльності та методи просування консультаційних послуг. Реклама консалтингових послуг. Цінова політика консалтингових фірм. Бренди в консалтинговій діяльності

Тема 9. Аналіз та формулювання проблем маркетингу консалтингових послуг на міжнародному ринку
Системний підхід до рішення управлінських проблем. Збір и аналіз даних на об'єкті консультування. Методи розробки пропозицій, оцінки якості маркетингових консультаційних



послуг на міжнародному ринку. Оцінка результатів консультування.

Тема 10. Маркетингові дослідження та маркетинговий аудит як база маркетингового консультування

Маркетингова інформація та юридичні аспекти консультаційних послуг. Комплексне дослідження ринку. Потреби споживачів та їх класифікація. Теорії поведінки споживачів. Процес дослідження споживачів.

Тема 11. Консалтинг маркетингової політики (товарна, цінова, комунікацій, розподілу) Сутність консалтингу маркетингової цінової політики фірми Формування асортименту. Використання товарних марок. Консалтинг маркетингових методів ціноутворення.

Тема 12. Ризики маркетингу консалтингових послуг на міжнародному ринку Актуальність, поняття та основні види ризиків маркетингу консалтингових послуг на міжнародному ринку. Ризик незабезпечення належної якості виконання проекту. Ризик порушення термінів виконання робіт. Ризик недодержання бюджету проекту. Заходи щодо обмеження ризиків.

4. Структура навчальної дисципліни

Вид заняття / роботи	Назва теми	Кількість годин		Згідно з розкладом
		о/д.ф.	з.ф.	о/д.ф.
1	2	3	4	5
Лекція 1	Тема 1. Інститут консультування та ринок консалтингових послуг	2		щотижня /тиждень 1
Практичне заняття 1	Тема 1. Інститут консультування та ринок консалтингових послуг Перелік питань: Консалтинг як сукупність ділових послуг та ресурс бізнесу. Зовнішнє та внутрішнє консультування: зміст, порівняльні переваги та недоліки. Функції консалтингу. Консалтингові ресурси бізнесу: зміст та форми. Завдання: опитування, групові дискусійні завдання.	2		щотижня /тиждень 1
Самостійна робота	Тема 1. Інститут консультування та ринок консалтингових послуг Питання для розгляду: Виникнення та тенденції розвитку інституту консультування. Ринок консультаційних послуг Завдання для виконання: пошук та вивчення інформації.	7		
Лекція 2	Тема 2. Становлення та розвиток консалтингу. Регулювання консалтингової діяльності	2		щотижня /тиждень 2
Практичне заняття 2	Тема 2. Становлення та розвиток консалтингу. Перелік питань: Регулювання консалтингової діяльності Становлення та розвиток консалтингу. Особливості розвитку консалтингу в Україні. Регулювання бізнес-консалтингу: державне, колективне, контрактне. Договір з надання консалтингових послуг. Етика та соціальна	2		щотижня /тиждень 2

Запорізький національний університет
Силабус навчальної дисципліни
Сучасні тенденції глобалізації



