

Міністерство освіти і науки України  
Сумський національний аграрний університет  
Факультет економіки і менеджменту  
Кафедра менеджменту імені професора Л.І. Михайлової

**Робоча програма (силабус) освітнього компонента**  
**Конфліктологія та психологія управління**  
статус - обов'язковий

Реалізується в межах освітньої програми

**«Маркетинг»**

(назва)

за спеціальністю

075 «Маркетинг»

(шифр, назва)

на другому (магістерському) рівні вищої освіти

Розробник:

Галинська А.В., к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту імені професора Л.І. Михайлової  
(прізвище, ініціали) (вчений ступінь та звання, посада)

Розглянуто та схвалено на засіданні кафедри менеджменту імені професора Л.І. Михайлової	та на протокол від 18.06.2024 р. № 17
Завідувач кафедри	 Орсова А.І. (прізвище, ініціали)

Погоджено:

Гарант освітньої програми

Маргарита ЛИШЕНКО  
(ПІБ)

Декан факультету, де реалізується освітня програма

Маргарита ЛИШЕНКО  
(ПІБ)

Рецензія на робочу програму(додається) надана:

(ПІБ)

(ПІБ)

Методист відділу якості освіти,  
ліцензування та акредитації

(підпис)

(ПІБ)

Зареєстровано в електронній базі: дата: 18.06. 2024 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	Маркетинг							
2.	Факультет/кафедра	Факультет економіки і менеджменту/ кафедра менеджменту імені професора Л.І. Михайлової							
3.	Статус ОК	Обов'язковий / вибірковий							
4.	Програма/Спеціальність (програми), складовою яких є ОК для (заповнюється для обов'язкових ОК)	Освітньо-професійна програма «Маркетинг»							
5.	Рівень НРК	Другий (магістерський) рівень вищої освіти							
6.	Семестр та тривалість вивчення	Денна/Заочна 1 семестр, 15 тижнів /1 семестр, 18 тижнів							
7.	Кількість кредитів ЄКТС	5							
8.	Загальний обсяг годин та їх розподіл	Контактна робота(заняття)						Самостійна робота	
		Лекційні		Практичні /семинарські		Лабораторні			
		Ден на 30	Заоч. 10	Ден на 30	Заоч. 10	Ден на -	Заоч. -	Денна 90	Заоч. 130
9.	Мова навчання	Державна (українська)							
10.	Викладач/Координатор освітнього компонента	Галинська Ангеліна Вікторівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту імені професора Л.І. Михайлової Години консультацій – кожного вівторка о 12.15, кабінет 303 е							
10.1	Контактна інформація	vlalinka@ukr.net							
11.	Загальний опис освітнього компонента	Освітній компонент «Конфліктологія та психологія управління» є важливою складовою частиною підготовки фахівця та займає суттєве місце в його майбутній практичній діяльності. Розвиває формування у здобувачів вищої освіти правильного розуміння сутності конфлікту, їх витоків, причин виникнення конфліктних ситуацій, функцій конфліктів в колективах; вмінь адекватно оцінити внутрішній і зовнішній конфлікт, Вивчення освітнього компоненту допомагає вирішити конфліктну ситуацію в умовах виробництва, сімейному, особистому житті.							
12.	Мета освітнього компонента	Мета: формування психологічного аналізу особистостей та міжособистісних взаємин у групах;							

		формування у здобувачів вищої освіти правильного розуміння поняття конфлікту, набування навичок самостійно визначати, аналізувати і систематизувати справжні причини виникнення конфліктних ситуацій в різних сферах нашого суспільства; опанувати основи, механізми і методи управління конфліктними ситуаціями, а також сформувати навички для їх регулювання; розвинути і закріпити навички і готовність в психологічному плані для орієнтування в конфліктах.
13.	Передумови вивчення ОК, зв'язок з іншими освітніми компонентами ОП	Особливі умови відсутні
14.	Політика академічної доброчесності	Дотримання академічної доброчесності здобувачами вищої освіти передбачає самостійне виконання навчальних завдань, завдань поточного та підсумкового контролю, результатів навчання. Очікується, що здобувачі вищої освіти будуть дотримуватися принципів академічної доброчесності, усвідомлюючи наслідки її порушення, що визначається нормативними документами Сумського національного аграрного університету, зокрема Кодексу академічної доброчесності, Положенням про запобігання та виявлення академічного плагіату в Сумському НАУ (повний перелік нормативних документів розміщений на сайті університету <a href="https://snau.edu.ua/viddil-zabezpechennya-yakosti-osviti/zabezpechennya-yakosti-osviti/akademichna-dobrochesnist/">https://snau.edu.ua/viddil-zabezpechennya-yakosti-osviti/zabezpechennya-yakosti-osviti/akademichna-dobrochesnist/</a> ).

