Запорізький національний університет
ФАКУЛЬТЕТ ІСТОРІЇ ТА МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН
Силабус навчальної дисципліни

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ІСТОРІЇ ТА МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

ЗАТВЕРДЖУЮ
Декан факультету історії
та міжнародних відносин
_____ Ольга МАКЛЮК
«28» серпня 2026 р.

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ПУБЛІЧНА ДИПЛОМАТІЯ ТА НАЦІОНАЛЬНИЙ БРЕНДІНГ

підготовки **магістра**
денної форми здобуття освіти
освітньо-професійна програма **Міжнародні відносини**
спеціальності **С3 Міжнародні відносини**
галузі знань **С Соціальні науки, журналістика, інформація та міжнародні відносини**

ВИКЛАДАЧ : Казакова Оксана Миколаївна, кандидат історичних наук, доцент кафедри всесвітньої історії та міжнародних відносин

Обговорено та ухвалено
на засіданні кафедри всесвітньої історії та міжнародних відносин

Протокол № 1 від 28 серпня 2026 р.

Завідувачка кафедри
_____ Станіслав ЧЕРКАСОВ

Погоджено
Гарант освітньо-професійної програми
_____ Андрій ОМЕЛЬЧЕНКО

2026 рік

Публічна дипломатія та національний брендинг

Публічна дипломатія та національний брендинг

Викладач: *Казакова Оксана Миколаївна, кандидат історичних наук доцент всесвітньої історії та міжнародних відносин*
Кафедра: всесвітньої історії та міжнародних відносин, V корпус, ауд. 304
E-mail: kazox@znu.edu.ua; kazox6@gmail.com
Телефон:(061) 228-76-39
Інші засоби зв'язку: Moodle (форум курсу, приватні повідомлення), ZOOM, Facebook Messenger.
Платформи для проведення занять:
Zoom – 287 461 4779 пароль 12345
Google meet – meet.google.com/kub-kegv-cit

1. Опис навчальної дисципліни

Курс має на **меті** формування у студентів навичок проведення переговорів. Завданням дисципліни є формування у студентів вмінь проводити переговори у сфері міжнародних відносин та соціально-політичній діяльності. Студенти будуть використовувати основні теоретичні підходи до проведення переговорного процесу, формуватимуть навички з підготовки та здійснення переговорів. У контексті самостійної роботи студентам пропонується обрати модель переговорів та продемонструвати її в процесі здійснення імітаційної вправи на занятті. Курс підсилює здатність здійснювати аналіз соціальних причин та наслідків конфлікту. Та вчить здійснювати процедуру медіації, налагоджувати та підтримувати комунікацію між різними сторонами конфлікту

Курс є необхідною складовою частиною професійної підготовки фахівців з міжнародних відносин, суспільних комунікацій та регіональних студій, він надає можливість отримати необхідні професійні комплексні знання з переговорного процесу.

Використання сучасних цифрових засобів під час виконання завдань розвине як загальні, так і професійні компетенції слухачів. Виконання групових практичних завдань та підсумкових групових творчих проектів спонукає до розвитку навичок командної роботи, організаційних та лідерських якостей.

Паспорт навчальної дисципліни

Нормативні показники	**денна форма здобуття освіти**	**заочна форма здобуття освіти**
1	*2*	*3*
Статус дисципліни	Вибірковакова	
Семестр	4-й	

Кількість кредитів ECTS	**6**	
Кількість годин	180	
Лекційні заняття	30 год.	
Семінарські / Практичні / Лабораторні заняття	30 год.	
Самостійна робота	120 год.	
Консультації	Щовівторка з 17:30 до 19:00	
Вид підсумкового семестрового контролю:	залік	
Посилання на електронний курс у СЕЗН ЗНУ (платформа Moodle)	https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=18676	

2. Методи досягнення запланованих освітньою програмою компетентностей і результатів навчання

Результати навчання та компетентності	Методи навчання	Форми та методи оцінювання
ЗК2. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі і знань про природу і суспільство, та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового образу життя..	Робота у групах (командах) Підготовка та виступ з індивідуальними презентаціями та проєктами	Методи: пояснювально-ілюстративний, репродуктивний, дискусійній, метод малих груп. Підготовка, захист та обговорення презентації та проєктів Індивідуальне творче завдання: обговорення наукових робіт Навчальний «круглий стіл»
ЗК4. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.	Робота у групах на семінарських заняттях. Аналітична довідка.	Вирішення аналітичних завдань, написання есе, створення презентацій у PowerPoint та обговорення.