	<p>відповідальність консалтингу.</p> <p>Завдання: групові практичні ситуаційні завдання, одноосібні доповіді.</p>			
Самостійна робота	<p>Тема 3. Становлення та розвиток консалтингу. Перелік питань: Регулювання консалтингової діяльності</p> <p>Питання для розгляду: Заснування консалтингового бізнесу. Ліцензування і сертифікація консалтингової діяльності. Принципи управління консультаційною діяльністю.</p> <p>Завдання для виконання: пошук та вивчення інформації, вирішення поточних тестів, заповнення таблиць.</p>	7		
Лекція 3	Тема 3. Консалтингові послуги: основні характеристики, типи та цінність	2		<i>щотижня /тиждень 3</i>
Практичне заняття 3	Тема 3. Консалтингові послуги: основні характеристики, типи та цінність	2		<i>щотижня /тиждень 3</i>
Самостійна робота	<p>Тема 3. Консалтингові послуги: основні характеристики, типи та цінність</p> <p>Питання для розгляду: Управлінське консультування. Фінансове консультування. Маркетингове консультування. Юридичне консультування.</p> <p>Завдання для виконання: пошук та вивчення інформації, вирішення поточних тестів, індивідуальні завдання.</p>	5		
Лекція 4	Тема 4. Складові консультаційного процесу.	2		<i>щотижня /тиждень 4</i>
Практичне заняття 4	Тема 4. Складові консультаційного процесу.	2		<i>щотижня /тиждень 4</i>
Самостійна робота	<p>Тема 4. Складові консультаційного процесу.</p> <p>Питання для розгляду: Мета та зміст консультаційного процесу аналізу. Активізація консультаційного потенціалу персоналу фірми-клієнта.</p> <p>Завдання для виконання: пошук та вивчення інформації, вирішення поточних тестів.</p>	5		
Лекція 5	Тема 5. Управління консалтинговою організацією	2		<i>щотижня /тиждень 5</i>

Запорізький національний університет
Силабус навчальної дисципліни
Сучасні тенденції глобалізації



Практичне заняття 5	Тема 5. Управління консалтинговою організацією Перелік питань: Організаційно-правові форми консалтингового бізнесу. Створення консультаційної організації. Типи організаційних структур консультаційних організацій. Економіка та стратегія консультаційної організації. Професійний та комерційний аспект стратегічного розвитку консалтингової фірми. Сертифікація та ліцензування консультаційної діяльності.	2		щотижня /тиждень 5
Лекція 6	Тема 6. Кадрова політика консалтингової фірми	2		щотижня /тиждень 6
Практичне заняття 6	Тема 6. Кадрова політика консалтингової фірми Перелік питань: Сутність та елементи кадрової політики консультаційної фірми. Вимоги до консультантів. Стимувальні фактори кар'єрного зростання. Завдання: опитування, підготовка індивідуальних есе	2		щотижня /тиждень 6
Лекція 7	Тема 7. Оформлення консультант-клієнтського співробітництва	2		щотижня /тиждень 7
Практичне заняття 7	Тема 7. Оформлення консультант-клієнтського співробітництва Перелік питань: Форми, структура та зміст договорів на консультаційні послуги. Принципи організації консультант-клієнтських відносин. Характеристика експертного, діагностичного, навчального та інтегративного консультування, організація виконання консультаційних робіт. Зміст кінцевого консультаційного звіту. Завдання: опитування, підготовка індивідуальних есе	2		щотижня /тиждень 7
Самостійна робота	Тема 7. Оформлення консультант-клієнтського співробітництва Питання для розгляду: Зміст та мета розробки консультаційних пропозицій Угода про консультування, її структура та зміст. Види Консультаційних угод. Завдання для виконання: пошук та вивчення інформації, написання есе.	10		
Лекція 8	Тема 8. Маркетинг консалтингових послуг	2		щотижня /тиждень 8
Практичне заняття 8	Тема 8. Маркетинг консалтингових послуг Перелік питань: Організація маркетингової діяльності та методи просування консультаційних послуг. Реклама консалтингових послуг. Цінова політика консалтингових фірм. Бренди в консалтинговій діяльності. Завдання: опитування, групові дискусійні завдання.	2		щотижня /тиждень 8

Запорізький національний університет
Силабус навчальної дисципліни
Сучасні тенденції глобалізації