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

Результати навчання за ОК: Після вивчення освітнього компонента здобувач вищої освіти очікувано буде здатен...»	Програмні результати навчання, на досягнення яких спрямований ОК (зазначити номер згідно з нумерацією, наведеною в ОП) <sup>1</sup>					Як оцінюється ДРН
	ПРН <sub>8</sub>	ПРН <sub>10</sub>	ПРН <sub>14</sub>	ПРН <sub>16</sub>	ПРН <sub>18</sub>	

<sup>1</sup> 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

ДРН 1. Розуміти набуті знання, розуміти предметну область, використовуючи теоретичну та практичну базу, навчитися з успіхом використовувати їх на практиці для роботи в соціальної комунікації.	х			х		Поточне опитування, тест множинного вибору
ДРН 2. Набути навички інтерактивної комунікації, групової взаємодії, проявляти лідерські здібності, та зчитувати «невербальні сигнали»			х		х	Індивідуальн е завдання
ДРН 3. Набувати здатність мотивувати людей та рухатись до спільної мети, вміти залагоджувати конфліктні ситуації та уникати конфліктної взаємодії		х				Ситуаційні завдання, дискусійні питання, кейси
ДРН 4. Набувати здатність знаходити компроміс, розвивати навички в вирішенні	х	х			х	Поточне опитування, групові завдання, кейси

конфліктних ситуацій, розвивати вміння в вирішенні управлінських завдань.						
---	--	--	--	--	--	--

ПРН<sub>8</sub> Використовувати методи міжособистісної комунікації в ході вирішення

колективних задач, ведення переговорів, наукових дискусій у сфері маркетингу

ПРН<sub>10</sub> Обґрунтовувати маркетингові рішення на рівні ринкового суб'єкта із

застосуванням сучасних управлінських принципів, підходів, методів, прийомів

ПРН<sub>14</sub> Формувати маркетингову систему взаємодії, будувати довгострокові взаємовигідні відносини з іншими суб'єктами ринку

ПРН<sub>16</sub> Консультувати працівників підприємства з питань торговельно-збутової, комунікаційної, асортиментної, логістичної, інноваційної, стратегічної та цінової діяльності підприємства; вміти організовувати товарні, фінансові, інформаційні потоки у ринкових каналах розподілу

ПРН<sub>18</sub> Аналізувати і диференціювати причини та психологію виникнення конфліктів; розвивати та підтримувати лідерські якості в управлінні організаціями; використовувати інформаційні та комунікаційні технології; вміти розробляти заходи з поліпшення іміджу організації в контексті соціальної відповідальності

### 3. ЗМІСТ ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА (ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ)

Тема. Перелік питань, що будуть розглянуті в межах теми	Розподіл в межах загального бюджету часу			Рекомендована література <sup>2</sup>
	Аудиторна робота		Самостійна робота	
	Лк	П.з / семін. з	Лаб. з.	
Тема 1. <i>Психологія управління як галузь психологічної науки</i> 1. Психологія управління як галузь науки (предмет, об'єкт і завдання психології управління). 2. Основні теорії особистості в маркетингу. 3. Функції та основні категорії психології управління	2/2	2/-		6/8  Основна література: 1-4 Додаткова література: 6-13 Програмне забезпечення: 14, 15

