

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
 Національний авіаційний університет
 Факультет транспорту, менеджменту і логістики
 Кафедра менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств

УЗГОДЖЕНО
 Декан ФТМЛ



Тетяна МОСТЕНСЬКА

« » 2022 р.

ЗАТВЕРДЖЕНО
 Проректор з навчальних робіт



«22» 12 2022 р.



Система менеджменту якості

РОБОЧА ПРОГРАМА
 навчальної дисципліни
 «Лідерство та управління конфліктами»

Освітньо-професійні програми: Менеджмент організацій і адміністрування (за видами економічної діяльності)
 Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності
 Логістика
 Глобальна логістика та управління ланцюгами постачання

Галузь знань: 07 Управління та адміністрування
 Спеціальність: 073 Менеджмент

Форма навчання	Семестр	Усього (годин/ кредитів ECTS)	Лекції	Практ. заняття	Лабораторії	Самостійна робота	ДЗ / РГР / К	КР / КІР	Форма сем. контролю
Денна:	2	105/3,5	-	36	-	69	-	-	Диф. залік 2 с.
Заочна:	1, 2	105/3,5	-	12	-	93	1 к. – 2 с.	-	Диф. залік 2 с.

Індекс: НМ-7-073-1/21-1.2; НМ-7-073-2/21-1.2; НМ-7-073-3/21-1.2; НМ-7-073-4/21-1.2
 Індекс: НМ-7-073-3 з/21-1.2



Робочу програму навчальної дисципліни «Лідерство та управління конфліктами» розроблено на основі освітньо-професійних програм «Менеджмент організації і адміністрування (за видами економічної діяльності)», «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності», «Логістика», «Глобальна логістика та управління ланцюгами постачання», навчальних та робочих навчальних планів НМ-7-073-1/21, НМ-7-073-2/21, НМ-7-073-3/21, НМ-7-073-4/21, РМ-7-073-1/22, РМ-7-073-2/22, РМ-7-073-3/22, РМ-7-073-4/22, НМ-7-073-3 з/21, РМ-7-073-3 з/22 підготовки здобувачів вищої освіти освітнього ступеня «Магістр» за спеціальністю 073 «Менеджмент» та відповідних нормативних документів.

Робочу програму розробили:
професор кафедри менеджменту

зовнішньоекономічної діяльності підприємств

Тетяна МОСТЕНСЬКА

доцент кафедри менеджменту

зовнішньоекономічної діяльності підприємств

Лариса ЛИТВИНЕНКО

Робочу програму обговорено та схвалено на засіданні випускової кафедри освітньо-професійних програм «Менеджмент організації і адміністрування (за видами економічної діяльності)» та «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності», спеціальності 073 «Менеджмент» – кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств, протокол № 09 від «18» жовтня 2022 р.

Гарант освітньо-професійної програми «Менеджмент організації і адміністрування (за видами економічної діяльності)»

Ірина ГРАЦЕНКО

Гарант освітньо-професійної програми «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»

Валентина НОВАК

Завідувач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств

Оксана КИРИЛЧЕНКО

Робочу програму обговорено та схвалено на засіданні випускової кафедри освітньо-професійних програм «Логістика» та «Глобальна логістика та управління ланцюгами постачання», спеціальності 073 «Менеджмент» – кафедри логістики, протокол № 19 від «21» 11 2022 р.

Гарант освітньо-професійної програми «Логістика»

Світлана СМЕРЧІВСЬКА

Гарант освітньо-професійної програми «Глобальна логістика та управління ланцюгами постачання»

Вячеслав МАТВОСОВ

Завідувач кафедри логістики

Вячеслав МАТВОСОВ

Робочу програму обговорено та схвалено на засіданні науково-методично-редакційної ради факультету транспорту, менеджменту і логістики, протокол № 11 від «29» 11 2022 р.

