МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЛУЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ КРЕАТИВНИХ ІНДУСТРІЙ, МАРКЕТИНГУ ТА КОМУНІКАЦІЙ

ЗАТВЕРДЖУЮ
Декан факультету
_____ Дмитро АВРАМЕНКО
«29» серпня 2026 р.

ЗАТВЕРДЖУЮ
Перший проректор
_____ Надія КОВАЛЬЧУК
«29» серпня 2026 р.

СИЛАБУС

з освітнього компонента «Культура ведення бізнесу та комунікації»
ступінь вищої освіти – бакалавр
галузь знань – D Бізнес, адміністрування та право
спеціальність – D5 Маркетинг
освітня програма – Маркетинг

Кафедра маркетингу

Силабус склав(ла) професор кафедри маркетингу, д.е.н., професор Олег КУЗЬМАК

Силабус затверджений на засіданні кафедри маркетингу, протокол № 12 від «26» серпня 2026 р.

Завідувач кафедри к.е.н., доцент Ірина ЛОРВІ

Розглянуто та схвалено групою забезпечення освітньої програми «Маркетинг», протокол № 5 від «26» серпня 2026 р.

Гарант ОП «Маркетинг» к.е.н., професор Валентина МОРОХОВА

Схвалено науково-методичною радою університету, протокол № 1/а від «29» серпня 2026 р.

Затверджений силабус онлайн:
https://e.lntu.edu.ua/syllabus/3182

Луцьк – 2026

СИЛАБУС ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА «Культура ведення бізнесу та комунікації»

Освітня програма	Маркетинг
Галузь знань / Спеціальність	D Бізнес, адміністрування та право / D5 Маркетинг
Рівень вищої освіти	перший (бакалаврський)
Статус дисципліни	нормативна
Мова викладання	українська
Обсяг	4 кредити ECTS / 120 годин, семестр 1
Форма контролю	екзамен
Викладач(і)	д.е.н., професор Олег КУЗЬМАК електронна пошта: oleh_kuzmak@lutsk-ntu.com.ua

1. Мета і завдання дисципліни

Мета: Метою викладання навчальної дисципліни “Культура ведення бізнесу та комунікації” передбачає набуття майбутніми фахівцями системних знань розуміння концептуальних основ сутності культури ведення бізнесу та бізнес-комунікацій, формування у них економічного мислення, адекватного ринковим відносинам, формування навичок організації, планування та ведення переговорного процесу, освоєння вербальних та невербальних засобів комунікації, набуття вмінь складати ділові листи, рекомендаційні листи, резюме у відповідності до сучасних вимог, формування навичок ефективного правління комунікативними процесами у організації, аналізу комунікативних ситуацій та причин комунікативних невдач.

Завдання: Основні завдання навчальної дисципліни “Культура ведення бізнесу та комунікації”: пізнання основ комунікації як науки, її предмету, методів та функцій; розуміння закономірностей бізнес-комунікацій як основи функціонування різних сучасних господарських систем; опанування категоріями та алгоритмами ділових комунікацій.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен знати:
- сутність та значення та роль бізнесу для суспільства;
- особливості організації та розвитку власної справи;
- особливості конкуренції в бізнес середовищі;
- значення та важливість соціальної відповідальності бізнесу;
- визначення понять “спілкування”, “комунікація”;
- типи спілкування;
- елементи комунікативного процесу;
- види та форми комунікації;
- засоби побудови організаційних комунікацій;
- комунікативні бар’єри у міжособистісному спілкуванні;
- правила побудови ефективних комунікацій;
- правила ведення ділової бесіди;
- етикет ділового спілкування.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен вміти:
- ефективно організовувати та вести власну справу;
- організовувати та здійснювати підприємницьку діяльність на засадах добросовісної конкуренції;
- організовувати власну справу на принципах соціальної відповідальності;
- мобілізувати свої комунікативні компетенції, виконуючи завдання різної складності;
- ефективно вести переговорний процес;
- доцільно використовувати вербальні та невербальні засоби комунікації;
- відповідно до вимог складати ділові листи, рекомендаційні листи, резюме;
- здійснювати ефективне управління комунікативними процесами у організації;

- аналізувати причини комунікативних невдач;
- аналізувати комунікативні ситуації.

Пререквізити: Конкуренція і підприємництво

2. Компетентності

ІК — інтегральна компетентність: Здатність вирішувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері маркетингової діяльності або у процесі навчання, що передбачає застосування відповідних теорій та методів і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

ЗК02 — Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.

ЗК05 — Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов’язків.

ЗК11 — Здатність працювати в команді.

ЗК12 — Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

ЗК14 — Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.

ЗК15 — Здатність ухвалювати рішення та діяти, дотримуючись принципу неприпустимості корупції та будь-яких інших проявів недоброчесності.