<sup>2</sup>Конкретне джерело із основної чи додатково рекомендованої літератури

<p>Тема 2. <i>Особистість в організації</i></p> <p>1.Особливості розумових процесів.</p> <p>2.Культура професійного мислення.</p> <p>3.Методи вивчення психологічних теорій особистості в маркетингу.</p>	2/-	2/2		8/10	<p>Основна література: 2-4</p> <p>Додаткова література: 7-12</p> <p>Програмне забезпечення: 14, 15</p>
<p>Тема 3. <i>Колектив як об'єкт управління</i></p> <p>1.Морально-психологічний клімат колективу і його динаміка в маркетингу.</p> <p>2.Лідерство у групах і колективах, типологія лідерства.</p>	2/2	2/-		6/10	<p>Основна література: 1-4</p> <p>Додаткова література: 6-13</p> <p>Програмне забезпечення: 14, 15</p>
<p>Тема 4. <i>Психологія маркетингу управлінської діяльності</i></p> <p>1.Визначення понять «лідерство» і «лідер-маркетолог».</p> <p>2.Харизма маркетолога і управлінські архетипи в маркетингу.</p> <p>3.Повноваження влади і влади.</p> <p>4.Професійно важливі управлінські якості фахівця-маркетолога.</p>	2/2	2/-		8/8	<p>Основна література: 2-4</p> <p>Додаткова література: 7-12</p> <p>Програмне забезпечення: 14, 15</p>
<p>Тема 5. <i>Психологія ефективного ділового спілкування</i></p> <p>1.Статус і авторитет керівника в маркетингу.</p> <p>2.Влада керівника організації.</p> <p>3.Професійні якості авторитетного керівника-маркетолога.</p>	2/-	2/2		6/10	<p>Основна література: 1-4</p> <p>Додаткова література: 6-13</p> <p>Програмне забезпечення: 14, 15</p>
<p>Тема 6. <i>Психологічні основи управлінських функцій в маркетингу</i></p>	2/2	2/-		6/10	<p>Основна література: 2-4</p>



1.Психологічні аспекти процесу прийняття управлінських рішень. Характерні помилки. 2.Взаємодія людини з комп'ютером в системах управління					Додаткова література: 7-12 Програмне забезпечення: 14, 15
Тема 7. <i>Історичні основи конфліктології</i> 1.Історія вітчизняної конфліктології. 2. Публікації наукових праць по проблемі конфлікту	2/-	2/-		6/8	Основна література: 1-4 Додаткова література: 6-13 Програмне забезпечення: 14, 15
Тема 8. <i>Методичні основи конфліктології</i> 1.Конфлікт у науках. 2.Еволюція конфліктів. 3.Системне поняття конфліктів.	2/-	2/-		6/10	Основна література: 2-4 Додаткова література: 7-12 Програмне забезпечення: 14, 15
Тема 9. <i>Теоретичні основи конфліктології в маркетингу.</i> 1.Конфлікт як тип складних ситуацій. 2.Структура конфліктостійкості особистості 3.Класифікація конфліктів 4.Причини конфліктів	2/-	2/-		6/8	Основна література: 1-4 Додаткова література: 6-13 Програмне забезпечення: 14, 15
Тема 10. <i>Динаміка конфлікту</i> 1.Юридичні аспекти співпраці зі ЗМІ. 2.Ефективна співпраця зі ЗМІ. 3.Комунікація в соціальних медіа: Facebook, Instagram, Twitter та ін.	2/2	2/2		6/10	Основна література: 2-4 Додаткова література: 7-12 Програмне забезпечення: 14, 15

<p>Тема 11. <i>Конфлікти в різних сферах взаємодії людини</i></p> <p>1. Умови виникнення внутрішнього особистого конфлікту.</p> <p>2. Основні причини, типологія, наслідки та подолання шлюбних конфліктів.</p> <p>3. Конфлікти в педагогічній діяльності. Конфлікти діяльності.</p>	4/-	2/-		6/10	<p>Основна література: 1-4</p> <p>Додаткова література: 6-13</p> <p>Програмне забезпечення: 14, 15</p>
<p>Тема 12. <i>Попередження конфліктних взаємовідносин</i></p> <p>1. Принципи психологічного посередництва у конфлікті.</p> <p>2. Тактики взаємодії третьої сторони з опонентами при врегулюванні конфлікту.</p> <p>3. Особливості процесу вирішення конфліктів за участю третьої сторони</p>	2/-	2/2		8/10	<p>Основна література: 2-4</p> <p>Додаткова література: 7-12</p> <p>Програмне забезпечення: 14, 15</p>
<p>Тема 13. <i>Вирішення конфліктів</i></p> <p>1. Завершення конфліктів: критерії, форми.</p> <p>2. Етапи вирішення конфлікту</p> <p>3. Основні тактики впливу на опонента в конфлікті</p> <p>4. Переговори як спосіб завершення конфлікту.</p>	2/-	2/-		6/10	<p>Основна література: 1-4</p> <p>Додаткова література: 6-13</p> <p>Програмне забезпечення: 14, 15</p>
<p>Тема 14. <i>Посередницька діяльність наприкінці конфліктів</i></p> <p>1. Теоретичні основи переговорного процесу.</p> <p>2. Загальні тактичні прийоми ведення переговорів.</p>	2/-	4/2		6/8	<p>Основна література: 2-4</p> <p>Додаткова література: 7-12</p> <p>Програмне забезпечення: 14, 15</p>
Всього	30/10	30/10		90/130	

