

Міністерство освіти і науки України
Сумський національний аграрний університет
Факультет економіки і менеджменту
Кафедра маркетингу та логістики

Робоча програма (силабус) освітнього компонента

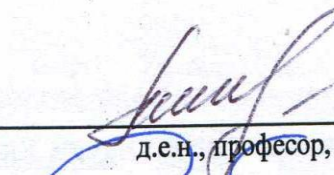
ПЕДАГОГІЧНА ПРАКТИКА

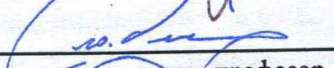
Обов'язковий ОК


Реалізується в межах освітньої програми **075 «Маркетинг»**
за спеціальністю **075 «Маркетинг»**
на третьому (освітньо-науковому) рівні вищої освіти

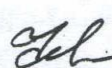
Суми – 2022

Розробники:

 Мargarита ЛИШЕНКО
д.е.н., професор, кафедри маркетингу та логістики

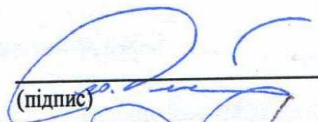
 Юрій ДАНЬКО
д.е.н., професор, кафедри маркетингу та логістики

 Наталія МАКАРЕНКО
д.е.н., професор, кафедри маркетингу та логістики

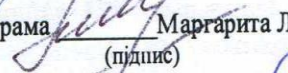
Розглянуто, схвалено та затверджено на засіданні кафедри маркетингу та логістики (назва кафедри)	протокол від <u>14.</u> <u>09</u> 2022 року, № <u>4</u>
	Завідувачка кафедри  Наталія МАКАРЕНКО

Погоджено:


Гарант освітньої програми

 Юрій ДАНЬКО
(підпис)

Декан факультету, де реалізується освітня програма

 Мargarита ЛИШЕНКО
(підпис)

Рецензія на робочу програму (подається) надана

 Марианна МАКАРЕНКО

Методист відділу якості освіти,
ліцензування та акредитації

 Марианна МАКАРЕНКО
(підпис)

Зареєстровано в електронній базі: дата: 06.07 2022 р.

Інформація про перегляд робочої програми (силабусу):

Навчальний рік, в якому вносяться зміни	Номер додатку до робочої програми з описом змін	Зміни розглянуто і схвалено		
		Дата та номер протоколу засідання кафедри	Завідувач кафедри	Гарант освітньої програми

1.ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО ОСВІТНІЙ КОМПОНЕНТ					
1.	Назва ОК	Педагогічна практика			
2.	Факультет/кафедра	Факультет економіки і менеджменту/кафедра маркетингу та логістики			
3.	Статус ОК	Обов'язковий			
4.	Програма/Спеціальність (програми), складовою яких є ОК для обов'язкових ОК	ОНП 075 «Маркетинг» Третього освітньо-наукового рівня за спеціальністю 075 «Маркетинг» галузі знань 07 Управління та адміністрування			
5.	ОК може бути запропонований для вибіркових ОК	-			
6.	Рівень НРК	8 рівень НРК			
7.	Семестр та тривалість вивчення	4 семестр, 3 тижні			
8.	Кількість кредитів ЄКТС	4 кредити ЄКТС			
9.	Загальний обсяг годин та їх розподіл	Контактна робота(заняття) денна		Самостійна робота	
		Лекційні	Практичні /семінарські	Лабораторні	
			20		100
10.	Мова навчання	українська			
11.	Викладач/Координатор освітнього компонента	д.е.н., професор Лищенко М.О., д.е.н., проф. Макаренко Н.О.			
11.1	Контактна інформація	Ауд 213 е., 214 е - економічний корпус Сумського НАУ. За консультацією можна звернутися щовівторка з 14.00 до 15.00.			
12.	Загальний опис освітнього компонента	Підготовка висококваліфікованих докторів філософії з маркетингу передбачає закріплення набутих теоретичних знань та вдосконалення педагогічних компетентностей у процесі проходження педагогічної практики. В процесі педагогічної практики аспірантів здійснюється оволодіння ними сучасними методами, формами та засобами навчання, формування на їх основі одержаних у вищому навчальному закладі знань із базових психолого-педагогічних дисциплін, професійних навичок та вмінь для вирішення конкретних навчально-виховних задач в умовах реального педагогічного процесу, виховання потреби систематично поновлювати свої знання та творчо їх застосовувати в практичній діяльності.			
13.	Мета освітнього компонента	Поглиблення та закріплення знань аспірантів з питань організації і форм здійснення навчального процесу в сучасних умовах, його наукового, навчально-методичного та нормативного забезпечення, формування вмінь і навичок опрацювання наукових та інформаційних джерел при підготовці занять, застосування активних методик викладання професійно-орієнтованих дисциплін за галуззю знань 07 Управління та адміністрування.			
14.	Передумови вивчення ОК, зв'язок з іншими освітніми компонентами ОП	Освітній компонент базується на дисципліні: ОК8 Організація і методика проведення навчальних занять			
15.	Політика академічної доброчесності	У разі, якщо здобувач здає роботу іншого здобувача як свою власну, така робота анулюється і виконується повторно. У разі списування – повторне складання відповідного завдання. У разі використання текстових запозичень без належного цитування (академічний плагіат) - робота анулюється.			
16.	Посилання на Moodle	https://cdn.snau.edu.ua/moodle/course/view.php?id=5706			

2. РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ ЗА ОСВІТНІМ КОМПОНЕНТОМ ТА ЇХ ЗВ'ЯЗОК З ПРОГРАМНИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ НАВЧАННЯ

Результати навчання за ОК: Після вивчення освітнього компонента студент очікувано буде здатен...»	Програмні результати навчання, на досягнення яких спрямований ОК (зазначити номер згідно з нумерацією, наведеною в ОП) ¹			Як оцінюється РНД
	ПРН 4. Глибоко розуміти та імплементувати загальні принципи та методи маркетингової науки, а також методологію наукових досліджень, застосувати їх у власних дослідженнях та у викладацькій практиці.	ПРН 5. Представляти результати самостійних оригінальних наукових досліджень, які мають наукову новизну, теоретичне та практичне значення з дотриманням належної академічної доброчесності, а також демонструвати володіння методологією викладання професійно-орієнтованих дисциплін і нести відповідальність за навчання інших.	ПРН 9. Організувати та здійснювати освітній процес у сфері маркетингу, його наукове, навчально-методичне та нормативне забезпечення.	
ДРН 1 розробляти та реалізовувати освітній компонент у межах своєї спеціальності, визначати мету і завдання різних видів навчальних занять, добирати відповідний зміст, форми, методи і засоби освітньої взаємодії зі здобувачами вищої освіти, враховуючи знання зі спеціальності у викладанні, інтегрувати їх у дисципліну	x	x		Проект програми освітнього компонента
ДРН 2 розробити ефективну стратегію навчання-викладання та оцінювання відповідно до принципу конструктивного узгодження, поєднуючи поточні дослідження щодо навчання, викладання, оцінювання із власним досвідом як викладача і як студента		x	x	Проект програми освітнього компонента .взаємне оцінювання
ДРН 3 підготувати і провести лекційне заняття, практичне (семінарське) заняття з маркетингових дисциплін студентам бакалаврату з використанням різних методів викладання та форм рефлексії.		x	x	Симуляція, взаємне оцінювання , звіт з практики
ДРН 4 аналізувати процес навчання, в тому числі оцінювати своє викладання відповідно до навчальних цілей, самостійно, творчо та ініціативно приймати рішення щодо проблем сучасної освіти та визначати і обґрунтовувати оптимальні методи викладання із застосуванням сучасних інформаційних технологій та інноваційних методик відповідно до завдань, що стоять перед викладачем в	x	x	x	Звіт з практики, взаємне оцінювання

¹ Має відповідати Матриці забезпечення програмних результатів навчання відповідними компонентами освітньої програми, зазначається для обов'язкових освітніх компонентів ОП I та II рівня, для усіх (обов'язкових та вибіркових ОК) ОП III

освітньому процесі.				
ДРН 5 працювати у цілеспрямованій взаємодії із студентами, використовуючи інтерактивні методи відповідно до ситуації, а також співпрацювати з різними стейкхолдерами освітнього процесу			x	x
				Анкета зворотного зв'язку