СК03 — Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі.

СК11 — Здатність аналізувати поведінку ринкових суб’єктів та визначати особливості функціонування ринків.

3. Структура дисципліни, розподіл годин, зв'язок тем з компетентностями

№	Назва теми	**Лекції** денна/ заочна	**Практ./ Семін./ лаб** денна/ заочна	**Самост. робота** денна/ заочна	**Разом**	**Методи навчання**	**Методи оцінювання**	**ЗК та СК**
Змістовий модуль 1. Організація підприємницької діяльності.								
1	Тема 1. Сутність, значення та місце бізнесу в суспільстві.	1/0,5	2/0,5	7/9	10/10	МН1, МН2, МН3, МН4, МН6	МО2, МО4	ЗК05, СК11
2	Тема 2. Організація та розвиток власної справи.	2/0,5	4/0,5	5/10	11/11	МН1, МН2, МН3, МН4, МН6	МО2, МО4	ЗК05, ЗК11, ЗК12, СК03, СК11
3	Тема 3. Ринок і конкуренція в системі підприємництва.	1/0,5	3/0	6/9,5	10/10	МН1, МН2, МН3, МН4, МН6	МО2, МО4	ЗК11, ЗК15, СК03, СК11

№	Назва теми	**Лекції** денна/ заочна	**Практ./ Семін./ лаб** денна/ заочна	**Самост. робота** денна/ заочна	**Разом**	**Методи навчання**	**Методи оцінювання**	**ЗК та СК**
4	Тема 4. Державне регулювання та підтримка підприємницької діяльності.	1/0	2/0,5	7/9,5	10/10	МН1, МН2, МН3, МН4, МН6	МО2, МО4	ЗК11, ЗК12, СК11
5	Тема 5. Соціальна відповідальність бізнесу.	2/0,5	3/0,5	6/10	11/11	МН1, МН2, МН3, МН4, МН6	МО2, МО4	ЗК02, ЗК11, ЗК12, ЗК14, ЗК15, СК03, СК11
Змістовий модуль 2. Ключові поняття, планування та організація бізнес-комунікацій.								
6	Тема 6. Комунікації у бізнес-середовищі: сутність, зміст та основні поняття.	1/0	2/0,5	6/8,5	9/9	МН1, МН2, МН3, МН4, МН6	МО2, МО4	ЗК11, ЗК12, СК11
7	Тема 7. Вербальна комунікація.	1/0,5	3/0	6/9,5	10/10	МН1, МН2, МН3, МН4, МН6	МО2, МО4	ЗК12, СК11
8	Тема 8. Невербальні засоби комунікації.	2/0,5	3/0,5	5/9	10/10	МН1, МН2, МН3, МН4, МН6	МО2, МО4	ЗК12, СК11
9	Тема 9. Етика та культура ділових комунікацій. Ділове листування. Ділові бесіди і наради.	1/0,5	3/0,5	6/9	10/10	МН1, МН2, МН3, МН4, МН6	МО2, МО4	ЗК02, ЗК11, ЗК12, ЗК14, СК11
10	Тема 10. Стратегії ведення переговорів.	2/0	3/0,5	5/9,5	10/10	МН1, МН2, МН3, МН4, МН6	МО2, МО4	ЗК02, ЗК05, ЗК11, ЗК12, СК11
11	Тема 11. Маніпуляції у бізнес-комунікації та комунікації в конфліктних ситуаціях.	1/0,5	2/0	6/8,5	9/9	МН1, МН2, МН3, МН4, МН6	МО2, МО4	ЗК11, ЗК12, ЗК15, СК11
	ІЗ/КПІЗ			10/10	10/10			
	Разом	**15/4**	**30/4**	**75/112**	**120/120**			

Легенда: ЗК — загальна компетентність (номер за п. 2); СК — спеціальна (фахова) компетентність (номер за п. 2). Повне формулювання кожного коду наводиться в ОП / стандарті спеціальності.

Методи навчання: МН1 — словесний метод (лекція, дискусія, співбесіда тощо); МН2 — практичний метод (лабораторні та практичні заняття); МН3 — наочний метод (метод ілюстрацій і метод демонстрацій); МН4 — робота з навчально-методичною літературою (конспектування, тезування, анотування, рецензування, складання реферату); МН6 — самостійна робота (розв'язання завдань).

Методи оцінювання: МО2 — усне або письмове опитування; МО4 — тестування.

4. Результати навчання

ПРН03. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.

ПРН10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.

ПРН13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.

ПРН15. Діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних принципів маркетингу, поваги до культурного різноманіття та цінностей громадянського суспільства з дотриманням прав і свобод особистості.