Голова НМРР

Ірина ШЕВЧЕНКО

Рівень документа – Зб

Плановий термін між ревізіями – 1 рік

Врахований примірник



ЗМІСТ

	сторінка
Вступ	4
1. Пояснювальна записка	4
1.1. Місце, мета, завдання навчальної дисципліни	4
1.2. Результати навчання, які дає можливість досягти навчальна дисципліна	4
1.3. Компетентності, які дає можливість здобути навчальна дисципліна	4
1.4. Міждисциплінарні зв'язки	5
2. Програма навчальної дисципліни	5
2.1. Зміст навчальної дисципліни	5
2.2. Модульне структурування та інтегровані вимоги до кожного модуля	5
2.3. Тематичний план	8
2.4. Завдання на домашню (контрольну) роботу (ЗФН)	9
2.5. Перелік питань для підготовки до підсумкової контрольної роботи (ЗФН)	9
3. Навчально-методичні матеріали з дисципліни	9
3.1. Методи навчання	9
3.2. Рекомендована література (бібліо і дономіжна)	9
3.3. Інформаційні ресурси в Інтернеті	10
4. Рейтингова система оцінювання набутих студентом знань та вмінь.	10



ВСТУП

Робоча програма (РП) навчальної дисципліни «Лідерство та управління конфліктами» розроблена на основі «Методичних рекомендацій до розроблення і оформлення робочої програми навчальної дисципліни денної та заочної форми навчання», затверджених наказом ректора від 29.04.2021 № 249/од, та відповідних нормативних документів.

1. ПОЯСНОВАЛЬНА ЗАПІСКА

1.1. Місце, мета, завдання навчальної дисципліни.

Дана навчальна дисципліна є теоретичною та практичною основою сукупності знань та вмінь, що формують профіль фахівця з менеджменту.

Метою викладання дисципліни є формування продуктивних професійних умінь та їх застосування у майбутніх лідерів при профілактиці та розв'язанні конфліктів у професійній діяльності та підвищення комунікативних здібностей здобувачів вищої освіти для проведення переговорів.

Завданнями вивчення навчальної дисципліни є:

- ознайомлення з основами практичного лідерства, вивчення природи та видів лідерства, а також форм його прояву;
- засвоєння основ міжособистісних комунікацій, вивчення природи і призначення переговорів;
- вивчення процедури проведення переговорів і визначення фаз переговорів;
- навчання основним методам проведення переговорів;
- формування системи теоретико-методологічних знань із проблем психологічної науки і практики;
- навчання механізмам виникнення і розвитку конфліктів;
- вивчення зовнішніх стимулів і внутрішніх мотивів, які призводять до конфліктів;
- розроблення оптимальних прийомів вирішення конфліктних ситуацій.

1.2. Результати навчання, які дає можливість досягти навчальна дисципліна.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент має досягти таких **результатів навчання**:

- РРН 1. Критично осмислювати, вибрати та використовувати необхідний науковий, методичний і аналітичний інструментарій для управління в непередбачуваних умовах.
- РРН 2. Ідентифікувати проблеми в організації та обґрунтовувати методи їх вирішення.
- РРН 3. Проектувати ефективні системи управління організаціями.
- РРН 6. Мати навички прийняття, обґрунтування та забезпечення реалізації управлінських рішень в непередбачуваних умовах, враховуючи вимоги чинного законодавства, етичної міркування та соціальну відповідальність.
- РРН 10. Демонструвати лідерські навички та вміння працювати у команді, взаємодіяти з людьми, впливати на їх поведінку для вирішення професійних задач.
- РРН 11. Забезпечувати особистий професійний розвиток та планування власного часу.

1.3. Компетентності, які дає можливість здобути навчальна дисципліна.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент має набути такі **компетентності**:

- ЗК 2. Здатність до спілкування з представниками інших професійних груп різного рівня (експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).
- ЗК 3. Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій.
- ЗК 4. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети.
- ЗК 5. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів).
- ЗК 6. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).
- ЗК 7. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.



- ФК 3. Здатність до саморозвитку, навчання впродовж життя та ефективного самоменеджменту.
- ФК 5. Здатність створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління.
- ФК6. Здатність формувати лідерські якості та демонструвати їх в процесі управління людьми.
- ФК 8. Здатність використовувати психологічні технології роботи з персоналом.
- ФК 9. Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, приймати ефективні управлінські рішення та забезпечувати їх реалізацію.

1.4. Міждисциплінарні зв'язки.

Навчальна дисципліна «Лідерство та управління конфліктами» базується на знаннях таких дисциплін, як: «Бізнес-аналіз та обробка даних», «HR-менеджмент», «Стратегічне управління ланцюгами постачання» та є базою для виконання кваліфікаційної роботи.

2. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

2.1. Зміст навчальної дисципліни.