СК1. Здатність виокремлювати ознаки та тенденції розвитку, розуміти природу, динаміку, принципи організації міжнародних відносин, суспільних комунікацій та/або регіональних студій. .	Робота в команді: навчальна фокус-група	метод малих груп. навчальний «круглий стіл», навчальна конференція Мозковий штурм
СК 2. Здатність аналізувати міжнародні процеси у різних контекстах, зокрема політичному, безпековому, правовому, економічному, суспільному, культурному та інформаційному.	Моделювання дослідницьких ситуацій Презентації за темою Дискусії	Створення і захист презентації. навчальна конференція Аргументоване есе
СК9. Здатність застосовувати знання характеристик розвитку країн та регіонів, особливостей та закономірностей глобальних процесів та місця в них окремих держав для розв'язання складних спеціалізованих задач і проблем.	Презентації за темою Дискусії	Створення, захист та обговорення презентацій. Круглий стіл
РН01. Знати та розуміти природу міжнародних відносин та регіонального розвитку, еволюцію, стан теоретичних досліджень міжнародних відносин та світової політики, а також природу та джерела політики держав на міжнародній арені і діяльності інших учасників міжнародних відносин.	Робота в команді навчальна фокус-група	Створення і захист презентації, навчальна конференція

3. Зміст навчальної дисципліни

Змістовний модуль 1. Концептуальні засади переговорів.

Тема 1. **Вступ до курсу**. Поняття переговорів Основні тенденції. Основні поняття з курсу Підходи та методи використовуються. Критерії та фактори, що впливають. Види. Рівні. Переговори як наука та мистецтво комунікації.

Тема 2. Особливості переговорного процесу в міжнародних відносинах. Моделі міжнародних переговорів. Класифікація міжнародних переговорів. Переговори в рамках співробітництва держав і в умовах конфлікту. Основні (універсальні) стилі ведення переговорів. Мирні переговори та підписання: учасники, умови, вимоги, поступки, підписання документів мирної угоди, наслідки. Сучасні підходи до переговорного процесу та дипломатії. Моделі міжнародного врегулювання**.** Процесуальний аспект міжнародних переговорів. Концепції переговорів. Мирні переговори та підписання: учасники, умови, вимоги, поступки, підписання документів мирної угоди, наслідки. Сучасні підходи до переговорного процесу та дипломатії (Хангтінгтон, Бжезинський, Валлернстайн, інші). Моделі міжнародного врегулювання**.** Процесуальний аспект переговорів. В. Зартман про готовність сторін до переговорів. Наукові підходи до переговорного процесу. Теорії переговорів у вченнях минулих сторіч.

Тема 3. Основні завдання, функції та закономірності переговорної діяльності та організаційні особливості у переговорному процесі Переговорний процес: структура та класифікація. Етапи ведення переговорної діяльності. Об'єктивні та суб'єктивні чинники що впливають на успішність переговорної діяльності. Закономірності динаміки в ситуації переговорів. Типологія переговорів та особливості окремих їх різновидів. Ділові переговори. Політичні переговори. Комплексний підхід до підготовки та проведення переговорів. Вимоги до організації та проведення переговорів. Ведення переговорів. Правила ведення переговорів. Традиційні та цифрові форми та методи в організації переговорного процесу. Умови ефективного ведення переговорів.