5. Цілі сталого розвитку

ЦСР 4 – Якісна освіта

ЦСР 8 – Гідна праця та економічне зростання

ЦСР 9 – Промисловість, інновації та інфраструктура

ЦСР 12 – Відповідальне споживання та виробництво

ЦСР 17 – Партнерство заради сталого розвитку

6. Неформальна освіта

Рекомендовані курси, тренінги, стажування та інші: результати навчання, здобуті у формальній, неформальній чи інформальній освіті, можуть бути визнані відповідно до процедур ЛНТУ. Підтвердженнями можуть бути сертифікати тематичних тренінгів, вебінарів чи онлайн-курсів разом з описом досягнутих результатів навчання та, за потреби, коротке верифікаційне завдання або портфоліо.

7. Критерії та форми контролю

Оцінювання — за 100-бальною шкалою (національна шкала / ЄКТС). Підсумковий бал = поточний контроль (20 %) + ІЗ/КПІЗ (10 %) + модульний контроль (30 %) + екзамен (40 %).

Академічна доброчесність: самостійне виконання завдань; коректне посилання на джерела; позначення частин тексту, згенерованих засобами ШІ. Порушення академічної доброчесності не толеруються.

8. Зміст тем

Тема 1. Сутність, значення та місце бізнесу в суспільстві.

Основна мета бізнесу. Основні принципи бізнесу. Принципи економічної свободи. Показники успішної діяльності бізнесмена. Характерні риси бізнесмена-підприємця. Особистісні якості бізнесмена-підприємця. Портрет сучасного бізнесмена. Основні правила створення та ведення власної справи. Основні тенденції розвитку підприємництва в Україні. Найважливіші уміння та знання для бізнесу. Психологічні типи людей та їх прояв у веденні власної справи.

Тема 2. Організація та розвиток власної справи.

Функції бізнесу. Логіка створення та ведення бізнесу: що цікавить підприємця на ринку, з якою метою звертається до ринку підприємець у момент зародження ідеї; розрахунок власних витрат,

пов’язаних із виробництвом товару чи створенням послуги; виявлення можливого ефекту від реалізації ідеї, якщо підприємницьке рішення буде прийнято. Підприємницькі ідеї і методи їх реалізації. Найпопулярніші методики для генерування ідей. Етапи оцінки бізнес-ідеї. Обмеження у здійсненні підприємницької діяльності.

Тема 3. Ринок і конкуренція в системі підприємництва.

Поняття конкуренції. Основні форми конкуренції. Основні ознаки конкуренції. Економічні наслідки досконалої та недосконалої конкуренції. Основні групи методів конкуренції. Типи конкурентної поведінки.

Сутність монополії. Причини виникнення та створення монополії. Види монополій. Типи монополії. Економічні наслідки монополії та монополізації економіки. Конкурентна (антимонопольна) політика держави. Основні напрямками конкурентної політики держави. Об’єкти антимонопольної політики. Мета антимонопольного регулювання. Методами антимонопольного регулювання. Державний контроль за дотриманням антимонопольно-конкурентного законодавства.

Поняття “тіньової економіки”. Причини її виникнення. Вплив тіньового сектору на економічну діяльність. Типові механізми функціонування тіньової підприємницької діяльності. Основні напрямки протидії тінізації бізнесу.

Тема 4. Державне регулювання та підтримка підприємницької діяльності.

Необхідність державного регулювання підприємницької діяльності. Передумови та механізми державного регулювання підприємництва. Нормативний, фінансовий, адміністративний методи державного регулювання. Державна підтримка як елемент створення сприятливого підприємницького середовища щодо розвитку і ефективного функціонування малого підприємництва. Складові державної підтримки малого бізнесу.

Тема 5. Соціальна відповідальність бізнесу.

Основні підходи до визначення відповідальності бізнесу. Поняття та зміст соціальної відповідальності підприємництва. Участь підприємців у вирішені соціальних та суспільно значущих завдань та проблем. Взаємовідносини підприємця з фіскальними органами. Підприємець на ринку праці (створення робочих місць, сприяння зайнятості населення). Екологічні наслідки підприємницької діяльності. Сутність поняття корпоративної культури. Складові корпоративної культури. Формування корпоративної культури. Моральні обов’язки соціально відповідальної поведінки. Міжнародні норми соціальної відповідальності.

Тема 6. Комунікації у бізнес-середовищі: сутність, зміст та основні поняття.

Сутність значення інформації, комунікація, бізнес-комунікація. Основні завдання ділової комунікації. Етапи бізнес-комунікацій та їх типологія. Основні елементи ділової комунікації. Комунікаційний процес, його елементи та етапи. Секрети ефективного спілкування. Комунікативні шуми та бар’єри. Способи подолання комунікативних бар’єрів.

Тема 7. Вербальна комунікація.