#### 4. МЕТОДИ ВИКЛАДАННЯ ТА НАВЧАННЯ

ДРН	Методи викладання (робота, що буде проведена викладачем <u>під час аудиторних занять, консультацій</u> )	Методи навчання (які види навчальної діяльності має виконати здобувач вищої освіти <u>самостійно</u> )
ДРН 1. Розуміти набуті знання, розуміти предметну область, використовуючи теоретичну та практичну базу, навчитися з успіхом використовувати їх на практиці для роботи в соціальної комунікації.	Навчальна лекція, використання електронних засобів навчання (мультимедійне обладнання).	Самостійна робота з підручником, ситуаційні завдання, тестування.
ДРН 2. Набути навички інтерактивної комунікації, групової взаємодії, проявляти лідерські здібності, та зчитувати «невербальні сигнали»	Прийом усного викладу інформації, прийоми активізації мислення здобувачів вищої освіти, метод демонстрацій.	Індивідуальна та групова форма роботи, аналіз конкретних ситуацій, дерево рішень
ДРН 3. Набувати здатність мотивувати людей та рухатись до спільної мети, вміти залагоджувати конфліктні ситуації та уникати конфліктної взаємодії	Лекції-обговорення, використання електронних засобів навчання (мультимедійне обладнання).	Прийоми формування висновків з бесіди, вправи з коментуванням.
ДРН 4. Набувати здатність знаходити компроміс, розвивати навички в вирішенні конфліктних ситуацій, розвивати вміння в вирішенні управлінських завдань.	Навчальна лекція, використання електронних засобів навчання (мультимедійне обладнання), тематична дискусія, прийоми активізації мислення здобувачів вищої освіти.	Індивідуальне та фронтальне опитування, практичні завдання, кейси

#### 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.	Поточне опитування, оцінка теоретичних знань, вирішення дискусійних питань	20 балів/20 %	Протягом 5 тижня
2.	Виконання ситуаційних завдань, групових завдань, кейсів	20 балів/20 %	Протягом 7 тижня
3.	Тест множинного вибору	15 балів /15 %	Протягом 9 тижня
4.	Індивідуальне завдання: провести аналіз рекламних кампаній: Дослідіть психологічний вплив різних рекламних стратегій на споживачів та оцініть ефективність реклами з точки зору психологічного впливу на цільову аудиторію.	15 балів /15 %	Протягом 13 тижня
5.	Залік – тест множинного вибору	30 балів / 30%	За затвердженим графіком

#### 5.1.2. Критерії оцінювання

Компонент	Незадовільн о	Задовільн о	Добре	Відмінно
	<12 балів	12 – 14 балів	15 – 17 балів	18 – 20 балів
Поточне опитування, оцінка теоретичних знань, вирішення дискусійних питань	Менше 60 % правильних відповідей	60 % - 74 % правильних відповідей	75 % - 89 % правильних відповідей	90-100 % правильних відповідей
Виконання ситуаційних завдань, групових завдань, кейсів	<12 балів	12 – 14 балів	15 – 17 балів	18 – 20 балів
	Менше 60 % правильних відповідей	60 % - 74 % правильних відповідей	75 % - 89 % правильних відповідей	90-100 % правильних відповідей
Тест множинного вибору	<9 балів	9 – 10 балів	11- 13 балів	14 – 15 балів
	Менше 60 % правильних відповідей	60 % - 74 % правильних відповідей	75 % - 89 % правильних відповідей	90-100 % правильних відповідей