Самостійна робота	Тема 8. Маркетинг консалтингових послуг Питання для розгляду: Зміст маркетингового планування у консалтингу. Цінова політика консалтингової фірми. Завдання для виконання: пошук та вивчення інформації, написання есе.	10		
Лекція 9	Тема 9. Аналіз та формулювання проблем маркетингу консалтингових послуг на міжнародному ринку.	2		<i>щотижня /тиждень 9</i>
Практичне заняття 9	Тема 9. Аналіз та формулювання проблем маркетингу консалтингових послуг на міжнародному ринку Перелік питань: Системний підхід до рішення управлінських проблем. Збір и аналіз даних на об'єкті консультування. Методи розробки пропозицій, оцінки якості маркетингових консультаційних послуг на міжнародному ринку. Оцінка результатів консультування. Завдання: опитування, групові дискусійні завдання.	2		<i>щотижня /тиждень 9</i>
Самостійна робота	Тема 9. Аналіз та формулювання проблем маркетингу консалтингових послуг на міжнародному ринку Питання для розгляду: Аналіз консалтингової послуги як ринкового продукту в господарській сфері. Класифікація консалтингової інфраструктури. Специфіка суб'єктів ринку консалтингових послуг в Україні. Завдання для виконання: пошук та вивчення інформації, написання есе.	15		
Лекція 10	Тема 10. Маркетингові дослідження та маркетинговий аудит як база маркетингового консультування	2		<i>щотижня /тиждень 10</i>
Практичне заняття 10	Тема 10. Маркетингові дослідження та маркетинговий аудит як база маркетингового консультування Перелік питань: Маркетингова інформація та юридичні аспекти консультаційних послуг. Комплексне дослідження ринку. Потреби споживачів та їх класифікація. Теорії поведінки споживачів. Процес дослідження споживачів. Завдання: опитування, групові дискусійні завдання.	2		<i>щотижня /тиждень 10</i>
Самостійна робота	Тема 10. Маркетингові дослідження та маркетинговий аудит як база маркетингового консультування Питання для розгляду: Дослідження сутності маркетингового аудиту як інструменту оцінювання ефективності бізнесу та обґрунтування його необхідності у підвищенні конкурентоспроможності та прибутковості підприємства, а також визначення передумов для успішного здійснення маркетингового. Завдання для виконання: пошук та вивчення інформації, вирішення поточних завдань, написання есе.	15		

Запорізький національний університет
Силабус навчальної дисципліни
Сучасні тенденції глобалізації



Лекція 11	Тема 11. Консалтинг маркетингової політики (товарна, цінова, комунікацій, розподілу)	4		щотижня /тиждень 11,12
Практичне заняття 11	Тема 11. Консалтинг маркетингової політики (товарна, цінова, комунікацій, розподілу) Перелік питань: Сутність консалтингу маркетингової цінової політики фірми Формування асортименту. Використання товарних марок. Консалтинг маркетингових методів ціноутворення. Завдання: пошук та вивчення інформації, вирішення ситуаційних кейсів	4		щотижня /тиждень 11,12
Самостійна робота	Тема 11. Консалтинг маркетингової політики (товарна, цінова, комунікацій, розподілу) Питання для розгляду: Визначення типів консалтингових продуктів, що їх може запропонувати фірма. Аналіз кон'юнктури ринку консалтингових послуг, який передбачає визначення: потенційної місткості ринку, його меж; тенденцій та перспектив розвитку; доступності ринку; рівня конкуренції; поведінки конкурентів; сегментування ринку, дослідження потреб клієнтів кожного сегмента, виявлення можливостей для задоволення цих потреб; вибір цільової групи споживачів (позиціонування). Завдання для виконання: пошук та вивчення інформації, проведення аналітичних розрахунків.	25		
Лекція 12	Тема 12. Ризики маркетингу консалтингових послуг на міжнародному ринку	4		щотижня /тиждень 13,14
Практичне заняття 12	Тема 12. Ризики маркетингу консалтингових послуг на міжнародному ринку Перелік питань: Актуальність, поняття та основні види ризиків маркетингу консалтингових послуг на міжнародному ринку. Ризик незабезпечення належної якості виконання проекту. Ризик порушення термінів виконання робіт. Ризик недодержання бюджету проекту. Заходи щодо обмеження ризиків. Завдання: питання до обговорення, вирішення ситуаційних кейсів	4		щотижня /тиждень 13,14
Самостійна робота	Тема 12. Ризики маркетингу консалтингових послуг на міжнародному ринку Питання для розгляду: Дослідження науково-теоретичних основ консалтингової діяльності та визначення тенденцій і викликів у сфері маркетингу консалтингу. Завдання для виконання: пошук та вивчення інформації, проведення аналітичних розрахунків.	25		