Поняття і сутність вербальної комунікації. Види вербального спілкування. Аналіз вербальної комунікації. Ораторське мистецтво. Результативність вербальної комунікації. Засоби вербальної комунікації. Мова, як універсальний засіб комунікації. Види мовленнєвої діяльності. Зовнішня мовна комунікація. Форми зовнішньої мови. Усне мовлення. Монологічне мовлення. Правила ефективного зворотного зв'язку. Зворотний зв'язок. Ефективне спілкування. Підготовка презентації для усного публічного виступу. Логічна послідовність створення презентації. Методика проведення співбесіди. Техніка підбору персоналу. Формат інтерв’ю. Приклад оцінки компетенції «клієнтоорієнтованість»

Тема 8. Невербальні засоби комунікації.

Значення невербальних засобів комунікації. Невербальна комунікація. Різновиди невербальної комунікації. Невербальні прояви. Подвійна природа невербальної комунікації. Типи невербальних засобів. Міміка та жести в комунікації. Невербальні фізичні способи комунікації. Жести детерміновані побудовою людського тіла. Жести підозрілості і скритності. Фактори, що впливають на формування мімічного вираження емоцій. Простір як елемент невербальної

комунікації. Розміри особистої просторової території. Особиста зона. Соціальна зона. Суспільна зона.

Тема 9. Етика та культура ділових комунікацій. Ділове листування. Ділові бесіди і наради.

Поняття ділового етикету. Специфіка ділової комунікації в системі спілкування. Принципи та норми етики ділових відносин. Діловий протокол. Етичні кодекси та їх значення. Основні етичні принципи ділового протоколу. Кодекс професійної етики. Кодекс корпоративної етики. Основні норми та правила бізнес-етикету. Компоненти культури ділового спілкування.
Документ як основна форма письмової комунікації в процесі управління. Види ділових послань. Стиль викладу і мова документа. Структура, стиль і оформлення ділового листа.
Ділові бесіди і їх види. Організація проведення ділової бесіди. Призначення і види ділових нарад. Підготовка ділових нарад. Основні етапи ділової бесіди. Види зауважень при проведенні ділової бесіди. Одинадцять питань організатору нарад. Управління роботою ділових нарад. Практичні прийоми техніки переконання. Завершення ділової бесіди. Аналіз результатів ділової бесіди.

Тема 10. Стратегії ведення переговорів.

Особливості переговорного процесу. Причини переговорів. Особливості переговорів як специфічної форми ділового спілкування. Основні принципи ведення ділових переговорів. Умови ведення переговорів. Обов’язкові етапи переговорів. Особливості ведення переговорів із закордонними партнерами. Врахування культурних та національних факторів у процесі спілкування. План переговорів. Етапи прийняття рішень. Етап розгляду можливих альтернативних рішень. Розробка заходів на виконання рішень.

Тема 11. Маніпуляції у бізнес-комунікації та комунікації в конфліктних ситуаціях.

Поняття маніпуляції в спілкуванні. Критерії маніпуляції. Відмінність між маніпулятивним впливом і особистим. Прихований характер маніпулятивного впливу. Проникнення в психічну сферу. Експлуатація особистісних якостей. Маніпулятор. Відмінність маніпулятора. Еверетт Шостром: типи маніпуляторів. Маніпулятивні системи. Активний маніпулятор. Пасивний маніпулятор. Форма маніпулятивної системи. Основні маніпулятивні системи і типи маніпуляторів. Прийоми маніпуляцій в діловій бесіді. Основні групи прийомів маніпуляції. Активна маніпуляція. Пасивна маніпуляція. Групи активної та пасивної маніпуляції. Прийоми пасивної маніпуляції.
Поняття та види конфліктів. Основні причини конфлікту. Функції конфліктів. Методи вирішення конфлікту. Виникнення і розвиток конфліктів. Аналіз конфліктів. Складання карти конфлікту. Фази розв’язання конфлікту. Способи дозволу конфліктів і управління конфліктною ситуацією. Особливості поведінки в конфліктних ситуаціях. Психотехнології впливу на опонента в конфліктних ситуаціях.

9. Опис ІЗ/КПІЗ

Завдання та методичні рекомендації

щодо виконання комплексного практичного індивідуального завдання

з дисципліни “Культура ведення бізнесу та комунікації”

Виконання індивідуального завдання є однією з обов’язкових складових модулів залікового кредиту з дисципліни “Культура ведення бізнесу та комунікації”.

КПІЗ виконується самостійно кожним студентом.

Метою КПІЗ є самостійне вивчення частини програмного матеріалу, систематизація, поглиблення, узагальнення, закріплення та практичне застосування знань студента з навчальної дисципліни “Культура ведення бізнесу та комунікації” та розвиток навичок самостійної роботи.