Навчальний матеріал дисципліни структурований за модульним принципом і складається з двох навчальних модулів, а саме: навчального модуля № 1 «Лідерство» та модуля № 2 «Управління переговорами та конфліктами», кожен з яких є логічною завершеною, відносно самостійною, підієвною частиною навчальної дисципліни, засвоєння якої передбачає проведення модульної контрольної роботи та аналіз результатів її виконання.

2.2. Модульне структурування та інтегровані вимоги до кожного модуля.

Модуль № 1 «Лідерство».

Інтегровані вимоги модуля № 1: здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети; здатність діяти на основі етичних міркувань; здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях; здатність працювати у міжнародному контексті; здатність формувати лідерські якості та демонструвати їх в процесі управління людьми; здатність до ефективного комунікування та до представлення складної комплексної інформації у стислій формі усно та письмово, використовуючи інформаційно-комунікаційні технології і відповідний категоріальний апарат; здатність працювати в команді та налагоджувати міжособистісну взаємодію при вирішенні професійних завдань.

Тема 1. Лідерство та лідери в сучасному суспільстві.

Поняття, основні категорії. Сутність лідерства та управління, головні відмінності. Портрет сучасного лідера. Роль лідера в глобальному світі та на мікрорівні. Сучасне бізнес-середовище, внутрішнє та зовнішнє середовище організації. Завдання лідера. Лідерство та прийняття рішень. Теорія X та теорія Y. Щоденне лідерство, історія лідерства. Організаційне лідерство. Приклади успішних компаній. Експертне, емоційне та ситуаційне лідерство. Віртуальне лідерство. Трансформаційні та транзакційні лідери. Класифікація лідерів. Обов'язки менеджера та керівника, відмінність керівника від лідера.

Тема 2. Група та команда: поняття та механізм.

Групова динаміка: поняття та механізм. Механізм групової динаміки. Механізм розвитку. Механізм стабілізації. Поняття «група» та їх класифікація. Соціальна група. Умовні, реальні групи. Формальні, неформальні групи. Референтна еталонна група. Поняття команди, її ознаки та види. Загальна характеристика основних моделей команди. Функціональна команда. Мультидисциплінарна команда. Самокерована команда. Ефективність командної роботи. Зміни в групах і формування команд. Команда і група: спільне та відмінності. Порівняльна характеристика роботи команд і груп.

Тема 3. Динаміка розвитку групи та команди.

Динаміка групи, поняття «команда», фактори її етапи перетворення групи в команду. Характеристика етапів існування групи (команди) по Такману і основні завдання лідера.



Модель розвитку груп Такмана. Основні ознаки команди. Формування команди в організації. Етапи формування команди. Концепція групового розвитку. Стадії розвитку команди. Соціометрична теорія Морено. Метод соціометрії. Концепції командних ролей. Функціональні ролі. Командні (групові) ролі.

Тема 4. Лідерство та прийняття рішень.

Умови прийняття рішень: визначеність, невизначеність, ризик та конфлікт. Прийняття рішень в умовах ризику. Дерево рішень. Евристичні методи прийняття рішень. Ефект якоря, боротьба з якорями, Рамкування. Творче прийняття рішень, креативність і лідерство. Прийняття рішень в умовах конфлікту. Вирішальні правила. Метод аналізу ієрархій. Особливості групового прийняття рішень. Втрата процесу. Проблема складу групи. Проблема участі. Проблема впливу. Властивості групи. Негативні ефекти в групі. Методики розроблення групового рішення. Метод Дельфі. Метод аналогій. Морфологічний метод. Метод «360». Метод модераций. «Мозковий штурм» та його модифікації. Психологічні аспекти групових рішень. Групові ефекти.

Тема 5. Міжособистісні комунікації в груповій або командній роботі.

Презентація: поняття, види та основні характеристики. Види презентацій. Презентація за сценарієм, інтерактивна, автоматична та навчальна презентація. Структурні компоненти презентації. Способи завершення презентації. Публічний виступ як важливий засіб комунікації переконання. Види публічного мовлення. Ділова промова, лекція, наукова дискусія, повідомлення. Теорія аргументації і переконання. Аргументація, теза у доведенні, аргумент. Правила і помилки аргументів. Мистецтво аргументації. Мовні засоби переконування.

