ЧЕРКАСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ФАХОВИЙ БІЗНЕС-КОЛЕДЖ РІК ЗАСНУВАННЯ - 1966

Відділення _менеджменту та маркетингу_____

ЦК _менеджменту та маркетингу_____

СИЛАБУС

Базова інформація про дисципліну	
Назва дисципліни	ВК7 Тренінг з підприємництва/Entrepreneurship Training
Рівень фахової передвищої освіти	Фаховий молодший бакалавр
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Спеціальність	076 Підприємництво та торгівля
Освітня програма	Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Семестр	І
Курс	3 (на базі базової середньої освіти)
Анотація курсу	Навчальна дисципліна «Тренінг з підприємництва» спрямована на формування у здобувачів освіти практичних компетентностей, необхідних для організації та здійснення підприємницької діяльності, прийняття обґрунтованих управлінських рішень і вирішення практичних бізнес-ситуацій. У процесі вивчення дисципліни здобувачі освіти ознайомлюються з особливостями діяльності суб'єктів підприємництва, набувають практичних навичок роботи з комерційними договорами та звітністю підприємства, вчаться аналізувати показники продажу й закупівлі товарів, контролювати строки оплати та постачання, використовувати інструменти мерчандайзингу та проводити маркетингові дослідження ринку. Практична спрямованість дисципліни передбачає виконання тренінгових вправ, ситуаційних завдань, аналіз конкретних бізнес-ситуацій, роботу з документами, розрахунковими та аналітичними матеріалами. Особлива увага приділяється розвитку підприємницького мислення, навичок аналізу інформації, прийняття рішень, планування та контролю бізнес-процесів.
Сторінка курсу в MOODLE	http://78.137.2.119:2929/course/view.php?id=443
Мова викладання	українська
Лектор курсу	Піскова Світлана Петрівна, викладач. викладач-методист
Місце дисципліни в освітній програмі	
Освітньо-професійна програма	http://csbc.edu.ua/documents/otdel/moop2_p.pdf
Перелік загальних компетентностей (ЗК)	ЗК 3. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК 6.Здатність використовувати інформаційні та комунікаційні технології.

	ЗК 7. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість
Перелік спеціальних компетентностей (СК)	СК 2.Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо діяльності підприємства. СК 3.Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких та торговельних структур. СК 5.Здатність здійснювати діяльність із дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької та торговельної діяльності. СК 6.Здатність виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур. СК 11. Здатність аналізувати стан, тенденції та напрями розвитку ринку товарів та послуг на регіональному та національному рівнях.
Перелік програмних результатів навчання	РН 4. Використовувати сучасні комп'ютерні й телекомунікаційні технології обміну та поширення професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва та торгівлі діяльності. РН 5. Здійснювати пошук, самостійний відбір інформації з різних джерел у сфері підприємницької та торговельної діяльності. РН 7. Застосовувати всебічні спеціалізовані емпіричні й теоретичні знання у сфері підприємництва та торгівлі діяльності для подальшого використання у практичній діяльності. РН 9. Застосовувати інноваційні підходи у підприємницькій та торговельній діяльності. РН 12. Виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур РН 17. Визначати основні показники діяльності підприємницьких та торговельних структур для забезпечення їх ефективності.
Опис дисципліни	
Структура навантаження на студента	Загальна кількість годин – 180 Кількість кредитів – 6 Кількість лекційних годин – Кількість практичних занять – 60 Кількість годин для самостійної роботи студентів – 120 Форма підсумкового контролю – диференційний залік
Методи навчання	вербальний; пояснювально-демонстраційний; проблемного викладання; репродуктивний; практичний; кейс-метод; ситуаційного моделювання; робота з навчально-методичною та нормативною літературою; метод візуалізації (презентації, схеми, таблиці, графіки); інтерактивні методи (мозковий штурм, дискусія, робота