3. ЗМІСТ ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА (ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ)

Тема. Перелік питань, що будуть розглянуті в межах теми	Розподіл в межах загального бюджету часу						
	Аудиторна робота				Самостійна робота		
	Лк		П.з / семін. з		Самостійна робота		Рекомендована література
	денна	заочна	денна	заочна	денна	заочна	
Тема 1. Значення та особливості викладання фахових дисциплін Методика викладання фахових дисциплін як наука та навчальна дисципліна Навчально-методичне забезпечення викладання фахових дисциплін Різновиди методів навчання при вивченні фахових дисциплін Інноваційні технології навчання в маркетинговій освіті.			2		12		[1-16] [1-10]
Тема 2. Практика підготовки і проведення лекцій з фахових дисциплін Лекція – основна форма навчання, її основні функції та роль. Види лекційних занять, методичні підходи до підготовки кожного виду лекцій. Основні етапи підготовки лекції, їх характеристика. Структура лекції: план, вступ, основна та заключна частини, їх характеристика. Конспект лекції, основні вимоги до його розробки. Логіка взаємозв'язку основних питань теми. Робота над текстом лекції до її проведення.			2		12		[1-16] [1-10]
Тема 3 Практика проведення лекційних занять Вступ, як найважливіша стадія лекції. Методичні підходи до викладу основної частини лекції. Методичний стиль викладача, характеристика. Конспектування, як один з найважливіших засобів концентрації уваги студентів			2		12		[1-16] [1-10]

Заклучна частина лекційного заняття. Робота викладача після проведеної лекції							
Тема 4. Методика проведення семінарських і практичних занять з фахових дисциплін Практичні заняття, методичні підходи до їх проведення. Семінарські заняття, їх основні функції та види. Методика їх проведення. Дискусія, методичні підходи до проведення			2		12		[1-16] [1-10]
Тема 5. Методи активізації навчального процесу. Ділова гра як метод навчання. Роль активних методів навчання усучасній освіті. Принципи активного навчання. Методи активізації лекційних занять. Методи активізації навчання на семінарських і практичних заняттях. Особливості ділової гри порівняно з іншими методами активного навчання. Етапи та принципи проведення ділової гри. Методика проведення ділової гри			4		14		[1-16] [1-10]
Тема 6. Організація самостійної роботи студентів Організація самостійної роботи студентів, необхідність її поєднання з іншими формами навчального процесу. Форми і методи організації самостійної роботи. Підготовка до лекційних, практичних та семінарських занять. Підготовка до поточного експрес-контролю (з кожної теми), рубіжного, коли оцінюються знання з 2-3 тем, та підсумкового. Система самоконтролю, її методичне забезпечення			4		12		[1-16] [1-10]
Тема 7. Дистанційне навчання: моделі, технології, перспективи Сутність та характерні риси дистанційного навчання. Організаційно-методичні моделі дистанційного навчання. Застосування smart-технологій у сучасному освітньому процесі			2		14		[1-16] [1-10]

Дистанційне навчання як засіб стимулювання самоосвіти							
Тема 8. Проведення контролю та оцінювання знань студентів з фахових дисциплін Контроль як методична проблема. Компоненти контролю знань студентів. Функції контролю та оцінювання знань. Форми контролю успішності навчання		2			12		[1-16] [1-10]
Всього		20			100		