При виконанні КПІЗ здобувачі вищої освіти повинні показати:

- правильне розуміння поставленого завдання;
- вміння аналізувати та узагальнювати зібраний матеріал;
- формувати чіткі та обґрунтовані висновки на основі проведеного дослідження;
- можливість використовувати теоретичні знання, отримані на лекціях, застосовувати сучасні

методи дослідження з використанням різного роду графічних зображень.

КПІЗ включає написання самостійної роботи, яка включає теоретичне питання, виконання есе (письмової роботи з індивідуальною позицією автора у вільному вигляді) та складання резюме (власного).

Перелік теоретичних питань для виконання КПІЗ:

1. Основні функції підприємництва та комплексна характеристика його сучасної сутності. Умови та принципи підприємницької діяльності.
2. Етика підприємництва та соціальна відповідальність у бізнесі.
3. Конкуренція як засіб реалізації підприємництва.
4. Слабкі сторони, які присутні у підприємців. Причини невдачі в бізнесі.
5. Ділові якості підприємця. Модель оцінки ділових якостей підприємця.
6. Проблеми розвитку малого бізнесу на сучасному етапі.
7. Зарубіжний досвід підтримки малого бізнесу.
8. Підприємницька ідея та механізм її втілення. Визначення сфери підприємницької діяльності.
9. Основні ризики при організації власної справи.
10. Методи генерації та вибору бізнес-ідеї.
11. Чинники, які пов’язані з провалом бізнес-ідей.
12. Бізнес-культура: сутнісна характеристика та форми вияву.
13. Процес формування складу учасників бізнесу. Критерії підбору команди учасників бізнесу.
14. Процес ділового спілкування. Сучасна система ділових комунікацій.
15. Етика та етикет у взаємовідносинах з клієнтами та партнерами по бізнесу.
16. Правила побудови сприятливого мікросередовища підприємства.
17. Стратегія та тактика ділового спілкування.
18. Компроміс: практичне значення у подоланні конфліктів.
19. Ефективна комунікація в бізнесі: особливості, вимоги, правила.
20. Нетворкінг: поняття та особливості застосування для розвитку бізнесу.
21. Маніпуляції та конфлікти в бізнес-комунікаціях.
22. Лідерство: особливості, принципи, ділові характеристики лідера.
23. Сучасні тренди бізнес-комунікацій.
24. Національна специфіка невербальних засобів спілкування, її врахування під час ділової комунікації.
25. Роль невербальних засобів в умовах ділового спілкування.
26. Етика ділового спілкування. Причини неетичної поведінки. Правила етики службових відносин.
27. Мова жестів у комунікації. Узгодженість жестів та мови. Групи жестів та їх значення.
28. Ефективність комунікації в умовах ринку. Причини розвитку комунікації в бізнесі.
29. Стилі ведення переговорів. Рекомендації щодо ведення переговорів.
30. Переговори: принципи, техніка, стратегія.
31. Як досягти успіху у пошуку роботи. Як пройти співбесіду при працевлаштуванні.
32. Етичні кодекси фірм.
33. Як правильно критикувати підлеглих.
34. Культура ділового одягу чоловіка.
35. Культура ділового одягу жінки.
36. Стилі ділового спілкування: компаративний аналіз.
37. Професійні якості керівника та оцінка ефективності їх реалізації в управлінні сучасною

організацією.

38. Особливості переговорів з іноземними партнерами

Теми есе для виконання КПІЗ:

1. Ідеальна модель сучасного підприємця.
2. Етика сучасного українського бізнесу.
3. Соціальні норми при здійсненні підприємницької діяльності та соціальний контроль.
4. Невизначеність та ризик у підприємництві.
5. Раціональність та ірраціональність у підприємництві.
6. Маніпулятивна поведінка у ситуації зіткнення інтересів.
7. Техніка створення позитивного іміджу.
8. Значення бізнес-культури для розвитку підприємства.
9. Норми сучасного ділового етикету.
10. Норми професійного етикету.
11. Що таке “успіх у житті”.
12. Шлях до успіху в бізнесі.
13. Сформулюйте власне бачення процесу формування ефективної комунікації.
14. Поясніть, в чому полягає основа ефективного спілкування. Наведіть приклади.
15. Інтернет та глобалізація комунікативного простору.
16. Комунікативні бар’єри: причини виникнення та способи подолання.
17. Врахування культурних та національних факторів у процесі спілкування.
18. Ділове листування. Його особливості.
19. Діджиталізація: особливості та вплив на процеси комунікації

Загальні вимоги до структури та розміру теоретичного питання. Теоретичне питання оформляється у вигляді презентації у форматі PowerPoint. Загальний обсяг має складати від 10 до 20 слайдів. У кінці презентації обов’язково наводиться список використаних джерел.