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				
Практичне заняття №1	Усне експрес-опитування за темою 1	Відповідь на теоретичне питання експрес-опитування за темою 1	Правильна відповідь студента на одне теоретичне питання оцінюється в 2 бали.	2
	Участь у дискусії	Підготовка та участь у дискусії за темою 1	2 бали - вміння чітко, логічно та повно викладати основні положення, аргументовано відстоювати точку зору, пропонувати оригінальні рішення	2
Практичне заняття №2	Усне експрес-опитування за темою 2	Відповідь на теоретичне питання експрес-опитування за темою 2	Правильна відповідь студента на одне теоретичне питання оцінюється в 1 бал.	1
	Тестові завдання у системі дистанційного навчання Moodle	Питання для підготовки: питання за теоретичним матеріалом, пройденим у темі 2. Тестування за темою 2 проводиться в СЕЗН ЗНУ.	Тестове завдання складається з 15 тестових питань. За правильну відповідь на одне питання студент отримує 0,2 бала.	3
Практичне заняття №3	Одноосібна доповідь за темою 3	Теоретична доповідь за питаннями теми 3	1 бал – доповідь характеризується глибокими, узагальненими, системними знаннями, повна і послідовна; 0,5 бали – доповідь або ж знання неповні, поверхневі. Студент відтворює основний навчальний матеріал, але недостатньо осмислено, не вміє самостійно аналізувати, робити висновки.	1
	Участь у дискусії	Підготовка та участь у дискусії за темою 3	1 бал – вміння чітко, логічно та повно викладати основні положення, аргументовано відстоювати точку зору, пропонувати оригінальні рішення; 0,5 бали – основні положення викладено неповно, наявні помилки, або ж участь не достатньо активна.	1
Практичне заняття №4	Участь у дискусії	Підготовка та участь у дискусії за темою 3	1 бал – вміння чітко, логічно та повно викладати основні положення, аргументовано відстоювати точку зору, пропонувати оригінальні рішення; 0,5 бали – основні положення викладено неповно, наявні помилки, або ж участь не достатньо активна.	1
	Одноосібна доповідь за темою 3	Теоретична доповідь за питаннями теми 3	2 бали – доповідь характеризується глибокими, узагальненими, системними знаннями, повна і послідовна; 1 бал – доповідь або ж знання неповні, поверхневі. Студент	2

Запорізький національний університет
Силабус навчальної дисципліни
Сучасні тенденції глобалізації



			відтворює основний навчальний матеріал, але недостатньо осмислено, не вміє самостійно аналізувати, робити висновки.	
Практичне заняття №5	Усне експрес-опитування за темою 4	Відповідь на теоретичне питання експрес-опитування за темою 4	Правильна відповідь студента на одне теоретичне питання оцінюється в 1 бал.	1
	Участь у дискусії	Підготовка та участь у дискусії за темою 4	2 бали – вміння чітко, логічно та повно викладати основні положення, аргументовано відстоювати точку зору, пропонувати оригінальні рішення; 1 бал – основні положення викладено неповно, наявні помилки, або ж участь не достатньо активна.	2
Практичне заняття №6	Одноосібна доповідь за темою 5	Теоретична доповідь за питаннями теми 5	1 бал – доповідь характеризується глибокими, узагальненими, системними знаннями, повна і послідовна; 0,5 бали – доповідь або ж знання неповні, поверхневі. Студент відтворює основний навчальний матеріал, але недостатньо осмислено, не вміє самостійно аналізувати, робити висновки.	1
	Участь у доповіді-презентації	Підготовка доповіді-презентації за виділеними темами	4 бали - вміння чітко, логічно та повно викладати основні положення, аргументовано відстоювати точку зору, представляти отримані результати у наочній формі. 2 бали – доповідь або ж знання неповні, поверхневі. Студент не вміє самостійно аналізувати, робити висновки	4
Практичне заняття №7	Усне експрес-опитування за темою 6	Відповідь на теоретичне питання експрес-опитування за темою 6	Правильна відповідь студента на одне теоретичне питання оцінюється в 1 бал.	1
	Одноосібна доповідь за темою 6	Теоретична доповідь за питаннями теми 6	2 бал – доповідь характеризується глибокими, узагальненими, системними знаннями, повна і послідовна; 1 бал – доповідь або ж знання неповні, поверхневі. Студент відтворює основний навчальний матеріал, але недостатньо осмислено, не вміє самостійно аналізувати, робити висновки.	2
Практичне заняття №8	Участь у дискусії	Підготовка та участь у дискусії за темою 7	1 бал - вміння чітко, логічно та повно викладати основні положення, аргументовано відстоювати точку зору, пропонувати оригінальні рішення	1
	Тестові завдання у системі дистанційного навчання	Питання для підготовки: питання за теоретичним матеріалом, пройденим у змістовому модулі 1. Тестування за темами 1-6	Тестове завдання складається з 20 тестових питань. За правильну відповідь на одне питання студент отримує 0,25 бала.	5

