



СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ПРЕЗЕНТАЦІЇ, КОМУНІКАЦІЇ ТА НЕТВОРКІНГ»

Компонента освітньої програми – вибіркова (3 кредити)

Освітньо-професійна програма	Всі освітньо-професійні програми економічного факультету
Спеціальність	Всі спеціальності економічного факультету
Галузь знань	05 «Економіка», 07 «Управління та адміністрування» «Міжнародні економічні відносини»
Рівень вищої освіти	Перший(бакалаврський)
Мова навчання	українська
Профайл викладача	Зрибнєва Ірина Павлівна, доктор економічних наук, доцент кафедри маркетингу, інновацій та регіонального розвитку https://mmix.chnu.edu.ua/kafedra/spivrobotnyky/zrybnieva-iryna-pavlivna/
Контактний тел.	+38 0507572228
E-mail:	i.zrybneva@chnu.edu.ua
Сторінка курсу в Moodle	https://moodle.chnu.edu.ua/course/
Консультації	середа з 11.00 до 13.00

АНОТАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«Презентації, комунікації та нетворкінг» є вибірковою дисципліною для студентів економічного факультету першого (бакалаврського) рівня вищої освіти. Курс спрямований на формування у студентів компетенцій з ефективного створення та проведення презентацій, розвитку комунікаційних навичок і побудови мережі контактів. Студенти набудуть практичних навичок публічного виступу, керування увагою аудиторії, вербальної та невербальної комунікації, а також оволодіють методами нетворкінгу для професійного розвитку. Дисципліна включає інтерактивні лекції, практичні заняття, самостійну роботу студентів, аналіз відеозаписів виступів та роботу над проектами.

Метою навчальної дисципліни є формування у студентів практичних навичок створення та проведення ефективних презентацій, розвитку комунікаційних компетенцій, а також налагодження і підтримки професійних контактів шляхом використання сучасних методів нетворкінгу.

НАВЧАЛЬНИЙ КОНТЕНТ ОСВІТНЬОЇ КОМПОНЕНТИ

Тема 1. ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОЇ ПРЕЗЕНТАЦІЇ
Тема 2. ЦИФРОВІ ІНСТРУМЕНТИ СТВОРЕННЯ ПРЕЗЕНТАЦІЙ
Тема 3. ОРГАНІЗАЦІЯ БІЗНЕС-ПРЕЗЕНТАЦІЙ
Тема 4. ВЕРБАЛЬНА І НЕВЕРБАЛЬНА КОМУНІКАЦІЯ В ДІЛОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ
Тема 5. КОМУНІКАТИВНІ СТИЛІ ТА БАР'ЄРИ В СПІЛКУВАННІ
Тема 6. ПОНЯТТЯ ТА ПРИНЦИПИ ЕФЕКТИВНОГО НЕТВОРКІНГУ
Тема 7. ЦИФРОВІ ІНСТРУМЕНТИ ДЛЯ НЕТВОРКІНГУ
Тема 8. НЕТВОРКІНГ В УМОВАХ БІЗНЕСУ ТА КАР'ЄРНОГО РОЗВИТКУ

ОСВІТНІ ТЕХНОЛОГІЇ, ФОРМИ ТА МЕТОДИ НАВЧАННЯ

Освітні технології:

- Інформаційно-комунікаційні технології (використання мультимедійних презентацій, онлайн-сервісів для створення візуального контенту, відеозаписів публічних виступів, інтерактивних платформ);
- Проектно-орієнтоване навчання (робота над індивідуальними та груповими проектами (презентаціями, самопрезентаціями, кейсами з комунікаційних ситуацій);
- Кейс-метод (аналіз реальних і змодельованих ситуацій з практики публічних виступів та нетворкінгу);
- Ситуаційне моделювання (імітація ділових зустрічей, виступів на конференціях, презентацій продуктів чи ідей).
- Методи розвитку критичного мислення (дискусії, дебати, SWOT-аналіз комунікаційних стратегій, рефлексія)
- Цифрове навчання (використання платформи Moodle, GoogleClassroom, для розміщення матеріалів, тестів, завдань та форумів для обговорення.