Загальні вимоги до структури та розміру есе. Есе – письмова робота з індивідуальною позицією автора у вільному вигляді. Загальний обсяг має складати 2 аркуші А4.

Поради з написання есе:

http://csbc.edu.ua/documents/news/691_3.pdf

https://translations.com.ua/ese.html

Загальні вимоги до структури та резюме. Резюме – документ, в якому подаються короткі відомості про особу (навчання, трудову діяльність, досягнення). Найчастіше використовується для працевлаштування. В резюме необхідно вказувати інформацію, групуючи за наступними розділами:

1. Прізвище та ім'я особи, яка складає резюме
2. Контактні дані
3. Мета працевлаштування (якщо ви складаєте резюме для працевлаштування) або короткий текст про особу, яка його складає
4. Досвід
5. Освіта
6. Ключові компетенції (навички)

Додатково в резюме можна включити розділ про сертифікати, ліцензії, нагороди, додаткову освіту (курси, семінари, конференції), волонтерський досвід тощо. Головне правило при виборі, які розділи додавати, — в резюме повинна бути лише релевантна інформація для конкретної вакансії.

Порядок розміщення розділів у резюме залежить від формату резюме і досвіду кандидата

Резюме можна оформити власноруч, а можна використовувати існуючі шаблони.

КПІЗ подається не пізніше ніж за 1 тиждень до закінчення семестру в електронному та друкованому вигляді.

Оцінка за КПІЗ виставляється у період, виділений згідно з графіком освітнього процесу, на основі попереднього ознайомлення викладача зі змістом усіх складових КПІЗ.

При перевірці оцінюються повнота розкриття теми та самостійність виконання. Жодні форми порушення академічної доброчесності не толеруються. На весь запозичений матеріал обов'язково мають бути посилання. В кінці КПІЗ обов'язково наводиться список використаних джерел.

Результати КПІЗ оцінюються згідно з шкалою оцінювання:

Критерії оцінювання знань студентів	Максимальна кількість
	100
Завдання виконане у зазначений термін, у повному обсязі і без помилок	90-100
Завдання виконане у зазначений термін, у повному обсязі, але є незначні помилки	75-89
Завдання виконане у неповному обсязі, або (та) з порушенням терміну виконання, або (та) при наявності значних помилок	60-74
Завдання виконане із суттєвими помилками	35-59
Завдання не виконане або тільки розпочато процес	0-34

Важливо: жодні форми порушення академічної доброчесності не толеруються. На весь запозичений матеріал обов'язково мають бути посилання. В кінці презентації обов'язково навести список використаних джерел.

Не обов'язково строго дотримуватися тематики. Якщо є велике бажання дослідити (розкрити) іншу тему, ніж у переліку теоретичних питань чи переліку есе, тоді необхідно попередити викладача про такі наміри і працювати за обраним напрямом.

10. Загальні вимоги

Освітній процес регулюється академічними правилами ЛНТУ. Здобувачі освіти зобов'язані ознайомитися з вимогами, визначеними Кодексом академічної доброчесності ЛНТУ та Політикою етичного використання штучного інтелекту в ЛНТУ, і дотримуватися принципів академічної доброчесності та етичного використання штучного інтелекту в освітній діяльності.

Академічна доброчесність. Учасники освітнього процесу зобов'язані дотримуватися Закону України «Про академічну доброчесність» від 18.12.2025 № 4742-IX та внутрішніх нормативних документів ЛНТУ. Не допускаються академічний плагіат, фабрикація, фальсифікація, привласнення авторства, несамостійне виконання завдань, а також недоброчесне використання результатів, згенерованих штучним інтелектом.

Використання штучного інтелекту. Інструменти штучного інтелекту можуть використовуватися для пошуку ідей, пояснення методів, попереднього структурування, мовного редагування та допоміжного аналізу неконфіденційних даних, якщо конкретне завдання не передбачає повністю самостійного виконання. Здобувач освіти має зазначати використаний інструмент, мету та етап його застосування, перевіряти факти й розрахунки та самостійно обґрунтовувати висновки.