Запорізький національний університет
Силабус навчальної дисципліни
Сучасні тенденції глобалізації



	Moodle	проводиться в СЕЗН ЗНУ.		
Практичне заняття №9	Усне експрес-опитування за темою 8	Відповідь на теоретичне питання експрес-опитування за темою 8	Правильна відповідь студента на одне теоретичне питання оцінюється в 1 бал.	1
Практичне заняття №10	Одноосібна доповідь за темою 9	Теоретична доповідь за питаннями теми 9	2 бали – доповідь характеризується глибокими, узагальненими, системними знаннями, повна і послідовна; 1 бал – доповідь або ж знання неповні, поверхневі. Студент відтворює основний навчальний матеріал, але недостатньо осмислено, не вміє самостійно аналізувати, робити висновки.	2
Практичне заняття №11	Одноосібна доповідь за темою 10	Теоретична доповідь за питаннями теми 10	2 бали – доповідь характеризується глибокими, узагальненими, системними знаннями, повна і послідовна; 1 бал – доповідь або ж знання неповні, поверхневі. Студент відтворює основний навчальний матеріал, але недостатньо осмислено, не вміє самостійно аналізувати, робити висновки.	2
Практичне заняття №12	Аналітичне завдання	Проведення аналізу проблеми за темою 11	4 бали – вміння чітко, логічно та повно проаналізувати наявний матеріал, зробити правильні висновки; 2 бали – аналіз здійснено неповно, наявні помилки.	4
	Доповідь-презентація	Підготовка та участь доповіді-презентації за темою 11	4 бали - вміння чітко, логічно та повно викладати основні положення, аргументовано відстоювати точку зору, пропонувати оригінальні рішення; 2 бали – доповідь або ж знання неповні, поверхневі. Студент відтворює основний навчальний матеріал, але недостатньо осмислено, не вміє самостійно аналізувати, робити висновки.	4
Практичне заняття №13	Одноосібна доповідь за темою 12	Теоретична доповідь за питаннями теми 12	4 бали – доповідь характеризується глибокими, узагальненими, системними знаннями, повна і послідовна; 2 бали – доповідь або ж знання неповні, поверхневі. Студент відтворює основний навчальний матеріал, але недостатньо осмислено, не вміє самостійно аналізувати, робити висновки.	4
	Аналітичне завдання	Проведення аналізу проблеми за темою 12	4 бали – вміння чітко, логічно та повно проаналізувати наявний матеріал, зробити правильні висновки; 2 бали – аналіз здійснено неповно, наявні помилки.	4
Практичне заняття №14	Написання есе	Написання есе за темами 8-13 (на вибір)	5 балів – добре структуроване, логічне викладення матеріалу, зроблені власні висновки, текст	5