	в малих групах, ділові та рольові ігри).
Зміст дисципліни	
Тема 1. Суб'єкти та організація підприємницької діяльності.	Поняття та сутність підприємництва. Основні види підприємницької діяльності. Суб'єкти підприємництва та їх класифікація. Фізична особа – підприємець: особливості діяльності. Організаційно-правові форми підприємництва. Державне регулювання підприємницької діяльності. Обмеження у здійсненні підприємницької діяльності. Практичні аспекти організації підприємницької діяльності.
Тема 2. Комерційні договори	Поняття, сутність і значення комерційних договорів. Основні види договорів у підприємницькій діяльності. Структура та істотні умови договору. Договір купівлі-продажу. Права та обов'язки сторін. Строки виконання договірних зобов'язань. Відповідальність сторін. Практична робота зі зразками комерційних договорів.
Тема 3. Звітність та документація підприємства	Поняття та види звітності підприємства. Внутрішня та зовнішня звітність. Документальне забезпечення підприємницької діяльності. Первинні документи з продажу та закупівлі товарів. Порядок підготовки документів та формування звітності за визначений період. Основні вимоги до оформлення звітів. Формування та аналіз звітів із використанням інформаційних систем.
Тема 4. Аналіз продажу та закупівель	Значення аналізу продажу та закупівель у підприємницькій діяльності. Аналіз обсягів продажу та закупівель за визначений період. Прибуткові та видаткові товарні документи. Формування товарних відомостей. Аналіз структури та динаміки продажу і закупівель. Порівняння показників. АВС-аналіз товарів. Формування підсумкового звіту та використання результатів аналізу для прийняття підприємницьких рішень.
Тема 5. Контроль розрахунків і постачання	Умови продажу та постачання товарів. Контроль виконання договірних зобов'язань. Контроль строків оплати та дебіторської заборгованості. Порядок підготовки попереджень про порушення строків оплати. Контроль строків постачання товарів. Товаросупровідні документи. Приймання товарів за кількістю та якістю. Виявлення невідповідностей. Оформлення рекламацій. Акт звірки розрахунків. Практичні завдання з контролю оплати та постачання.
Тема 6. Мерчандайзинг та презентація товару	Поняття, цілі та принципи мерчандайзингу. Організація мерчандайзингу на підприємстві. Торговельні канали та їх види. Принципи ефективної презентації товару. POS-матеріали та їх використання. Правила викладки товарів. Планування торговельного залу. Розміщення торговельного обладнання. Освітлення торговельного простору. Навігація в магазині. Практичне моделювання викладки та презентації товарів.

Тема 7. Маркетингові дослідження ринку	Сутність та значення маркетингових досліджень. Види та методи маркетингових досліджень. Джерела маркетингової інформації. Сегментування ринку та визначення цільових споживачів. Критерії сегментування. Методи збору маркетингової інформації. Анкетування. Етапи та правила розробки анкети. Організація та проведення опитування. Обробка й аналіз результатів дослідження. Підготовка звіту за результатами дослідження. Сучасні цифрові форми маркетингових досліджень.
Політика дисципліни	
Політика відвідування	Регулярне відвідування всіх видів занять, своєчасність виконання самостійної роботи. За об'єктивних причин студент може отримати індивідуальний графік навчання за погодженням із керівником курсу, завідувачем ЦК та завідувачем відділення.
Політика щодо дедлайнів та перескладання	Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку.
Академічна доброчесність	У випадку недотримання політики академічної доброчесності (плагіат, самоплагіат, фабрикація, фальсифікація, списування, обман, хабарництво) передбачено повторне проходження оцінювання.
Використання ШІ	Використання ШІ під час виконання завдань регламентується Політикою «Використання ШІ в освітньому процесі ЧДБК» Завдання мають маркування регламенту використання ШІ.
Підсумковий контроль	Диференційний залік у кінці семестру за результатами поточної успішності

Система оцінювання

Система оцінювання підсумкової успішності студентів поділяється на **поточний контроль** та **семестровий контроль**.

Поточний контроль здійснюється протягом семестру і охоплює всі види аудиторної роботи (практичні, семінарські заняття) та виконання індивідуальних завдань. Максимальна кількість балів, яку студент може набрати за цей вид контролю, становить 100.

Підсумковий контроль

Відбуватися у формі заліку

Розрахунок підсумкової оцінки

Підсумкова оцінка базується виключно на балах, накопичених протягом семестру (**S**).
Ваговий коефіцієнт у цьому випадку становить **1**.
Формула: O=S×1

Види навчальної роботи	**Загальна кількість балів**
Виконання практичних робіт за темами 12 по 5 балів	60
Проект презентація 2 по 20 балів	40
Разом	**100**

Критерії оцінювання для кожного виду навчальної

Критерії оцінювання практичних робіт з документального оформлення — 5 балів.
5 балів — документ розроблено/заповнено повністю, правильно та самостійно; усі необхідні реквізити наявні; зміст відповідає завданню та встановленим вимогам; документ оформлено грамотно й охайно.
4 бали — документ оформлено правильно в цілому, але є незначні помилки або неточності в окремих реквізитах, змісті чи оформленні.
3 бали — документ оформлено частково; наявні помилки або пропуски в реквізитах і змісті, але основну структуру документа дотримано.
2 бали — виконано окремі елементи документа; допущено суттєві помилки, пропуски або невідповідності вимогам; необхідна допомога викладача.
1 бал — виконано незначну частину завдання, документ не відповідає основним вимогам.
0 балів — практичну роботу не виконано.