Модуль 2 «Управління переговорами та конфліктами»

Інтегровані вимоги модуля № 2: створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління; здатність формувати та демонструвати лідерські якості та поведінкові навички визначати індивідуальні стилі реагування та вирішення конфліктних ситуацій; аналізувати вплив різних факторів на виникнення конфліктів в організаціях; аналізувати умови формування конструктивного ділового спілкування; визначати психологічний клімат у професійному колективі; попереджувати та вирішувати конфліктні ситуації.

Тема 1. Переговори та розвиток особистісних якостей переговорівця.

Поняття міжнародних переговорів. Переговори як мистецтво компромісу. Різні аспекти ведення переговорів. Переговори як засіб досягнення цілей. Найважливіші характеристики переговорів. Функції переговорів. Роль переговорів в сучасному світі. Зовнішній вигляд. Визначення сильних і слабких сторін. Сприйняття переговорів. Забобони і переконання. Вивчення невербальних засобів спілкування (очі, обличчя, ноги, руки, голос, тудуб, відстань).

Тема 2. Проведення переговорів.

Управління взаємодією. Навички ведення стратегічних переговорів. Досягнення стратегічного результату. Помилки ведення стратегічних переговорів і методи їх подолання.

Поняття «стратегія» і «тактика» в переговорах. Основні етапи по дослідженню стратегій і тактики переговорів. Основні стратегії: співпраці, суперництва, аналітична. Загальновідомі переговорні тактики: наступ, поєтупка, тупик, «ошавруги» та інші. Перешкоди на шляху до угоди.

Тема 3. Підготовка до переговорів та робота з переговорною динамікою.

Основні параметри підготовки до переговорів. Аналіз інтересів партнера і своїх власних; розробка взаємовигідних альтернатив; продумування найкращої альтернативи відсутності угоди (НАОС); продумування аргументації; продумування форми комунікації; продумування тактики; формулювання цілей, продумування угоди і способів її досягнення. Етапи проведення переговорів: підготовка, роз'яснення рамок переговорів, початок, виклад точок зору та їх обговорення, вироблення угоди. Групова динаміка: орієнтування, визначення, наступ, встановлення, виконання, впровадження.



Тема 4. Побудова та управління командою переговорників.

Значення команди. Основні командні ролі: лідер, спікер, аналітик, психолог, стратег переговорів. Визначення обов'язків і значення. Механізм розвитку довіри в процесі спілкування. Поведінка, що руйнує довіру. Види публічних виступів. Підготовка до публічного виступу, виступ з презентацією. Основи роботи з аудиторією. Проведення нарад.

Тема 5. Конфлікт та причини виникнення конфліктів.

Конфлікт і конфліктна ситуація в сучасних теоріях. Визначення природи конфлікту у функціональній теорії, теорії соціальних груп, теорії конфліктного функціоналізму, когнітивній теорії, теорії поля, психодинамічних уявленнях про природу індивіда. Рівні прояву конфліктів: емоційний, когнітивний, поведінковий, регулятивний, комунікативний. Структура конфлікту. Пізнавальний, емоційний, волевий і мотиваційний компоненти у структурі конфлікту. Класифікація конфліктів: за джерелом виникнення, за змістом, значущістю, типом ролі/язання, формою виявлення, типом структури стосунків, соціальним результатом, обсягом соціальної взаємодії тощо.

Тема 6. Внутрішньоособистісні та міжособистісні конфлікти.

Внутрішньоособистісний конфлікт, як суперечність між набутими тенденціями особистості, як необхідна умова розвитку самосвідомості, як захист Я-образу у світлі сучасних теорій особистості. Причини виникнення внутрішньоособистісного конфлікту. Конфліктна особистість. Поняття про психологічний захист і його генезис. Характеристика захисних механізмів: раціоналізація, витіснення тощо. Розв'язання внутрішньоособистісного конфлікту з позицій гуманістичної психології. Міжособистісні конфлікти як відображення суперечностей у стосунках: суперечностей у реалізації комунікативної, інтерактивної і перцептивної функції спілкування. Ефект «ореолу», каузальна атрибуція і їх вплив на перебіг міжособистісного конфлікту. Стилі поведінки в конфліктній ситуації. Причини виникнення міжособистісних конфліктів. Стадії розв'язання міжособистісного конфлікту. Наслідки розв'язання міжособистісного конфлікту: зняття емоційного напруження в стосунках, перебудова ставлення до опонента, перебудова системи міжособистісних стосунків у цілому.

Тема 7. Попередження конфліктів в організаціях.