Форми навчання:

- Аудиторні заняття (лекції з елементами діалогу; практичні заняття з демонстрацією та аналізом презентацій; тренінги з комунікації та виступів)
- Позааудиторна (самостійна) робота (підготовка презентацій; аналіз відеозаписів публічних виступів; виконання творчих завдань; самооцінка та рефлексія власних виступів).
- Онлайн-формати (вебінари та онлайн-зустрічі; участь у віртуальних нетворкінгових заходах; комунікація в Google Meet, Zoom, Microsoft Teams).

Методи навчання:

- пояснювально-ілюстративний (для викладу теоретичного матеріалу);
- репродуктивний (відпрацювання технік публічного виступу);

- дослідницький (самостійний аналіз презентацій, досвід реальних кейсів);
- тренінговий (тренування комунікаційних навичок);
- проблемно-пошуковий (вирішення комунікаційних задач);
- рефлексивний (обговорення власного досвіду, отриманих результатів).

ФОРМИ Й МЕТОДИ КОНТРОЛЮ ТА ОЦІНЮВАННЯ

Поточний контроль:

Здійснюється під час лекцій, практичних та самостійних занять з метою оперативної перевірки рівня засвоєння знань, умінь і навичок.

Методи поточного контролю:

- міні-презентації в межах тем;
- оцінювання участі в дискусіях і групових завданнях;
- аналіз та оцінка самостійно виконаних завдань (аналіз відео, кейсів тощо);
- аналіз та оцінка командних проєктів

Самостійна робота студента

- підготовка індивідуальних презентацій;
- аналіз відеозаписів публічних виступів;
- підготовка CV та самопрезентації.

Підсумковий контроль – залік – здійснюється у формі захисту індивідуального підсумкового проєкту (презентації), який відображає засвоєння ключових знань і практичних навичок.

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Оцінювання програмних результатів навчання здобувачів освіти здійснюється за шкалою європейської кредитно-трансферної системи (ECTS).

ПОЛІТИКА ЩОДО АКАДЕМІЧНОЇ ДОБРОЧЕСНОСТІ

Дотримання політики щодо академічної доброчесності учасниками освітнього процесу при вивченні навчальної дисципліни регламентовано такими документами:

- «Етичний кодекс Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича». URL: <https://www.chnu.edu.ua/media/jxdfs0zb/etychnyi-kodeks-chernivets-koho-natsionalnoho-universytetu.pdf> ;
- «Положенням про виявлення та запобігання академічного плагіату у Чернівецькому національному університету імені Юрія Федьковича». URL: <https://www.chnu.edu.ua/media/n5nbzwgb/polozhennia-chnu-pro-plahi-at-2023-plusdodatky-31102023.pdf>

ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

1. Національний репозитарій академічних текстів <https://nrat.ukrintei.ua/>
2. Офіційний сайт Lax Sebenius LLC <https://www.negotiate.com/>

3. Он-лайн платформа з розвитку «м'яких» навичок:
<https://www.skillsyouneed.com/ips/negotiation.html>
4. Гарр Р. «Презентація в стилі TED. 9 прийомів найкращих у світі виступів». Київ: Наш Формат, 2021.
5. Дуарте Н. «Slide:ology: Мистецтво створення видатних презентацій». – Київ: Наш Формат, 2020.
6. Зрибнєва, І. Використання відеоконтенту в маркетингу: стратегії створення, розповсюдження та взаємодії зі споживачами. Економіка та суспільство, Вип.59, 2024. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-59-32>
7. Карнегі Д. «Як завойовувати друзів та впливати на людей». – Харків: Клуб сімейного дозвілля, 2020.
8. Мішель Тіллс Ледерман «Мережа контактів: як перетворити свої зв'язки в успішні можливості». Київ: BookChef, 2021.
9. Феррацці К. «Ніколи не їжте наодинці». Київ: Наш Формат, 2019.
10. Хендрікс Х. «Ідеальний пітч. Революційний метод презентації». Київ: Yakaboo Publishing, 2022.
11. Он-лайн платформа з розвитку «м'яких» навичок:
<https://www.skillsyouneed.com/ips/negotiation.html>

*Детальна інформація щодо вивчення курсу
««ПРЕЗЕНТАЦІЇ, КОМУНІКАЦІЇ ТА НЕТВОРКІНГ»
висвітлена у робочій програмі навчальної дисципліни*