4. МЕТОДИ ВИКЛАДАННЯ ТА НАВЧАННЯ

ДРН	Методи викладання (робота, що буде проведена викладачем <u>під час аудиторних занять, консультацій</u>)	К-сть годин	Методи навчання (які види навчальної діяльності має виконати <u>студент самостійно</u>)	К-сть годин
ДРН 1 розробляти та реалізовувати освітній компоненту межах своєї спеціальності, визначати мету і завдання різних видів навчальних занять, добирати відповідний зміст, форми, методи і засоби освітньої взаємодії зі здобувачами вищої освіти, враховуючи знання зі спеціальності у викладанні, інтегрувати їх у дисципліну	групова дискусія, пояснення, консультування	8	Проектування навчальних занять, самостійна робота з науковою та методичною літературою	10
ДРН 2 розробити ефективну стратегію навчання- викладання та оцінювання відповідно до принципу конструктивного узгодження, поєднуючи поточні дослідження щодо навчання, викладання, оцінювання із власним досвідом як викладача і як студента	Тематична дискусія, «круглий стіл», аналіз конкретних педагогічних ситуацій навчання через дію консультації викладача	8	Опрацювання теоретичного матеріалу, персоналізоване навчання,	12
ДРН 3 підготувати і провести лекційне заняття, практичне (семінарське) заняття з маркетингових дисциплін студентам бакалаврату з використанням різних методів викладання та форм рефлексії,	симуляція, групова робота консультації викладача взаємне навчання (peer to peer learning)	8	Читання (опрацювання теоретичного матеріалу), навчання через дослідження, проведення навчальних занять	12
ДРН 4 аналізувати процес навчання, в тому числі оцінювати своє викладання відповідно до навчальних цілей, самостійно, творчо та ініціативно приймати рішення щодо проблем сучасної освіти та визначати і обґрунтовувати оптимальні методи викладання із застосуванням сучасних інформаційних технологій та інноваційних методик відповідно до завдань, що стоять перед викладачем в освітньому процесі	групова дискусія, пояснення, консультування	8	Читання (опрацювання теоретичного матеріалу), навчання через дослідження, підготовка звіту	12

ДРН 5 працювати у цілеспрямованій взаємодії із студентами, використовуючи інтерактивні методи відповідно до ситуації, а також співпрацювати з різними стейкхолдерами освітнього процесу	дискусії, бесіди, круглі столи	8	Читання (опрацювання теоретичного матеріалу), навчання через дослідження	8
---	--------------------------------	---	--	---

5. ОЦІНЮВАННЯ ЗА ОСВІТНІМ КОМПОНЕНТОМ

5.1. Сумативне оцінювання

5.1.1. Для оцінювання очікуваних результатів навчання передбачено

№	Методи сумативного оцінювання	Бали / Вага у загальній оцінці	Дата складання
1.	Проект програми освітнього компонента	30 балів / 30 %	1-й тиждень
2.	Симуляція, взаємне оцінювання	15 балів / 15%	протягом практики
3.	Анкета зворотного зв'язку	20 балів / 20%	3-й тиждень
4.	Звіт з практики	35 балів / 35%	3-й тиждень
	Всього	100 балів	

5.1.2. Критерії оцінювання

Проект програми освітнього компонента	<21 балів	21-25 балів	26-31 балів	32-35 балів
	Не всі складові програми розроблено та/або інформація подана неструктуровано, немає структури освітнього компонента, результати представлено у невідповідному форматі	Наявні усі складові без детального обґрунтування. Результати навчання не завжди сформулювало відповідно до принципу SMART, інформація щодо методів навчання викладання не структуровано, не продемонстровано відповідність принципу конструктивного узгодження. Проект програми подано у відповідному форматі	Результати навчання сформовано відповідно до принципу SMSRT, узгоджено з методами викладання, навчання та оцінюванням. Результати представлено у відповідному форматі.	Результати навчання сформовано відповідно до принципу SMART, узгоджено з методами викладання, навчання та оцінюванням. Програма сформована на основі бенчмаркунгу, містить інноваційні практики викладання та навчання, що є результатом досліджень здобувача. Результати представлено у відповідному форматі.
Симуляція + взаємне оцінювання	<9 балів	9-11 балів	12-13 балів	14-15 балів
	Здобувачі не беруть участь у груповому обговоренні, на надають зворотній зв'язок, не висловлюють думку щодо проблеми на виступи інших.	Здобувачі беруть участь у груповому обговоренні, Зворотній зв'язок не структурований, не надано рекомендацій. Під час оцінювання колег надано оцінювання не відповідно до критеріїв.	Здобувачі беруть участь у симуляції, ґрунтовно формують рекомендації та пропозиції. Під час оцінювання надано оцінювання відповідно до критеріїв.	Здобувачі беруть участь у симуляції, ґрунтовно формують рекомендації та пропозиції. Під час оцінювання колег надано оцінювання чітко відповідно до критеріїв.
	0 балів	1-9 балів	10-19 балів	20 балів