Критерії оцінювання розрахункових практичних робіт із документальним оформленням
5 балів — практичну роботу виконано повністю, правильно та самостійно; правильно визначено необхідні показники, формули та алгоритм розрахунків; розрахунки виконано без помилок; документи заповнено повністю, правильно та відповідно до встановлених вимог; зроблено обґрунтований висновок за результатами роботи.
4 бали — практичну роботу виконано повністю; розрахунки та документальне оформлення загалом правильні, але допущено незначні арифметичні, технічні або оформлювальні помилки, які не впливають суттєво на загальний результат; висновок сформульовано.
3 бали — практичну роботу виконано частково; основний алгоритм розрахунків визначено правильно, але допущено окремі помилки у розрахунках; документ заповнено не повністю або з окремими неточностями; висновок неповний або недостатньо обґрунтований.
2 бали — виконано окремі елементи практичної роботи; наявні суттєві помилки у розрахунках та/або документальному оформленні; пропущено необхідні показники чи реквізити; виконання потребує допомоги викладача.
1 бал — виконано незначну частину розрахункового завдання та/або документального оформлення; допущено суттєві помилки, які свідчать про недостатнє розуміння алгоритму виконання роботи.
0 балів — практичну роботу не виконано або виконано настільки фрагментарно, що неможливо оцінити сформованість відповідних практичних умінь.

Критерії оцінювання практичних розрахункових робіт
5 балів — практичну роботу виконано повністю, правильно та самостійно; правильно визначено показники, формули та алгоритм розрахунків; розрахунки виконано без помилок; результати правильно оформлено; зроблено обґрунтований висновок.
4 бали — практичну роботу виконано повністю; розрахунки загалом правильні, але допущено незначні арифметичні, технічні або оформлювальні помилки, які не впливають суттєво на кінцевий результат; висновок сформульовано.
3 бали — практичну роботу виконано частково; основний алгоритм розрахунків визначено правильно, але допущено окремі помилки у визначенні показників або розрахунках; результати оформлено з неточностями; висновок неповний або недостатньо обґрунтований.
2 бали — виконано окремі елементи практичної роботи; допущено суттєві помилки у виборі формул, алгоритмі або розрахунках; результати оформлено частково; виконання потребує допомоги викладача.
1 бал — виконано незначну частину завдання; наявні суттєві помилки в розрахунках, виборі формул або послідовності виконання роботи; висновок відсутній або не відповідає отриманим результатам.

0 балів — практичну роботу не виконано або виконано фрагментарно, що не дає змоги оцінити сформованість відповідних практичних умінь.

Критерії оцінювання поектів

18–20 балів — високий рівень

Проєкт виконано повністю, змістовно та самостійно. Усі складові завдання розкрито, рішення обґрунтовані, продемонстровано практичне застосування маркетингових знань. Проєкт вирізняється цілісністю, креативністю та якісним візуальним оформленням презентації. Під час захисту студент послідовно та впевнено презентує проєкт, демонструє глибоке розуміння його змісту, аргументовано пояснює прийняті рішення та змістовно відповідає на запитання.

15–17 балів — достатній рівень

Проєкт виконано в основному повністю. Більшість завдань розкрито належним чином, але окремі рішення потребують більшого обґрунтування або деталізації. Презентація якісна, має незначні змістові чи оформлювальні недоліки. Під час захисту студент демонструє розуміння основного змісту проєкту, може пояснити прийняті рішення та відповідає на більшість запитань, хоча окремі відповіді потребують уточнення або додаткового обґрунтування.

12–14 балів — середній рівень

Проєкт виконано частково або окремі його складові розкрито поверхово. Практичне застосування маркетингових підходів продемонстровано недостатньо. Є недоліки у структурі, обґрунтуванні рішень або оформленні презентації. Під час захисту студент демонструє загальне розуміння проєкту, але має труднощі з поясненням окремих рішень та відповідями на запитання.

9–11 балів — початковий рівень

Виконано лише частину завдань. Матеріал має переважно описовий характер, недостатньо власних розробок та обґрунтувань. Презентація містить суттєві змістові або технічні недоліки. Захист проєкту проведено поверхово; студент має труднощі з представленням роботи, поясненням власних рішень та відповідями на запитання.

1–8 балів — низький рівень

Проєкт виконано фрагментарно, більшість вимог не виконано. Відсутні або недостатньо розкриті основні складові завдання, практичне застосування знань не продемонстровано. Захист не дає змоги оцінити рівень розуміння студентом виконаного проєкту; відповіді на запитання відсутні або мають несуттєвий характер.

