



**Вищий навчальний заклад  
«НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ»**

**СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ  
ОП «ПРАВО»**

Код	Назва	Тип	Рівень вищої освіти	Рік, коли пропонується вивчення	Семестр	Кількість кредитів	Вид підсумкового контролю
ОПП-17	Ринок юридичних послуг	Обов'язкова навчальна дисципліна професійної підготовки	Перший (бакалаврський)	1	2	5	Диференційований залік

**Мова навчання:** українська.

**Форми здобуття освіти:** денна, заочна

**Види навчальних занять:** лекція, практичне заняття, консультація.

**Методи навчання:** словесний, пояснювально-демонстраційний, метод проблемного викладання, репродуктивний, кейс-метод та інші відповідно до навчальних занять.

**Оцінювання:** поточне, модульне, підсумкове.

**Загальні компетентності (ЗК)**

ЗК2	Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.
ЗК3	Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.
ЗК4	Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.
ЗК6	Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.
ЗК7	Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

**Спеціальні (фахові) компетентності**

СК1	Здатність застосовувати знання з основ теорії та філософії права, знання і розуміння структури правничої професії та її ролі у суспільстві.
СК 11	Здатність визначати належні та прийнятні для юридичного аналізу факти.
СК13	Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку права, його місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій.

**Програмні результати навчання (ПР)**

ПР2	Здійснювати аналіз суспільних процесів у контексті аналізованої проблеми і демонструвати власне бачення шляхів її розв'язання.
ПР9	Самостійно визначати ті обставини, у з'ясуванні яких потрібна допомога, і діяти відповідно до отриманих рекомендацій.
ПР12	Доносити до респондента матеріал з певної проблематики доступно і зрозуміло.
ПР15	Вільно використовувати для професійної діяльності доступні інформаційні технології і бази даних.

ПР20	Пояснювати природу та зміст основних правових явищ і процесів.
ПР23	Надавати консультації щодо можливих способів захисту прав та інтересів клієнтів у різних правових ситуаціях.

**Засоби діагностики успішності навчання:** теоретичні питання, практичні завдання, завдання для проведення письмових модульних контрольних робіт, питання для опитування під час практичних завдань, індивідуальні питання, питання для поточного контролю, тести, задачі, питання для підсумкового контролю.

**Зміст курсу:** Характеристика ринку послуг. Методи маркетингового дослідження ринку. Комплекс маркетингу сервісного підприємства. Планування маркетингу у сфері послуг. Особливості маркетингу у сфері юридичних послуг. Теоретико-правові аспекти фінансового забезпечення діяльності органів нотаріату. Специфіка комерціалізації послуг юридичного консалтингу в Україні. Особливості маркетингу адвокатських послуг.

**Методи навчання на лекціях:** вербальний метод (лекція, дискусія тощо); методи візуалізації (презентація, метод ілюстрації (графічний, табличний, тощо), метод демонстрацій та інші); робота з навчально-методичною літературою (конспектування, тезування, анотування тощо); інші методи у сполученні з новітніми інформаційними технологіями та комп'ютерними засобами навчання (дистанційні, мультимедійні, веб-орієнтовані тощо);

**Методи навчання на практичних, семінарських заняттях:** вербальний метод (дискусія, співбесіда тощо); метод візуалізації (презентація, метод ілюстрації (графічний, табличний, тощо), метод демонстрацій та інші); робота з навчально-методичною літературою (рецензування, підготовка реферату, есе, доповіді тощо); інші методи у сполученні з новітніми інформаційними технологіями та комп'ютерними засобами навчання (дистанційні, мультимедійні, веб-орієнтовані тощо); кейс-метод (вирішення ситуацій, розв'язання завдань тощо); практичний, пошуковий метод.

**Методи оцінювання:** для поточного контролю у вигляді усного та письмового опитування, фронтального опитування, тестування, вирішення ситуаційних завдань, розв'язування задач, написання есе (рефератів), виконання індивідуальних та групових проєктів, творчих завдань, тощо; для модульного контролю у вигляді письмової відповіді, тестування, вирішення ситуаційних завдань, розв'язування задач, тощо; для підсумкового контролю проведення диференційованого заліку (усна та/або письмова відповідь, тестування, вирішення ситуаційних завдань, розв'язування задач, тощо.).

**Засоби діагностики результатів навчання.** Поточний контроль може передбачати застосування широкого спектру форм та методів оцінювання знань, що проводиться за кожною темою. Модульний контроль передбачає письмове виконання різних видів контрольних завдань. Підсумковий контроль передбачає проведення диференційованого заліку.

**Порядок оцінювання результатів навчання:**

Оцінювання здійснюється за 100 бальною шкалою.

Поточний контроль = 30 балів. Самостійна робота = 10 балів.

Модульний контроль = 20 балів.

Підсумковий контроль = 40 балів.

**Рекомендована література:**

1. *Паризький І.В. Специфіка комерціалізації послуг юридичного консалтингу в Україні.. Юридична наука. Науковий журнал. 2020. № 2 С. 15-20.*
2. *Паризький І.В. Особливості маркетингу адвокатських послуг. Юридична наука. Науковий журнал. 2020. № 3 С. 10-14.*

**Викладач: Паризький Ігор Володимирович**, доктор економічних наук, кандидат юридичних наук, доцент кафедри кримінального права, кримінології, цивільного та господарського права (за внутрішнім суміщенням).

**Гарант освітньої програми:**

**Шаповалова Ірина Віталіївна**,  
Кандидат юридичних наук

