



# Вищий навчальний заклад «НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ»

## СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

### Маркетинг персоналу

#### ОП «ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ»

| Код  | Назва               | Тип                            | Рівень вищої освіти    | Рік, коли пропонується вивчення | Семестр | Кількість кредитів | Вид підсумкового контролю |
|------|---------------------|--------------------------------|------------------------|---------------------------------|---------|--------------------|---------------------------|
| ВК-6 | Маркетинг персоналу | Вибіркова навчальна дисципліна | Другий (магістерський) | 1                               | 2       | 4                  | Диференційований залік    |

**Мова навчання:** українська.

**Форми здобуття освіти:** денна, заочна.

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

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

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

#### Загальні компетентності (ЗК)

|      |  |
|------|--|
| ЗК2. | Здатність спілкуватися іноземною мовою.                  |
| ЗК3. | Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.   |
| ЗК5. | Здатність приймати обґрунтовані рішення.                 |
| ЗК6. | Навички міжособистісної взаємодії.                       |
| ЗК7. | Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети. |
| ЗК8. | Здатність працювати в міжнародному контексті.            |
| ЗК9. | Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів).   |

#### Спеціальні (фахові) компетентності

|      |   |
|------|---|
| СК2. | Здатність використовувати теоретичний та методичний інструментарій для діагностики і моделювання фінансової діяльності суб'єктів господарювання.                              |
| СК3. | Здатність застосовувати управлінські навички у сфері фінансів, банківської справи та страхування.   |
| СК4. | Здатність оцінювати дієвість наукового, аналітичного і методичного інструментарію для обґрунтування управлінських рішень у сфері фінансів, банківської справи та страхування. |
| СК5. | Здатність оцінювати межі власної фахової компетентності та підвищувати професійну кваліфікацію.   |
| СК6. | Здатність застосовувати міждисциплінарні підходи при розв'язанні складних задач і проблем у сфері фінансів, банківської справи та страхування.                                |
| СК9. | Здатність розробляти технічні завдання для проектування інформаційних систем у сфері фінансів, банківської справи та страхування.   |

### Програмні результати навчання (ПРН)

|        |   |
|--------|---|
| ПРН 3  | Здійснювати адаптацію та модифікацію існуючих наукових підходів і методів до конкретних ситуацій професійної діяльності.  |
| ПРН 5  | Вільно спілкуватися іноземною мовою усно і письмово з професійних та наукових питань, презентувати і обговорювати результати досліджень.  |
| ПРН 7  | Вирішувати етичні дилеми з опорою на норми закону, етичні принципи та загальнолюдські цінності  |
| ПРН 9  | Застосовувати управлінські навички у сфері фінансів, банківської справи та страхування.   |
| ПРН 12 | Обґрунтувати вибір варіантів управлінських рішень у сфері фінансів, банківської справи та страхування та оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень, законодавчих та етичних аспектів. |

**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:** Маркетинг персоналу як управлінська діяльність. Роль маркетингу на ринку праці. Система організації та управління маркетингом персоналу організації. Посередницька діяльність на ринку праці. Розробка вимог до персоналу. Задоволення потреби в персоналі. Маркетинговий аудит персоналу. Бізнес-стратегія організації та її імідж як роботодавця. Розвиток персоналу в системі маркетингу персоналу. Стратегії маркетингу персоналу в умовах ринкової економіки.

**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 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 підсумкового контролю (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 диференційований залік.

#### 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. *Маркетинг: підручник.* М.М.Єрмошенко, С.А.Єрохін, Т.В.Серкутан, Ю.М.Неговська, Я.А.Громова, Ю.В.Костинець – Київ : НАУ, 2020. – 810 с.
2. *Костинець Ю.В. Сучасні концепції мотивації як інструменти маркетингу персоналу в системі внутрішнього маркетингу підприємства / Ю.В. Костинець // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». - 2015. - Випуск 13. - С. 38-40.*
3. *Савченко А. В. Розвиток персоналу : підруч. / В. Савченко. – [2-е вид., перероб. і доп.]. – К. : КНЕУ, 2015. – 505 с.*
4. *Судакова С. Система обучения в условиях изменений / С. Судакова // Менеджер по персоналу. – 2016.– № 5 – С. 43–46.*

**Викладач: Костинець Юлія Володимирівна**, кандидат економічних наук, доцент, кафедра маркетингу, економіки, управління та адміністрування.

**Гарант освітньої програми:**

**Штулер Ірина Юріївна**,  
доктор економічних наук, професор.