			повністю авторський; 3 бали – структуроване, логічне викладення матеріалу, проте інформація фрагментарна, неповна, висновки не логічні, текст має запозичення.	
	Тестові завдання у системі дистанційного навчання Moodle	Питання для підготовки: питання за теоретичним матеріалом, пройденим у 2 змістовому модулі. Тестування за темами 7-14 проводиться в СЕЗН ЗНУ.	Тестове завдання складається з 20 тестових питань. За правильну відповідь на одне питання студент отримує 0,25 бала.	5
Усього за поточний контроль	42			60
Підсумковий контроль				
Залік	Писемна відповідь на два теоретичних питання	Питання для підготовки до підсумкового контролю викладено у СЕЗН ЗНУ:	Завдання містить два теоретичних питання, кожне з яких оцінюється в 5 балів. Результат виконання студентом кожного теоретичного завдання оцінюється за такою шкалою: – 5 балів – повне висвітлення питання, вміння самостійно оцінювати різноманітні ситуації, явища, факти, виявляти і відстоювати особистісну позицію; – 4 бали – висвітлення суттєвих ознак, понять, явищ, закономірностей, зв'язків між ними. – 3 бали – часткове висвітлення питання. – 1-2 бали – поверхневе висвітлення питання.	20



	Індивідуальне навчально-дослідне завдання	Виконання індивідуального навчально-дослідного завдання із заданої теми, презентаційний (графічний, наочний) матеріал, знання дослідженого матеріалу та здатність самостійно проаналізувати та ґрунтовно охарактеризувати матеріал дослідження	Максимальна оцінка, яку студент може отримати за виконання індивідуального завдання, становить 20 балів (15 балів - звіт, 5 балів - презентація). Критерії оцінювання звіту: 15 балів - повне розкриття теми, наявність власної думки, висновків та списку використаних літературних джерел; 10-14 балів - тема розкрита не повністю, наявні помилки в оформленні; 5-9 балів - наявні матеріали, які не дозволили студенту розкрити тему, відсутня думка студента; 1-4 бали - наявні окремі матеріали, які не дозволяють оцінити думку студента щодо теми дослідження. Критерії оцінювання презентації: 5 балів - презентація точно відповідає темі, містить важливу інформацію, має чітку, логічно вибудовану структуру, робота є прикладом високого рівня володіння комп'ютерними технологіями; 3-4 бали - загалом презентація відповідає темі і є досить інформативною, прослідковується певна структура в розміщенні інформації, проте естетичний вигляд дещо поє недостатньо чітка структура розміщення інформації та не зовсім доречна графіка оформлення. 1-2 бали - містить близький за тематикою матеріал, але не несе важливої інформативної функції, важко вловити структуру подання інформації, графіки і таблиці відсутні, естетичний вигляд незадовільний (відсутня чітка структура розміщення інформації, недоречна графіка оформлення).	20
Усього за підсумковий контроль	4			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)		
FХ	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. Бай С. І., Миколайчук І. П., Ціпурінда В.С. Консалтинг : навч. посіб. / С. І. Бай, І. П. Миколайчук, В. С. Ціпурінда. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. – 432 с.
2. Безкровний М. Ф., Кропивко М. Ф., Палеха Ю. І., Іщенко Т. Д. Управлінський консалтинг : підручник . – Київ: Видавництво Ліра-К, 2015. – 336 с.
3. Марченко О. С. Консалтингові ресурси національних інноваційних систем. Економіко-теоретичний аналіз: монографія. Харків: Право, 2008. 280 с. URL: http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/MONOGRAFIJ_2009/MARCHENKO_2008.pdf
4. Марченко О. С., Ярмак О. В. Національна інноваційна система як інтегратор знань: монографія. Харків: Вид. дім «Інжек», 2012. 250 с. URL: http://dSPACE.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/1125/1/Marchenko_2012.pdf
5. Навчальний посібник до вивчення дисципліни «Управлінський консалтинг» для студентів спеціальності 8(7).03060101 «Менеджмент організацій і адміністрування» освітньо-кваліфікаційного рівня магістр (спеціаліст) / Уклад. : Л.Є. Довгань, І.П. Малик, М.В. Шкrobot. – К. : НТУУ «КПІ», 2016. – 198 с.
6. Попова Н. В. Управлінський консалтинг : навчальний посібник / Н. В. Попова, К. Д. Гурова ; 2-ге вид. – Х. : Видавництво «ВДЕЛЕ», 2016. – 306 с.
7. Рейкін В., Макара О., Консалтинг в Україні: оцінка стану та тенденції розвитку. Економіка та управління національним господарством, № 39. Луцьк, 2020. С. 97-101. http://market-infr.od.ua/journals/2020/39_2020_ukr/18.pdf
8. Соколенко В. А. Основи управлінського консультування : навч.-метод. посіб. / В. А. Соколенко, О. Ю. Лінькова. – Харків : НТУ «ХПІ», 2018. – 216 с.
9. Шевченко Л. С. Стратегічний бізнес-консалтинг: навч. посіб. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 302 с.