Тема 4. **Комунікативні виміри дипломатії.** Техніки вербального та невербального техніки спілкування та переговорного процесу. Вербальна та невербальна комунікація (дистанція, зоровий контакт, жестикуляція). Ставлення до часу в різних культурах та вплив на міжнародні процеси. Вербальна комунікація. Інструменти переконання.

Тема 5. **Національні особливості в переговорному практикумі: стилі, тактики, методи**. Етнокультурна та етнонаціональна складова в дипломатичній роботі та її значення. Національні особливості у переговорному процесі. **.** Поняття «національний стиль переговорів». Класифікація культур за Едвардом Холлом. Висококонтекстні та низькоконтекстні культури. Типологія національних стилів переговорів. Етнокультурні бар'єри та «дипломатичні пастки»

Змістовний модуль 2. Стратегія і тактика, методи та моделі у переговорному процесі.

Тема 6. Техніки та стратегії переговорного процесу. Основні стратегії ведення переговорів. Визначення, характеристика та порівняння м'якого, жорсткого та принципового підходів. Чинники, що впливають на визначення дня і часу проведення переговорів. Техніки вербального та невербального техніки спілкування та переговорного процесу. Характерні риси стратегій провідних фахівців у переговорному процесі. Основні тактичні прийоми ведення переговорів та системний підхід. Ресурси переговірника. Інструменти ведення переговорів. Тактичні кроки в процесі переговорів. Ресурси переговірника. Інструменти ведення переговорів. Тактичні кроки в процесі переговорів Учасники переговорів. Конфлікт та переговори: рівні взаємодії. Медіація у переговорах. Фосилізація та діалог у мирних переговорах. Особливості мирного переговорного процесу. Міжнародний вимір переговорного процесу у збройному конфлікті..

Тема 7. Психологічні технології та прийоми ведення переговорів. Психологічні особливості переговорної діяльності. Маніпулятивні технології переговорної діяльності. Механізми психологічного впливу у процесі переговорної діяльності**.** Техніка і тактика аргументування як інструмент переговорної діяльності .Критерії та умови ефективного психологічного впливу Управління емоціями та стресостійкість у переговорах. Гарвардська модель. Психологічні умови успішності переговорів.

Тема 8. Методи ефективного завершення переговорів

Мета та задачі завершальної фази переговорів. Способи прискорення прийняття рішень. Методи прискорення прийняття рішень. Аналіз заключної фази переговорів, методичні підходи. Завершення міжнародних переговорів: прийняття рішень та підготовка підсумкових документів. Аналіз результатів проведення переговорів. Протокольні заходи.

4. Структура навчальної дисципліни

Вид заняття /роботи	**Назва теми**	**Кількість годин**		**Згідно з розкладом**
		о/д.ф.	**з.ф.**	
1	***2***	***3***	***4***	***5***
Лекція 1-2	Вступна лекція до курсу. Предмет, методи, проблеми періодизації; підручники (огляд); джерельна база тощо. Теоретичні засади вивчення	4	…	*щотижня/*
Семінарське заняття 1-2	Приклади успішний переговорних практик:	4		*щотижня/*
Лекція 3	Основні завдання, функції та закономірності переговорної діяльності.	2		*щотижня*
Семінарське заняття 3	Комплексний підхід до підготовки та проведення переговорів.	2		*щотижня*