Анкета зворотнього зв'язку	Завдання не виконане у визначений викладачем термін або виконане з порушенням норм академічної доброчесності.	Завдання підготовлено не вчасно. Представлення критеріїв оцінки у спосіб, що не розкриває його зміст і результатів	Завдання підготовлено вчасно Представлення критеріїв оцінки у відповідному форматі.	Завдання підготовлено вчасно Представлення результатів досліджень у спосіб, що є найбільш відповідним за певних обставин з використанням різних форм подання інформації
	<18 балів	18-25 балів	26-31 балів	32-35 балів
	Частково виконана робота, оформлення не відповідає вимогам	Робота виконана в повному обсязі; аспірант виявляє елементарні знання окремих положень педагогічної практики, зіставляє, узагальнює та аналізує інформацію обробляє та інтерпретує дані, одержані результати, оформлення роботи частково відповідає вимогам	Робота виконана в повному обсязі, аспірант обгрунтовано викладає результати практики, аналізує, синтезує, узагальнює та оцінює інформацію, обробляє та логічно інтерпретує дані, одержані результати, оформлення тексту, літератури відповідає вимогам	Робота виконана в повному обсязі; аспірант вільно, самостійно й аргументовано викладає результати практики, глибоко та всебічно розкриває її зміст, шукає, аналізує, синтезує, узагальнює та критично оцінює інформацію, оформлення тексту, літератури відповідає

5.2. Формативне оцінювання:

Для оцінювання поточного прогресу у навчанні та розуміння напрямів подальшого удосконалення передбачено

№	Елементи формативного оцінювання	Дата
1	Усний зворотний зв'язок на звіт з практики	після презентації
2	1. Усний зворотний зв'язок від викладача під час роботи над проектом. 2. Письмовий зворотний зв'язок на проект від викладача і від колег здобувачів.	1. Протягом занять, 2. Протягом 2 тижнів після складання
3	Усний зворотній зв'язок від викладача та студентів	під час занять

В межах дисципліни передбачено **взаємне оцінювання (peertopeerassessment)** як елемент формативного оцінювання (після презентації звіту з практики, а також проекту) та сумативного оцінювання – з 35 балів за дослідницьку роботу 25 балів має можливість поставити викладач, 10 балів – здобувач-рецензент. Такий підхід дозволяє розвинути у здобувачів навички оцінювання, самооцінювання та відповідальності, що є критично важливим для них як для майбутніх викладачів.

6. НАВЧАЛЬНІ РЕСУРСИ (ЛІТЕРАТУРА)

Основна

1. Tahir A.G., Rizvi S.A.A., Khan M.B., Ahmad F. Keys of educational marketing. *Journal of Applied Environmental and Biological Sciences*. 2017. № 7 (1). P. 180–187.
2. Roskosa A. Stukalina Yu. Marketing in higher education in the agenda of increasing international enrolment. *Rural environment. Education. Personality*. 2019. Vol. 12. P. 119–125.
3. Академічна доброчесність: проблеми дотримання та пріоритети поширення серед молодих вчених: монографія / за заг. ред. Н. Г. Сорокіної, А. Є.

Артюхова, І. О. Дегтярьової. Дніпро: ДРІДУ НАДУ, 2017. 169 с.

