



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

**СИЛАБУС  
НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ  
Бізнес планування  
ОП «Маркетинг»**

Код	Назва	Тип	Рівень вищої освіти	Рік, коли пропонується вивчення	Семестр	Кількість кредитів	Вид підсумкового контролю
ВК-26	Бізнес планування	Вибіркова навчальна дисципліна	перший (бакалаврський)	4	8	5	Диф.залік

**Мова навчання:** українська.

**Форми здобуття освіти:** очна (денна), заочна.

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

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

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

**Загальні компетентності:**

ЗК3	Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.
ЗК4	Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.
ЗК6	Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.
ЗК7	Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.
ЗК8	Здатність проведення досліджень на відповідному рівні

**Спеціальні (фахові, предметні) компетентності:**

СК1	Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу.
СК2	Здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу
СК11	Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків.

У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач освіти повинен досягти таких запланованих результатів навчання:

**Програмні результати навчання (ПРН):**

ПРН2	Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.
ПРН3	Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.
ПРН4	Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.

ПРН5	Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів.
ПРН9	Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень.
ПРН10	Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.
ПРН11	Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.

**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:** Сутність бізнес-планування та особливості його здійснення на підприємстві. Система планів підприємства. Структура та оформлення бізнес-плану. Галузь, підприємство та його продукція. Характеристика конкурентного середовища та конкурентні переваги продукції (послуг). Маркетинг-план. Виробничий план. Організаційний план. Аналіз потенційних ризиків.

**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 проектів, 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. Бескровна Л.О. Бізнес-планування підприємства. Навчальний посібник, 2017.
2. Бізнес-план: технологія розробки и обоснования : метод. рекомендації для студентів, навчаючихся по спеціальності 051 – Економіка / Нар. укр. акад. – Харків : Изд-во НУА, 2017. – 64с.
3. Варналій З. С. Бізнес-планування підприємницької діяльності: навч. посіб. /З. С.Варналій, Т. Г. Васильців, Р. Л. Лупак, Р. Р. Білик. Чернівці : Технодрук, 2019. 264 с.

4. Васильченко Г. В., Кафка С. М. Бізнес-планування. Методичні вказівки для сам. роботи студентів. – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2016 – 45 с.
5. Должанський З. І. Бізнес-план: технологія розробки: навч. посіб. / З. І. Должанський, Т. О. Загорна. – К. : ЦУЛ, 2019. – 384 с.
6. Ільчук П. Г., Фещур Р. В., Якимів А. І. Бізнес-планування та управління проектами НУ "Львівська політехніка". Львів: Новий Світ-2000, 2018. 216 с.
7. Козловський В. О. Бізнес-планування : навч. посіб. / В. О. Козловський, О. Й. Лесько. – 2-ге вид., перероб. і доп.. – Вінниця : видво ВНТУ, 2016. – 190 с.
8. Кучеренко В. Р. Бізнес-планування підприємства : навч. посіб. / В. Р. Кучеренко, В. А. Карпов. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2016. – 423 с.
9. Макаренко С.М., Олійник М.Н. Бізнес-планування: навч.-метод. посіб. / С.М. Макаренко, М.Н. Олійник. – Херсон: «ТОФ «ВКФ «СТАР» ЛТД», 2017. – 224 с.
10. Македон В. В. Бізнес-планування : навч. посіб. / В. В. Македон. – 2-ге вид., перероб. і доп.. – К.: ЦНЛ, 2018. – 236 с.
11. Македон В.В. Бізнес-планування. Навчальний посібник, 2015.
12. Постернак І.М. Бізнес-планування в будівельній галузі: Конспект лекцій для студентів галузі знань 19 "Архітектура та будівництво" спеціальності 192 "Будівництво та цивільна інженерія" спеціалізації "Промислове та цивільне будівництво" – Одеса: ОДАБА, 2019. – 5 с.

**Викладач: Неговська Юлія Миколаївна**, кандидат економічних наук, доцент

**Гарант освітньої програми:**

**Серкутан Тетяна Вікторівна**,  
**PhD**, кандидат економічних наук, доцент, кафедри маркетингу,  
економіки, управління та адміністрування