Лекція 4	Організаційні особливості у переговорному процесі	2		*щотижня*
Семінарське заняття 4	Організаційні особливості у переговорному процесі	2		*щотижня*
Лекція 5-6	Комунікативні виміри переговорного процесу.	4		*щотижня*
Семінарське заняття 5-6	Комунікативні виміри переговорного процесу..	4		*щотижня*
Лекція 7-8	Національні особливості в переговорному практикумі: стилі, тактики, методи	4		*щотижня*
Семінарське заняття 7-8	Національні особливості в переговорному практикумі: стилі, тактики, методи	4		*щотижня*
Самостійна робота 1	Моделювання переговорів з національними особливостями. Підготовка проєктів та презентація	5		*березень2026*
Лекція 9-10	Техніки та стратегії переговорного процесу	4		*щотижня*
Семінарське заняття 9-10	Техніки та стратегії переговорного процесу	4		*щотижня*
Лекції 11-12	Психологічні технології та прийоми ведення переговорів.	4		*щотижня*
Семінарські заняття 11-12	Психологічні технології та прийоми ведення переговорів	4		*щотижня*
Лекція 13-14	Методи ефективного завершення переговорів	4		*щотижня*
Семінарські заняття 13-14	Методи ефективного завершення переговорів	4		*щотижня*
Лекція 15	Дипломатичний практикум	2		*щотижня*
Семінарське заняття 15	Дипломатичний практикум	2		*щотижня*
Самостійна робота 2	Підготовка та захист проєкту	5		травень 2026

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ФАКУЛЬТЕТ ІСТОРІЇ ТА МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Публічна дипломатія та національний брендинг

Вид заняття/ роботи	**Вид контрольного заходу**	**Зміст контрольного заходу***	**Критерії оцінювання та термін виконання***	**Усього балів**
1	*2*	*3*	*4*	*5*
Поточний контроль				
Семінарські заняття 1/3	Індивідуальні доповіді, Робота у групі	Розміщено в СЕЗН ЗНУ	перший/третій тиждні	**9**
Семінарські заняття 4/6	Індивідуальні доповіді, Робота у групі	Розміщено в СЕЗН ЗНУ	четвертий/шостий тижні	**9**
Семінарське заняття 7	Робота у групі Семінар навчальна конференція	Розміщено в СЕЗН ЗНУ	Сьомий тиждень	**3**
Самостійна робота 1	Монографія Бжезінський З. Велика шахівниця пер. з англ. О. Фешовець. Харків. Ранок : Фабула, 2018. 288 с Обговорення дискусійних питань	Розміщено в СЕЗН ЗНУ	Жовтень 2025	5
Семінарське заняття 8/10	Індивідуальні доповіді, Робота у групі Підготовка аргументованих есе та обговорення. Круглий стіл	Розміщено в СЕЗН ЗНУ	Восьмий/десятий тиждень	**9**
Семінарське заняття 11/12 Меморіальне законодавство: зарубіжний та вітчизняний вимір.	Індивідуальні доповіді Семінар-дискусія: з підготовкою Дискусії організується безпосередньо на занятті	Розміщено в СЕЗН ЗНУ	Одинадцятий/дванадцятий тиждень	**6**
Семінарське заняття 13/15 Порівняння сучасної ситуації в	Семінарське заняття. Навчальний «круглий стіл»	Розміщено в СЕЗН ЗНУ	Тринадцятий/пятнадцятий	**9**

Самостійна робота 2			Грудень 2025	**5**
Контрольна робота	Письмова робота	Тести/відкриті питання	До 8 грудня 2025	**5**
Підсумковий контроль				
залік	«Розміщено в СЕЗН ЗНУ».:	«Розміщено в СЕЗН ЗНУ».:		**40**
	https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=15356			
Усього за підсумковий контроль				**40**

Шкала оцінювання ЗНУ: національна та ECTS

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

5. Основні навчальні ресурси

Рекомендована література

Основна:

1. Культурна дипломатія: навч. посібник / за заг. ред. І.Б. Матяш, В.М. Матвієнка; Інститут міжнародних відносин КНУ імені Тараса Шевченка; Наукове товариство історії дипломатії та міжнародних відносин. Київ: ДП «ГДІП», 2021. 252
2. Лиман С. І., Парфіненко А. Ю. Історія міжнародних відносин та дипломатії (довестфальська доба) : навчальний посібник. Суми : Університетська книга, 2024. 700 с. https://ekhnuir.karazin.ua/items/5dc7b187-7ef2-4fe3-971b-bb9a3007eb8f
3. Балануца О.О. Родзинки дипломатії: навчальний посібник. Дніпро: Середняк Т.К., 2022. 148 с. URL: https://kuwait.mfa.gov.ua/storage/app/sites/46/balanutsa-o-rodzinki-diplomatii.pdf.
4. Бжезинський З. Безлад. Геополітична пустка URL : http://www.ij.lviv.ua/n10 text /brzezinsky.htm/
5. Бжезінський З. Велика шахівниця пер. з англ. О. Фешовець. Київ : Фабула, 2025. 288 с.
6. Казакова О.М. Mutual relations between Great Britain and Poland at the beginning of the Second World War through the prism of the War Cabinet Activity (based on the official documents of the British National Archives) *Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії.* № 3 (11) (2021):
7. Казакова О. М. Цифрові інструменти публічної дипломатії: теоретичний аспект та практичний досвід для України. (у співавторстві з Омельченко А. В.) Філософія та політологія в контексті сучасної культури. Міжнародні відносини. 2025. Т. 17. № 1. С. 206-213. URL: https://doi.org/10.15421/352527.

8. Казакова О. М. ІНСТРУМЕНТИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПУБЛІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ ФРАНЦІЇ. Міжнародні відносини та міжнародне право в постбіполярній системі міжнародних відносин: науковий збірник. Київ: Київський університет імені Бориса Грінченка., 2023. С. 82-88. URL: chromeextension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://elibrary.kubg.edu.ua/id/eprint/44271/1/Kushevska_N_Mondriievska_A_NZ_KUBG.pdf.

9. Казакова О. М. Позиція Німеччини щодо приєднання Північної Македонії до євроінтеграційного процесу (в співавторстві з Бачинською Ю.В.) «Республіка Північна Македонія: погляд з України» / монографія За редакцією О.М. Маклюк, М.М. Бессонової, С.С. Черкасова, Г.М.Васильчука. Запоріжжя, 2023. 278 с. С.252-277

10. Кіссінджер Г. «Світовий порядок. Роздуми про характер націй в історичному контексті». Генрі Київ : Наш формат, 2025.400 с

11. Bergmann J. The European Union as International Mediator: Brokering Stability and Peace in the Neighbourhood. Springer International Publishing. Palgrave Macmillan. 2020. 280.

12. Baylis J., Smith S., Owens P. The Globalization of World Politics: an introduction to international relations. 8-th ed. Oxford: Oxford University Press, 2020. 610 p.

13. Higgott R. Cultural Diplomacy in Europe (Between the Domestic and the International) The Influence of Populism and Nationalism on European International Cultural Relations and Cultural Diplomacy. The European Union in International Affairs. 2020. 141-165.

Інформаційні ресурси

1. Електронна бібліотека 'Українiка' URL: http://irbis-nbuv.gov.ua.
2. Зовнішні справи, науково-публіцистичний журнал. URL: https://uaforeignaffairs.com/uk/archive.
3. Інститут історії України НАН України. URL: http://history.org.ua/uk.
4. Історико-політичні проблеми сучасного світу. Збірник наукових статей. URL: URL:http://www.interrel.chnu.edu.ua/index.php?page=ua/07journals.
5. Медіафорум : аналітика, прогнози, інформаційний менеджмент : зб. наук. праць. URL: https://journals.chnu.edu.ua/index.php/mediaforum/index
6. Міністерство закордонних справ України. URL: https://mfa.gov.ua/
7. Національна бібліотека України ім. В. І. Вернадського. URL: http://www.nbuv.gov.ua/
8. Національний інститут стратегічних досліджень. URL: https://www.niss.gov.ua/.
9. Україна Дипломатична. Науковий щорічник. URL: http://ud.gdip.com.ua/.
10. Global Fire Power (GFP). URL: https://www.globalfirepower.com/.
11. Global Soft Power Index. Brand Finance. URL: https://brandirectory.com/softpower/
12. European Union (EU). URL: https://europa.eu/european-union/index_en.
13. Organization for Security and Co-operation in Europe (OSCE). URL: https://www.osce.org/.
14. United Nations (UN). URL: https://www.un.org/en/.
15. NATO Parliamentary Assembly. URL: https://www.nato-pa.int/

6. Регуляції і політики курсу

Відвідування занять. Регуляція пропусків.