Причини виникнення конфліктів в організації. Соціально-психологічна характеристика конфліктів в організації. Типові горизонтальні та вертикальні конфлікти в трудовому колективі. Основні причини конфліктів, зумовлених особливостями стилю керівництва й особистості керівника організації. Профілактика конфліктів в організації. Удосконалення стилю керівництва. Формування сприятливого соціально-психологічного клімату, як передумова профілактики конфлікту.

Управління конфліктом в організації: структурний і міжособистісний рівні. Етапи управління: визначення учасників конфлікту, формулювання проблеми, визначення мотивів опонентів, розробка варіантів рішення, ознайомлення опонентів з варіантами прийняття рішення; аналіз і оцінка організаційно-ділових і психологічних наслідків розв'язання конфлікту. Подолання конфлікту засобами «обходу» конфліктної ситуації. Управління латентними (прихованими) конфліктами.

Тема 8. Конфліктні ситуації та посередництво по урегулюванню конфліктів.

Психологічні особливості передавання і отримання інформації під час ділової бесіди та переговорів. Поняття про вимоги, інтереси, позиції. Типові моделі поведінки на переговорах. Переговори з позиції сили і слабкості та їх характерні особливості. Метод принципівих переговорів: стратегія і тактика. Деструктивна переговорна тактика і засоби її подолання. Посередник і його роль у переговорному процесі. Етапи посередництва.

Медіація, як процедура посередництва, альтернативний метод вирішення конфліктів. Медіація – професійна діяльність у сфері організації комунікації. Правила, процедура, техніки та стратегії медіації. Вимоги до професійного посередника-медіатора.



2.3. Тематичний план

№ пор.	Назва теми (тематичного розділу)	Обсяг навчальних занять (год.)								
		Денна форма навчання				Заочна форма навчання				
		Усього	Лекцій	Практ. заняття	СРС	Усього	Лекцій	Практ. заняття	СРС	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Модуль № 1 «Лідерство»										
			2 семестр				1 семестр			
1.1.	Лідерство та лідери в сучасному суспільстві	5	-	2	3	7	-	2	5	
1.2.	Група та команда: поняття та механізм	7	-	2	5	5	-	-	5	
1.3.	Динаміка розвитку групи та команди	7	-	2	5	5	-	-	5	
1.4.	Лідерство та прийняття рішень	9	-	2	5	6	-	2	4	
1.5.	Міжособистісні комунікації в груповій або командній роботі	7	-	2	5	7	-	2	5	
1.6.	Модульна контрольна робота № 1	4	-	2	2	-	-	-	-	
Усього за модулем № 1		39	-	14	25	30	-	6	24	
Модуль № 2 «Управління переговорами та конфліктами»										
			2 семестр							
2.1.	Переговори та розвиток особистісних якостей переговорника	6	-	2	4	7	-	-	7	
2.2.	Проведення переговорів	10	-	2	6	10	-	2	8	
2.3.	Підготовка до переговорів та робота з переговорної динамікою	8	-	2	6	8	-	-	8	
2.4.	Побудова та управління командою переговорників	6	-	2	4	6	-	-	6	
2.5.	Конфлікт та причини виникнення конфліктів	7	-	2	5	10	-	2	8	
2.6.	Внутрішньоособистісні та міжособистісні конфлікти	7	-	2	5	8	-	-	8	
2.7.	Попередження конфліктів в організаціях	10	-	2	6	8	-	1	7	
2.8.	Конфліктні ситуації та посередництво по урегулюванню конфліктів	8	-	2	6	7	-	-	7	
2.9.	Виконання домашньої (контрольної) роботи (ЗФН)	-	-	-	-	8	-	-	8	
2.10.	Підсумкова семестрова контрольна робота	-	-	-	-	3	-	1	2	
2.11.	Модульна контрольна робота № 2	4	-	2	2	-	-	-	-	
Усього за модулем № 2		66	-	22	44	75	-	6	69	
Усього за 1 семестр		-	-	-	-	30	-	6	24	
Усього за 2 семестр		105	-	36	69	75	-	6	69	
Усього за навчальною дисципліною		105	-	36	69	105	-	12	93	



2.4. Завдання на домашню (контрольну) роботу (ЗФН).

Домашня (контрольна) робота (ЗФН) виконується у другому семестрі, відповідно до затверджених в установленому порядку методичних рекомендацій, з метою закріплення та поглиблення теоретичних знань та вмінь студента при вивченні дисципліни.