Інформаційні ресурси:

1. Офіційний сайт національного банку України. Секція Фінансові ринки. URL : <https://bank.gov.ua/ua/markets>
2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. Секція Державний борг. Митна політика. URL : <http://www.minfin.gov.ua/>
3. Офіційний сайт ООН. Підрозділ статистики. Секція Business Statistics. URL: <https://unstats.un.org/unsd/business-stat/>
4. Статистика ЮНКТАД. URL : <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/>
5. База даних Світового Банку. URL : <https://data.worldbank.org/>
6. База даних ЄС. URL : <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/home?etrans=uk>



7. Регуляції і політики курсу

Відвідування занять. Регуляція пропусків.

Відвідування усіх занять є обов'язковим. Ліквідація студентами заборгованості з пропущених занять здійснюється за окремим графіком або під час консультацій.

Політика академічної доброчесності

Студенти, що вдалися до списування, плагіату чи інших проявів недоброчесної поведінки за написання есе отримують нуль балів відповідно до Кодексу академічної доброчесності ЗНУ. URL : https://www.znu.edu.ua/docs/kodeks_akadem_chnoyi_dobrochesnost_.pdf

Використання комп'ютерів/телефонів на занятті

Під час занять користуватися мобільними телефонами, ноутбуками, планшетами та іншими персональними гаджетами дозволяється виключно за умови застосування їх в навчальних цілях. Під час виконання контрольних заходів (тестів, екзамену) використання гаджетів дозволяється виключно за умови застосування їх для налагодження комунікації із викладачем. У разі порушення цієї заборони відповідний вид контрольного заходу оцінюється у 0 балів.

Комунікація

Комунікація викладача зі студентами здійснюється за допомогою повідомлень у CE3H Moodle; через електронну пошту викладача, месенджери Telegram та Viber.

Викладач відповідатиме на запити студентів у термін до трьох робочих днів.

Запитання студентів мають стосуватися вивчення курсу «Маркетинговий консалтинг на міжнародному ринку» і бути чіткими та стислими.

Визнання результатів неформальної/інформальної освіти

Право на визнання результатів навчання у неформальній та/або інформальній освіті поширюється на здобувачів вищої освіти усіх рівнів вищої освіти Університету. https://sites.znu.edu.ua/navchalnyj_viddil/normatyvna_basa/polozhennya_znu_pro_poryadok_viznannya_rezultat_v_navchannya.pdf

Визнання результатів навчання у неформальній та/або інформальній освіті дозволяється здобувачам ступеня вищої освіти бакалавр для дисципліни «Маркетинговий консалтинг на міжнародному ринку» протягом першого місяця навчання.

Для визнання результатів навчання набутих у неформальній освіті здобувач вищої освіти звертається із заявою на ім'я проректора з науково-педагогічної та навчальної роботи Університету, з проханням про визнання результатів навчання на освітніх платформах, наприклад Prometheus.

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: 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: **Банак 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>