11. Література

І. Навчально-методичні матеріали та розробки

Праці автора силабуса:

1. Культура ведення бізнесу та комунікації: Конспект лекцій для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти освітньо-професійної програми «Маркетинг» галузі знань 07 Управління та адміністрування спеціальності 075 Маркетинг денної та заочної форм навчання / уклад. О. І. Кузьмак. Луцьк: Луцький НТУ, 2022. 143 с. https://lib.lntu.edu.ua/uk/147258369/11435

2. Культура ведення бізнесу та комунікації: Методичні вказівки до виконання самостійної роботи для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти освітньо-професійної програми «Маркетинг» галузі знань 07 Управління та адміністрування спеціальності 075 Маркетинг денної та заочної форм навчання / уклад. О. І. Кузьмак. Луцьк: Луцький НТУ, 2022. 54 с. https://lib.lntu.edu.ua/uk/147258369/11431

3. Культура ведення бізнесу та комунікації: Методичні вказівки до практичних занять для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти освітньої програми «Маркетинг», «Цифровий маркетинг» галузі знань 07 Управління та адміністрування спеціальності 075 Маркетинг денної та заочної форм навчання / уклад. О. І. Кузьмак. Луцьк: ЛНТУ, 2024. 67 с. https://lib.lntu.edu.ua/uk/147258369/16668

Праці інших авторів:

4. Bovee C.L., Thill, J.V. Business Communication Today. (15th ed.). Pearson. 2021. URL: https://www.pearsonhighered.com/assets/preface/0/1/3/5/0135891809.pdf

5. Guffey, M. E., & Loewy, D. Essentials of Business Communication. Boston: Cengage Learning, 2016. URL: https://www.cag.edu.tr/uploads/site/lecturer-files/mary-guffey-essentials-of-business-communication-2016-yzss.pdf

6. Levchenko Y., Britchenko I. Business communications. Sofia: Prof. Marin Drinov Publishing House of Bulgarian Academy of Sciences, 2021. 124 p. https://www.researchgate.net/publication/353973075_Business_communications_Y_Levchenko_I_Britchenko_-_Sofia_Prof_Marin_Drinov_Publishing_House_of_Bulgarian_Academy_of_Sciences_2021_-_124_p_ISBN_978-619-245-141-7

7. Бізнес-комунікації: навчально-методичний комплекс [Електронний ресурс] : навч. посіб. для студентів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, галузі знань 07 «Управління та адміністрування», спеціальності 075 «Маркетинг», освітньо-професійної програми «Промисловий маркетинг» / Укладач: Л.М. Шульгіна – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2023. 151 с. https://ela.kpi.ua/server/api/core/bitstreams/09649bd4-8ca8-4d3e-a6be-55c22f88f1b0/content

8. Гусєва О.Ю., Воскобоєва О.В., Хлевицька Т.Б. Соціальна відповідальність бізнесу: навчальний посібник. Київ: Державний університет телекомунікацій, 2020. 222 с.

9. Калюжка Н. С. Етика професійного і ділового спілкування: навчально-методичний посібник. . К.: ФОП Гуляєва В.М., 2022. 228 с. https://vstup.htek.com.ua/wp-content/uploads/2024/10/8.5-Kalyuzhna.pdf

10. Основи підприємництва: Підручник / [Біляк Т.О., Бірюченко С.Ю., Бужимська К.О., та ін.]; під заг. ред. Н.В. Валінкевич. Житомир : ЖДТУ, 2019. 492 с.

11. Основи підприємницької діяльності : підручник / за редакцією д.е.н., проф. В. М. Марченко. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського. Вид-во «Політехніка», 2022. 515 с. https://www.tkfk.te.ua/wp-content/uploads/2024/02/Марченко-В.М.-Основи-підприємницької-діяльності.pdf

12. Пентилюк М.І., Маруних І.І., Гайдаєнко І.В. Ділове спілкування та культура мовлення: навч. посіб. К.:Центр навчальної літератури, 2020. 224 с.

13. Підприємництво та основи бізнесу. Практикум: Навчальний посібник / [Біляк Т.О., Бірюченко С.Ю., Бужимська К.О., та ін.]; під заг. ред. Т.П. Остапчук. Житомир : Житомирська політехніка, 2023. 280 с. https://files.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi83/0062680.pdf

14. Попова Н. В. Маркетингові комунікації : підручник / Н. В. Попова, А. В. Катаєв, Л. В. Базалієва, О. І. Кононов, Т. А. Муха ; під загальною редакцією Н. В. Попової. Харків: «Факт», 2020. 315 с. https://document.kdu.edu.ua/info_zab/075_409.pdf

ІІ. Наукові праці

Праці автора силабуса:

15. Kuzmak O. (2023). Social responsibility as an instrument of marketing strategy to ensure the competitiveness of the enterprise towards sustainable development. Економічний форум, №4, с.70-80. https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2023-4-9

16. Kuzmak O., Kuzmak O. (2025). Biznes w warunkach niepewności – doświadczenia ukraińskie. Biznes w dobie wiedzy w warunkach niepewności: Monografia. Poznań: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, s. 421-434.