Мета роботи полягає у дослідженні актуальних проблем лідерства та управління конфліктами з урахуванням сучасних тенденцій у сфері менеджменту. При цьому завдання різняться між собою варіантами.

Виконання домашньої (контрольної) роботи (ЗФН) здійснюється студентом в індивідуальному порядку відповідно до запропонованих викладачами кафедри тем.

Час, потрібний для виконання домашньої (контрольної) роботи (ЗФН), складає 8 годин.

2.5. Перелік питань для підготовки до підсумкової контрольної роботи (ЗФН).

Перелік питань та зміст завдань для підготовки підсумкової контрольної роботи (ЗФН), розробляються провідними викладачами та затверджуються протоколом засідання кафедри та доводяться до відома студентів.

3. НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ З ДИСЦИПЛІНИ

3.1. Методи навчання

Методами навчання дисципліни «Лідерство та управління конфліктами» є способи спільної діяльності та спілкування викладача і студентів, що забезпечують вироблення позитивної мотивації навчання, оволодіння системою професійних знань, умінь і навичок, формування наукового світогляду, розвиток пізнавальних сил, культури розумової праці майбутніх фахівців за спеціальністю 073 «Менеджмент».

Залежно від джерела знань, під час навчальних занять, як практичних, так і лекційних, використовуються такі методи навчання: словесні (поєснення, бесіда, дискусія, діалог), наочні (демонстрація, ілюстрація, кейс, презентація), практичні (рішення задач, ділові ігри, мозкова атака).

За характером пізнавальної діяльності, при вивченні дисципліни «Лідерство та управління конфліктами» використовуються: поєснювально-наочний проблемний виклад; частково-пошуковий та дослідницький методи.

За місцем в структурній діяльності використовуються:

– методи організації та здійснення навчальної діяльності, що поєднує словесні, наочні і практичні методи: репродуктивні й проблемно-пошукові; методи навчальної роботи під керівництвом викладача та методи самостійної роботи студентів;

– методи стимулювання та мотивації навчальної роботи, що об'єднують в собі пізнавальні ігри, навчальні дискусії, моделювання ролівих ситуацій, створення ситуацій успіху в навчальній роботі, пред'явлення вимог і метод заохочення;

методи контролю та самоконтролю за навчальною діяльністю; методи усного, письмового контролю: індивідуального, тематичного і систематичного контролю.

3.2. Рекомендована література

Базова література

3.2.1. Алізеє І. Командне лідерство. Як порозумітися з будь-яким менеджером. К.: Наш формат, 2019. 304 с.

3.2.2. Крейг Н. Лідерство починається з призначення. К.: Фабула, 2019. 240 с.

3.2.3. Данка стер Дж. Лідерство в стилі Leap. Шлях до постійного вдосконалення нашого бізнесу. К.: К. Fund, 2017. 240 с.

3.2.4. Маквела Дж. 21 беззаперечний закон лідерства. Х.: Книжковий клуб «Клуб Сімейного Довіддя», 2017. 320 с.

3.2.5. Моріс М., Фергюсон А. Менеджмент у стилі Манчестер Юнайтед. Як стати чемпіоном. К.: Наш формат, 2018. 312с.

3.2.6. Про лідерство: Harvard Business Review. 10 найкращих статей. К.: КМ букс, 2016. 208 с.

3.2.7. Кеннеді Г. Домовлятися завжди. Як досягти максимуму в будь-яких переговорах / Г. Кеннеді; пер. з англ. Т. Мікстож. Х.: Книжковий Клуб «Клуб сімейного довіддя», 2016. 336 с.



Допоміжна література

3.2.8. Ібрагімова І.М. Лідерство у громаді. Як наслідувати людей та досягти спільних цілей? посібник. К.: «Видавництво «Юстон», 2020, 106 с.

3.2.9. Войтко С.В., Мельниченко А.А. Лідерство та антикризовий менеджмент: підручник. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021, 195 с.

3.2.10. Липовська О.А., Письменний І.В. Психологія управління: навч. посіб. Дніпро: ГРАНІ, 2019, 198 с.

3.2.11. Чалдини Р. Переконавання: революційний метод впливу на людей; пер. з англ. Т. Микитюк. Харків: Книжковий Клуб «Клуб сімейного дозвілля», 2017, 351 с.