ШКАЛА ОЦІНЮВАННЯ ЗНАНЬ ТА ВМІНЬ ЗДОБУВАЧІВ ОСВІТИ

Бали	Зміст
90-100 відмінно	**Бездоганна підготовка в широкому контексті.** Здобувач виявляє глибокі, системні знання навчального матеріалу, вільно орієнтується в першоджерелах та додатковій літературі, демонструє творчий підхід, аналітичне мислення та здатність застосовувати набуті компетентності в нестандартних ситуаціях.
80-89 дуже добре	**Повні знання, міцні вміння.** Здобувач володіє навчальним матеріалом у повному обсязі, впевнено застосовує практичні навички, вільно виконує передбачені програмою завдання, проте припускається несуттєвих неточностей або незначних помилок при викладенні окремих питань
70-79 добре	**Хороші знання та вміння.** Здобувач грамотно та по суті викладає матеріал, демонструє достатній рівень засвоєння практичних навичок, але припускається деяких неточностей у формулюваннях або має невеликі труднощі під час самостійного виконання складних завдань.

65-69 задовільно	**Задовільні знання, стереотипні вміння.** Здобувач знає основний навчальний матеріал в обсязі, необхідному для подальшого навчання, вирішує завдання за готовим алгоритмом (шаблоном), проте має прогалини в деталях та припускається помилок при самостійних висновках.
60-64 достатньо	**Виконання мінімальних вимог діяльності в стандартних умовах.** Здобувач демонструє засвоєння лише базового рівня матеріалу, спроможний виконувати лише найпростіші завдання в стандартних (знайомих) умовах під керівництвом викладача.
35-59 незадовільно	**Слабкі знання, відсутність вмінь.** Здобувач володіє лише фрагментарними знаннями, не здатний системно викласти матеріал чи застосувати вміння на практиці. Потрібне повторне складання (перескладання) для досягнення мінімального рівня.
1-34 незадовільно	**Необхідний повторний курс.** Здобувач демонструє повну відсутність необхідних знань та вмінь, що унеможливлює складання заборгованості без повторного вивчення навчальної дисципліни

Список рекомендованих джерел

1. Божкова В., Башук Т. Мерчандайзинг: навчальний посібник - Суми: ВТД «Університетська книга», 2017. – 125 с. Язык Украинский Год издания 2017
2. Воляник Г.М.|Марушко Н.С. Мерчандайзинг. Навчальний посібник. В: Магнолія, 2024, 220 с.
3. Ємець О. І. Основи підприємництва: навчальний посібник / Івано-Франківськ : Лілея НВ, 2012. – 147 с.
4. Мельников А. Основи організації бізнесу: навчальний посібник/ К.: Центр навчальної літератури, 2013.- 200с.
5. Косар Н.С., Мних О.Б. Криковський Є.В., Леонова С.В. Маркетингові дослідженн: Підручник. Л.: Львівська політехніка, 2018. – 460с.
6. Марченко В.М., Основи підприємницької діяльності : підручник. – Київ : Вид-во «Політехніка», 2022. – 515 с.
7. Мельник Ю., Божкова В. Реклама та стимулювання збуту. Навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2019, 208 с.
8. Одарченко Д.М., Сподар К.В., Соколова Є.Б. Організація торгівлі. Навчальні та контролюючі тести – Харківський державний університет харчування та торгівлі, Харків: - 2012, 43 с.
9. Савицька Н. Л., Прядко О.М. Мерчандайзинг: навчальний посібник. Харків: Вид-во Іванченка І. С., 2024. 206 с.
10. Скібіцька Л.І., Циганко В.П., Мирошниченко Г.Б., Чернишов О.Ю. Менеджмент підприємницької діяльності. Організація бізнесу: Навчальний посібник- Кондор, 2025-836

Інтернет ресурси

1. Г.І. Карпюк, Основи підприємництва: навчальний посібник, 2021, [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://mon.gov.ua/static-objects/mon/sites/1/pto/2021/04/19/Osnovy%20pidpryyemnytstva.pdf
2. Зразки заяв та документів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pozovna.in.ua/zrazki-listiv/list-pretenziya-zrazki-listiv-pretenzij
3. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]–Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/698-12#Text
4. Зразки підприємницьких договорів [Електронний ресурс]–Режим доступу: https://urist-ua.net/
5. Зразки бланків [Електронний ресурс]–Режим доступу: https://buhgalter911.com/uk/blanki/pervichnye/