4. Артемова Л.В. Педагогіка і методика вищої школи. Київ: Кондор. 2012. 272 с.
5. Баранова Н.П. Тренінги для вчителів з педагогічної майстерності. Х.: Вид. група «Основа», 2009. 159 с.
6. Головенкін В. П. Педагогіка вищої школи: підручник; 2-ге вид., переробл. і доповн. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. 290 с. URL: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/29032>
7. Гончарова О.В. Маркетинг на ринку освітніх послуг. *Вчені записки університету «Крок»*. 2018. Вип. 49. С. 169–178.
8. Жегус О.В. Ринок послуг вищої освіти як основа маркетингової діяльності вищого навчального закладу. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2017. Вип. 1 (25). С. 269–281 URL: <http://elib.hduht.edu.ua/jspui/handle/123456789/1820>.
9. Карпенко, Н. В. Процес взаємодії ВНЗ та підприємств – баз практичної підготовки майбутніх маркетологів. Якість вищої освіти: вдосконалення змісту та організації практичної підготовки студентів[Текст] : матеріали XL Міжнародної науково-методичної конференції (м. Полтава, 25–26 лютого 2015 року). Полтава : ПУЕТ, 2015. С. 266–269.
10. Карпенко Н, Іваннікова М. Маркетингова освіта: як не втратити її актуальність під час пандемії COVID-19. V Міжнародна науково-практична Інтернет-конференція «Маркетингова освіта в Україні», 2021. Київ, ДВНЗ ім. В. Гетьмана «КНЕУ». https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/36670/Mou_21-3.pdf?sequence=1
11. Марченко О.Г. Основи педагогічної майстерності. Х.: Вид. група «Основа». 2009. 112 с.
12. Стрельников В. Компоненти професійної компетентності викладача вищої школи *Гуманітарний вісник*. 2013. № 28. С. 278–285.
13. Теслюк В.М., Лузан П.Г., Шовкун Л.М. Основи педагогічної майстерності: навчальний посібник. К.: ДАККІМ, 2010. 244 с.
14. Ткачук С.В., Стахурська С.А., Стахурський В.О. Маркетинг освітніх послуг: проблеми та перспективи. *Наукові праці Національного університету харчових технологій*. 2018. № 1, Т. 24. С. 37–47.
15. Чернілевський Д.В., Гамрецький С., Зарічанський О.А., Луцький І.М., Пшеничнюк О.В. Педагогіка вищої школи: підручник. Вінниця: АМСКП, Глобус-Прес, 2010. 408 с.
16. Шевченко О.А., Хозраткулова І.А. Тренінги професійного становлення молодих педагогів. Х.: Вид. група «Основа», 2010. 12 с.

Законодавчі та нормативні документи

1. Про вищу освіту: Закон України від 01.07.2014 р. № 1556 -VII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556_-18
2. Про затвердження та введення в дію Положення про педагогічну практику здобувачів ступеня доктора філософії у Сумському національному аграрному університеті. Наказ ректора Сумського національного аграрного університету №414-к від 28.10. 2020 URL: <http://science.snau.edu.ua/wp-content/uploads/2020/10/PedPracticaAsp.pdf>
3. Положення про педагогічну (викладацьку) практику здобувачів ступеня доктора філософії у Сумському національному аграрному університеті. Наказ ректора Сумського національного аграрного університету №414-к від 28.10.2020 URL: https://snau.edu.ua/wp-content/uploads/2020/11/PedPractic_Polohgennya.pdf
4. Про затвердження Положення про електронні освітні ресурси: Наказ МОН

молодь спорт України від 01.10.2012 № 1060. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z169512>.

5. Про Національну стратегію розвитку освіти в Україні на період до 2021 року: Указ Президента України від 25.06.2013 № 344/2013. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/344/2013>.
6. Положення про дистанційне навчання (Затверджено наказом Міністерства освіти і науки України 21.01.2004 № 40) URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0703-13#n18>
7. Порядок підготовки здобувачів вищої освіти ступеня доктора філософії та доктора наук у вищих навчальних закладах (наукових установах). Постанова Кабінету міністрів України від 23.03.2016 № 261.

Додаткова

8. Островецька М. О. Методика викладання дисципліни "маркетинг fashion-бізнесу" при підготовці спеціалістів в області дизайну одягу. [Вісник Харківської державної академії дизайну і мистецтв](#). - 2011. - № 4. - С. 49-51. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/had_2011_4_15
9. Грицуленко С.І. Методика викладання економічних дисциплін: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Грицуленко С.І., Потапова-Сінько Н.Ю., Гарбера К.М. – Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2012. – 224 с.
10. Модернізація вищої освіти України і Болонський процес / Укл. М. Ф. Степко, Я. Я. Болюбаш, К. М. Левківський, Ю. В. Сухарніков. К.: Вид-во НМЦВО МОНУ, 2004. 24 с.

Веб-ресурси

1. Міністерство освіти і науки України: <https://mon.gov.ua/ua>
2. Національне агентство із забезпечення якості вищої освіти: <https://office.naq.gov.ua/>