3.3. Інформаційні ресурси в Інтернеті

3.3.1. Портал для управлінців. URL: <https://management.com.ua>

3.3.2. Портал професійних психологів України «У психолога». URL: <http://upsihologa.com.ua/>

3.3.3. Платформа англomовних онлайн курсів. URL: <https://www.coursera.org/>

3.3.4. Платформа україномовних онлайн курсів. URL: <https://prometheus.org.ua>

4. РЕЙТИНГОВА СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ НАБУТИХ СТУДЕНТОМ ЗНАТЬ ТА ВМІНЬ.

4.1. Оцінювання окремих видів виконаної студентом навчальної роботи здійснюється у балах відповідно до табл. 4.1.

Таблиця 4.1

Види навчальної роботи	Максимальна кількість балів	
	Денна форма навчання	Заочна форма навчання
	Модуль № 1	
Виконання завдань на практичних заняттях	2 семестр	1 семестр
	$5 \text{ б} \times 5 = 25$	$6 \text{ б} \times 2 = 12$
Виконання тестових завдань	$5 \text{ б} \times 1 = 5$	$8 \text{ б} \times 1 = 8$
<i>Для допуску до виконання модульної контрольної роботи № 1 студент має набрати не менше</i>	18	-
Виконання модульної контрольної роботи № 1	10	-
Усього за модулем № 1	40	20
	Модуль № 2	
Виконання завдань на практичних заняттях	2 семестр	
	$5 \text{ б} \times 8 = 40$	$6 \text{ б} \times 2 = 12$
Виконання тестових завдань	$5 \text{ б} \times 2 = 10$	$8 \text{ б} \times 1 = 8$
Виконання та захист домашньої (контрольної) роботи ЗФІ	-	30
<i>Для допуску до виконання модульної контрольної роботи № 2 студент має набрати не менше</i>	30	-
Виконання модульної контрольної роботи № 2	10	-
Усього за модулем № 2	60	50
Підсумкова семестрова контрольна робота	-	30
Усього за дисципліною	100	



Залікова рейтингова оцінка визначається (в балах та за національною шкалою) за результатами виконання всіх видів навчальної роботи протягом року.

4.2. Виконані види навчальної роботи зараховуються студенту, якщо він отримав за них позитивну рейтингову оцінку.

4.3. Сума рейтингових оцінок, отриманих студентом за окремі види виконаної навчальної роботи, становить поточну модульну рейтингову оцінку, яка заноситься до відомості модульного контролю.

4.4. Підсумкова семестрова рейтингова оцінка в балах, за національною шкалою та шкалою ECTS заноситься до заліково-екзаменаційної відомості, навчальної картки та індивідуального навчального плану студента (залікової книжки), наприклад, так: *92/Відм./A, 87/Добре /B, 79/Добре/C, 68/Задов./D, 65/Задов./E* тощо.

4.5. Підсумкова рейтингова оцінка з дисципліни дорівнює підсумковій семестровій рейтинговій оцінці. Зазначена підсумкова рейтингова оцінка з дисципліни заноситься до Додатку до диплома.



(Ф 03.02-01)

АРКУШ ПОШИРЕННЯ ДОКУМЕНТА

№ прим.	Куди передано (підрозділ)	Дата видачі	П.І.Б. отримувача	Підпис отримувача	Примітки
1	03.02	22.12.22	Редоренко К.А.		
2	19.05	06.03.23	Васильчук О.В.		

(Ф 03.02-02)

АРКУШ ОЗНАЙОМЛЕННЯ З ДОКУМЕНТОМ

№ пор.	Прізвище ім'я по-батькові	Підпис ознайомленої особи	Дата ознайомлення	Примітки

(Ф 03.02-04)

АРКУШ РЕЄСТРАЦІЇ РЕВІЗІЇ

№ пор.	Прізвище ім'я по-батькові	Дата ревізії	Підпис	Висновок щодо адекватності

(Ф 03.02-03)

АРКУШ ОБЛІКУ ЗМІН

№ зміни	№ листа (сторінки)				Підпис особи, яка внесла зміну	Дата внесення зміни	Дата внесення зміни
	Зміненого	Заміненого	Нового	Анульованого			

(Ф 03.02-32)

УЗГОДЖЕННЯ ЗМІН

	Підпис	Ініціали, прізвище	Посада	Дата
Розробник				
Угоджено				
Угоджено				
Угоджено				