

## Силабус навчальної дисципліни

### «Управління трудовим потенціалом фармацевтичних підприємств»

Галузь знань: 07 Управління та адміністрування

Спеціальність: 075 Маркетинг

Освітня програма: Маркетинг

Рівень вищої освіти: перший (бакалаврський)

Курс: 3

Семестр: 5

<b>Факультет</b>	Навчально-науковий інститут економіки та бізнес-освіти
<b>Кафедра</b>	<b>Маркетингу, менеджменту та управління бізнесом</b>
<b>Викладач(-і)</b>	<b>ПІБ: Гарматюк Олена Валентинівна</b> <b>Посада:</b> ст. викладач кафедри маркетингу, менеджменту та управління бізнесом. <b>E-mail:</b> harmatiuk.o@udpu.edu.ua
<b>Лінк на освітній контент дисципліни</b>	<a href="https://udpu.edu.ua/documents/educational-programs">https://udpu.edu.ua/documents/educational-programs</a>
<b>Статус дисципліни</b>	Навчальна дисципліна вільного вибору
<b>Загальний обсяг дисципліни: кредити ЄКТС / години</b>	4/120
<b>Обсяг дисципліни (години) та види занять</b>	<b>Денна форма:</b> лекції (30 год.), практичні (30 год.), самостійна робота (60 год.) <b>Заочна форма:</b> лекції (8 год.), практичні (8 год.), самостійна робота (104 год.)
<b>Політика дисципліни</b>	<b>Академічна доброчесність.</b> Очікується, що здобувачі вищої освіти будуть дотримуватися принципів академічної доброчесності, усвідомлюючи наслідки її порушення, що визначається Кодексом академічної доброчесності Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини. <b>Відвідування занять.</b> Відвідування занять є важливою складовою освітнього процесу. Очікується, що здобувачі вищої освіти відвідають всі лекції і семінарські (практичні) заняття курсу. Пропуски семінарських (практичних) занять відпрацьовуються в обов'язковому порядку. Здобувач вищої освіти зобов'язаний відпрацювати пропущене заняття упродовж двох тижнів з дня пропуску його. <b>Креативна ініціатива здобувача вищої освіти.</b> Здобувачі вищої освіти мають можливість за власною ініціативою підготувати доповіді до визначених робочою програмою тем семінарських (практичних) занять на основі пошуку та огляду наукових публікацій за заданою проблематикою дисципліни, поглибленому опрацюванні окремих лекційних тем або питань; при виконанні ІНДЗ самостійно вибирають його тему та творчо підходять до його вирішення.
<b>Що будемо вивчати?</b>	Основні поняття управління трудовим потенціалом, планування персоналу, його мотивація на досягнення не тільки кількісних, але і якісних показників діяльності підприємства, оцінку та розвиток персоналу, ефективну організацію його праці та формування й управління корпоративною культурою промислових фармацевтичних підприємств.
<b>Чому це треба вивчати?</b>	Формування у здобувачів комплексу теоретичних знань та набуття ними практичними навичками регулювання процесів відтворення і використання трудового потенціалу на макроекономічному рівні та рівні фармацевтичних підприємств.
<b>Яких результатів можна досягнути?</b>	Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи. Демонструвати відповідальність у ставленні до моральних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства у професійній маркетинговій діяльності.

<b>Як можна використати набуті знання та уміння?</b>	Здатність працювати в команді. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо. Здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу.
<b>Зміст дисципліни</b>	Населення як природна основа формування трудового потенціалу. Система управління трудовим потенціалом фармацевтичних підприємств. Забезпечення системи управління трудовим потенціалом. Формування якості трудового потенціалу. Планування і прогнозування трудових ресурсів. Соціальна політика в системі управління трудовим потенціалом Трудові конфлікти і методи їх розв'язання. Ефективність використання трудового потенціалу фармацевтичними підприємствами.
<b>Обов'язкові завдання</b>	Формування у здобувачів загальних знань щодо розробки політики розвитку трудового потенціалу фармацевтичного підприємства, аналізу процесів формування та використання трудових ресурсів, системного підходу до управління трудовим потенціалом; оволодіння методами ефективного регулювання процесів управління трудовим потенціалом фармацевтичного підприємства.
<b>Міждисциплінарні зв'язки</b>	Національна економіка, економіка праці та соціально-трудові відносини. комунікативний менеджмент.
<b>Інформаційне забезпечення (з репозитарію, фонду бібліотеки УДПУ та ін.)</b>	1. Гаврилюк Л.А., Бурик А.Ф., Роєнко А.В., Дяченко М.І. Економіка праці і соціально-трудові відносини : навчальний посібник : Умань : Софія, 2007. 348 с. 2. Громовик Б. П., Гасюк Г.Д, Левицька О. Р. Менеджмент і маркетинг у фармації : навч. Посіб. К. : Медицина, 2008. 750 с. 3. Михайлова Л. І. Управління персоналом : навч. посіб. для студентів ВНЗ. Київ : Центр учбової літератури, 2007. 346 с. 3. Чирва О. Г., Гарматюк О. В., Менеджмент та маркетинг у фармації: навчально-методичний посібник. Умань : Візаві, 2018. 217 с.
<b>Поточний контроль</b>	Виконання завдань семінарських (практичних) занять, тестування, ІНДЗ. Загальна система оцінювання за навчальною дисципліною визначається розділом 7 Положення про порядок організації освітнього процесу в Уманському державному педагогічному університеті імені Павла Тичини – <i>види та критерії оцінювання відображені в робочій програмі з дисципліни.</i>
<b>Підсумковий контроль</b>	Екзамен. Порядок та організація контролю знань здобувачів вищої освіти, зокрема умови допуску до підсумкового контролю визначаються розділом 7 Положення про порядок організації освітнього процесу Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини.

Розробник



Гарматюк Олена Валентинівна