Індивідуальне завдання: проведіть аналіз рекламних кампаній: Дослідіть психологічний вплив різних рекламних стратегій на споживачів та оцініть ефективність реклами з точки зору психологічного впливу на цільову аудиторію..	<9 балів	9 – 10 балів	11- 13 балів	14 – 15 балів
	Завдання виконано не вірно, значні прогалини в знанні основного матеріалу	Тема розкрита не повністю, не витримана структура роботи або відсутні окремі її складові.	Виконано усі вимоги завдання, але тема розкрита недостатньо, зустрічаються граматичні та редакційні помилки	Виконано усі вимоги завдання, продемонстровано , креативність, вдумливість, запропоновано власне вирішення проблеми
Залік – тест множинного вибору	<18 балів	18 - 22 балів	23 – 26 балів	27 – 30 балів
	Завдання виконано не вірно. Здобувач не в змозі вірно викласти зміст більшості питань.	Надано відповідь від 60% до 74% завдання	Завдання виконано від 75 % до 89 %, частина завдань є неповними	Завдання виконано у повному обсязі з дотриманням вимог

### 5.2. Формативне оцінювання:

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

№	Елементи формативного оцінювання	Дата
1	Усне опитування після вивчення кожної теми ОК	щотижня
2	Усний зворотній зв'язок від викладача на письмове опитування поточного контролю	Протягом 7 та 14 тижня

3	Усний зворотний зв'язок від викладача та здобувачів вищої освіти щодо виконання індивідуального завдання	Протягом 13 тижня
4	Моніторинг діяльності здобувача вищої освіти (оцінка викладача, самооцінка здобувача вищої освіти)	щомісяця

**5.3. Шкала оцінювання (підсумкова) – загальноприйнята для університету:**

<b>Сума балів за всі види навчальної діяльності</b>	<b>Оцінка ECTS</b>	<b>Оцінка за національною шкалою (для екзамену)</b>
90 – 100	<b>A</b>	відмінно
82-89	<b>B</b>	добре
75-81	<b>C</b>	
69-74	<b>D</b>	
60-68	<b>E</b>	задовільно
35-59	<b>FX</b>	незадовільно з можливістю повторного складання
1-34	<b>F</b>	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням освітнього компоненту

## 6. НАВЧАЛЬНІ РЕСУРСИ (ЛІТЕРАТУРА)

### 6.1. Основні джерела

#### 6.1.1. Підручники, посібники

- 1.Бакаленко О.А. Психологія управління: навч. посіб. Харків: ХНУРЕ. 2020. 120 с. URL:  
<https://zavtrasessiya.com/index.pl? Act = PRODUCT &id = 3800>
- 2.Сивогракова З. А., Алексєєнко Н. В. Психологія конфліктів. Соціально-психологічний вимір управління конфліктами: Конспект лекції. – Харків: УкрДУЗТ, 2020. 52 с.
- 3.Конфліктологія і психологія управління: Навч. посібник / Р.А.Калениченко; А.С.Коханець. – К.: КНУБА, 2021. – 167 с.
- 4.Липовська О.А., Письменний І.В. Психологія управління : навч. посіб. Дніпро: ГРАНІ, 2019. 198 с. URL:  
[http://www.dridu.dp.ua/biblioteka/doc/Psykholohiya\\_upravlinnya.pdf](http://www.dridu.dp.ua/biblioteka/doc/Psykholohiya_upravlinnya.pdf)
- 5.Петрінко В.С. Конфліктологія: навчальний посібник. Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2020. 360 с.

#### 6.1.2. Методичне забезпечення

- 1.Конспект лекцій: Галинська А.В. Конфліктологія та психологія управління: конспект лекцій з дисципліни для студентів спеціальності: 075 «Маркетинг», 073 «Менеджмент», 051 «Економіка», 071 «Облік і оподаткування», 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», 126 «Інформаційні системи та технології», 281 «Публічне управління та адміністрування» ОС «Магістр» денної та заочної форми навчання. Суми. 2022. 144 с. (Протокол № 4 від 12.05.22 р.)
2. Галинська А.В. Методичні вказівки щодо виконання практичної роботи для здобувачів вищої освіти 075 «Маркетинг» денної та заочної форм навчання ОС «Магістр»/ Галинська А.В. Суми, 2023». Протокол № 12 засідання кафедри від «02» травня 2023 р. Протокол № 10 засідання кафедри від «30» травня 2023 р.
3. Галинська А.В. Методичні вказівки щодо виконання самостійної роботи для здобувачів вищої освіти 075 «Маркетинг» денної та заочної форм навчання ОС «Магістр»/ Галинська А.В. Суми, 2023». Протокол № 12 засідання кафедри від «02» травня 2023 р. Протокол № 10 засідання факультету від «30» травня 2023 р.
- 4.Навчальний курс в системі “MOODLE” CHAY URL:  
<https://cdn.snau.edu.ua/moodle/course/view.php?id=1893>