Відвідування занять є обов'язковим компонентом. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі (змішана форма навчання) за погодженням із керівником курсу. Відпрацювання пропущених занять має бути регулярним за домовленістю з викладачем у години консультацій, щоб недопустити накопичення відпрацювань. За умови систематичних пропусків може бути застосована

процедура повторного вивчення дисципліни.

Політика академічної доброчесності.

Списування під час контрольних робіт та підсумкових заборонені (в т. ч. із використанням мобільних пристроїв). 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).

Комунікація.

Очікується, що студенти перевірятимуть інформацію на сторінці дисципліни в Moodle та реагуватимуть своєчасно. Всі робочі оголошення будуть розміщуватимуться в Moodle. Будь ласка, перевіряйте повідомлення вчасно.

Водночас курс підтримує гнучкий підхід до визнання результатів навчання. Окремі теми або модулі курсу, за погодженням з викладачем, можуть бути зараховані як результати неформальної освіти. Для Тема 6. Техніки та стратегії переговорного процесу. «Дипломатичний практикум» від Coursera https://www.coursera.org/learn/opj-diplomatic-practice

Це означає, що результат здобувача освіти – отриманий під час цього або інших навчальних програм, може бути офіційно визнаний, якщо він відповідає змісту та цілям курсу.

Після завершення курсу від Вас очікується обов'язкове заповнення форми з фідбеком. Ваші відгуки допомагають нам покращувати навчальні матеріали та роботу курсу в майбутньому. Опитування абсолютно анонімне. Дякуємо за приділений час, активну участь та цінні коментарі!

ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ
ГРАФІК ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ 2026-2027 н. р.

Доступний за адресою: https://sites.znu.edu.ua/navchalnyj_viddil/1635.ukr.html

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

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

ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТІВ. Порядок і процедури врегулювання конфліктів,

пов'язаних із корупційними діями, зіткненням інтересів, різними формами дискримінації, сексуальними домаганнями, міжособистісними стосунками та іншими ситуаціями, що можуть виникнути під час навчання, регламентуються Положенням про порядок і процедури вирішення конфліктних ситуацій у ЗНУ: https://tinyurl.com/57wha734. Конфліктні ситуації, що виникають у сфері стипендіального забезпечення здобувачів вищої освіти, вирішуються стипендіальними комісіями факультетів, коледжів та університету в межах їх повноважень, відповідно до: Положення про порядок призначення і виплати академічних стипендій у ЗНУ: https://tinyurl.com/yd6bq6p9; Положення про призначення та виплату соціальних стипендій у ЗНУ: https://tinyurl.com/y9r5dpwh.

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

УПОВНОВАЖЕНА ОСОБА З ПИТАНЬ ЗАПОБІГАННЯ ТА ВИЯВЛЕННЯ КОРУПЦІЇ

Запорізького національного університету: **Банах Віктор Аркадійович**
Електронна адреса: v_banakh@znu.edu.ua
Гаряча лінія: тел. (061) 227-12-76, факс 227-12-88

РІВНІ МОЖЛИВОСТІ ТА ІНКЛЮЗИВНЕ ОСВІТНЄ СЕРЕДОВИЩЕ.

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

РЕСУРСИ ДЛЯ НАВЧАННЯ

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

СИСТЕМА ЕЛЕКТРОННОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАВЧАННЯ (MOODLE): https://moodle.znu.edu.ua

Якщо забули пароль/логін, направте листа з темою «Забув пароль/логін» за адресою: moodle.znu@znu.edu.ua.

У листі вкажіть: прізвище, ім'я, по-батькові українською мовою; шифр групи; електронну адресу.

Якщо ви вказували електронну адресу в профілі системи Moodle ЗНУ, то використовуйте посилання для відновлення паролю https://moodle.znu.edu.ua/mod/page/view.php?id=133015.

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

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

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