17. Kuzmak O., Kuzmak O., Voitovych S. (2024). Business Development towards the Application of Innovative Customer Relationship Management (CRM) Technologies in the Context of Global Transformational Changes. Data-Centric Business and Applications. Lecture Notes on Data Engineering and Communications Technologies, vol. 194. Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-031-53984-8_3

18. Kuzmak O.I. (2022). Маркетингова комунікаційна політика як інструмент забезпечення конкурентних позицій підприємства в умовах ірраціональної поведінки споживачів. Економічний форум, №4, с.74-82. https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2022-4-9

Праці інших авторів:

19. Восс К., Рез Т. Ніколи не йдіть на компроміс. Техніка ефективних переговорів. Київ.: Наш формат. 2019. 263 с. https://learn.ztu.edu.ua/pluginfile.php/328894/mod_resource/content/0/Ніколи%20не%20йдіть%20на%20компроміс.pdf

20. Гілл Н. Думай і багатій / Наполеон Гілл ; пер. з англ. М. Сахно. Харків: Книжковий Клуб «Клуб сімейного дозвілля», 2017. 256 с.

21. Доброва Н.В., Осипова М.М. Основи бізнесу: навч. посібн.. Одеса: Бондаренко М. О., 2018. 305 с.

22. Етика ділового спілкування : навчальний посібник / [Т.Б. Гриценко, С.П. Грищенко, Т.Д. Іщенко та ін.]. К.: Центр учбової літератури, 2017. 344 с.

23. Єсауленко В. Є контакт. 10 правил ефективної комунікації. URL: https://nv.ua/ukr/style/blogs/est-kontakt-10-pravil-effektivnoy-kommunikacii-50046725.html

24. Конфлікти, переговори, стреси і комунікації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://naub.oa.edu.ua/2010/osoblyvosti-manipulyatsiji- 111 svidomistyu-v-protsesi-komunikatsiji/

25. Креол Флемінг. Говорити легко та невимушено. Як стати приємним співрозмовником. Київ: Клуб сімейного дозвілля. 2020. 240 с.

26. Мова тіла. Експерименти Альберта Маграбяна. ULR: https://masterlev.com.ua/mova-tila-eksperimenti-alberta-magrabyana/

27. Орлова Ю. Момент прозріння. Як налагодити комунікацію в бізнесі. URL: https://nv.ua/ukr/moment-prozreniya-kak-naladit-kommunikaciyu-v-biznese-50072511.html

28. Педько А.Б. Основи підприємництва і бізнес-культури: навчальний посібник. К.: ЦУЛ, 2019. 168с.

29. Плетос С.В. Підприємницька діяльність: конспект лекцій. Одеса: ОДЕКУ, 2021. 121 с.

30. Поліщук С.В., Кавтиш О.П., Основи підприємницької діяльності: навч. посіб. для студ. денної та заочної форм навчання першого бакалаврського рівня вищої освіти спеціальності 051 «Економіка» освітньо-професійної програми «Економіка бізнес-підприємства». КПІ ім. Ігоря Сікорського. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. 153 с. https://www.tkfk.te.ua/wp-content/uploads/2024/02/Полішук-С.В.Основи-підприємницької-діяльності-конспект-лекцій.pdf

31. Рахліс В., Павленко О. Переговори і медіація: підруч. для підгот. проф. переговірника.; ред. О. О. Павленко. - 2-е вид., перероб. Дніпро : Дріант, 2021. 344 с.

32. Титаренко М. Комунікації від нуля : навчальний посібник. Львів: Видавництво Старого Лева, 2020. 131 с.

33. Шварц, І. В., Краєвська, А. С., & Білоконь, Т. М. (2022). Підприємництво: електронний навчальний посібник комбінованого (локального та мережного) використання [Електронний

ресурс]. Вінниця: Вінницький національний технічний університет. https://pdf.lib.vntu.edu.ua/books/2023/Shvarts_2022_131.pdf

34. Як розмовляти будь з ким, будь-коли і будь-де. Секрети успішного спілкування / Ларі Кінг, Білл Гілберт; пер. з англ. Н. Борис. Дніпро: Моноліт, 2019. 204 с.

ІІІ. Інформаційні ресурси

35. Національна бібліотека України: http://nbuv.gov.ua

36. Наукова періодика України http://www.irbis-nbuv.gov.ua

37. Законодавство України: http://zakon2.rada.gov.ua/laws

38. Центр навчальної літератури: www.cul.com.ua

39. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL: http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA

40. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/

41. Кабінет Міністрів України. URL: http://www.kmu.gov.ua/

42. Національна бібліотека ім. В.І. Вернадського. URL: http://www.nbuv.gov.ua/

43. Інформаційні ресурси Prometheus URL: https://prometheus.org.ua/

44. Почати бізнес. Навчальна платформа для підприємців URL: https://startbusiness.com.ua

45. Business Communications Lab. URL: https://walton.uark.edu/businesscommunication-lab/resources/