### 6.2. Додаткові джерела

- 1.Вирішення конфліктів в Україні та закордоном (Український центр порозуміння). URL: [www.commonground.org.ua](http://www.commonground.org.ua)

2. Національна служба посередництва і примирення. URL: [www.nspp.gov.ua](http://www.nspp.gov.ua)

3. Anhelina Halynska, Huang Xiang. Strengthen of human resources management and improve enterprise competitiveness. *Електронний науково-практичний журнал «Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій»*. Інфраструктура ринку, 2020. № 48. С87-90.

4. Anhelina Halynska, Zhao Bingxu. The characteristics of Chinese sports psychology of management and its application in training and competition. *Збірник наукових праць Державного університету інфраструктури та технологій: Серія «Економіка і управління»*. Вип. 51. К.: ДУІТ, 2022. С. 14-19.

5. Halynska A. Psychology Managing social conflicts through mediation. *Збірник наукових праць Державного університету інфраструктури та технологій: Серія «Економіка і управління»*. Вип. 51. К.: ДУІТ, 2022. С. 71-74.

6. Галинська А.В., Щербак Т.В. Психологічні основи прийняття управлінських рішень в організації. *Управління та адміністрування в умовах протидії гібридним загрозам національній безпеці*. Матеріали II міжнародної науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.) 2021. С. 63-64.  
<https://philarchive.org/archive/MAK-14>

### **6.3. Програмне забезпечення**

1. Платформа для організації відеоконференції Zoom.

2. Інтернет-сервіс онлайн тестуванні та створення вікторин Quizizz.com



Рецензія на робочу програму (силабус) ОК Конфліктологія та психологія  
управління  
Розроблену викладачем кафедри менеджменту імені професора Л.І.Михайлової  
Галинською А.В.

<b>Параметр, за яким оцінюється робоча програма (силабус) освітнього компонента гарантом або членом проектної групи</b>	<b>Так</b>	<b>Ні</b>	<b>Коментар</b>
Результати навчання за освітнім компонентом (ДРН) відповідають НРК			
Результати навчання за освітнім компонентом (ДРН) відповідають передбаченим ПРН (для обов'язкових ОК)			
Результати навчання за освітнім компонентом дають можливість виміряти та оцінити рівень їх досягнення			

Член проектної групи ОП \_\_\_\_\_ (назва) \_\_\_\_\_ (ПІБ) \_\_\_\_\_ (підпис)

<b>Параметр, за яким оцінюється робоча програма (силабус) освітнього компонента викладачем відповідної кафедри</b>	<b>Так</b>	<b>Ні</b>	<b>Коментар</b>
Загальна інформація про освітній компонент є достатньою			
Результати навчання за освітнім компонентом (ДРН) відповідають НРК			
Результати навчання за освітнім компонентом (ДРН) дають можливість виміряти та оцінити рівень їх досягнення			
Результати навчання (ДРН) стосуються компетентностей здобувачів вищої освіти, а не змісту освітнього компоненту (містять знання, уміння, навички, а не теми навчальної програми освітнього компоненту)			
Зміст ОК сформовано відповідно до структурно-логічної схеми			
Навчальна активність (методи викладання та навчання) дає змогу здобувачам вищої освіти досягти очікуваних результатів навчання (ДРН)			
Освітній компонент передбачає навчання через дослідження, що є доцільним та достатнім для відповідного рівня вищої освіти			

Стратегія оцінювання в межах освітнього компонента відповідає політиці Університету/факультету			
Передбачені методи оцінювання дозволяють оцінити ступінь досягнення результатів навчання за освітнім компонентом			
Навантаження здобувачів вищої освіти є адекватним обсягу освітнього компонента			
Рекомендовані навчальні ресурси є достатніми для досягнення результатів навчання (ДРН)			
Література є актуальною			
Перелік навчальних ресурсів містить необхідні для досягнення ДРН програмні продукти			

Рецензент (викладач кафедри) \_\_\_\_\_ (назва) \_\_\_\_\_ (посада, ПІБ) \_\_\_\_\_ (підпис)