

Силабус навчальної дисципліни
«Інвестиції та просування бізнесу»

Галузь знань: 07 Управління та адміністрування

Спеціальність: 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

Освітня програма: Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

Рівень вищої освіти: перший (бакалаврський)

Курс: 3

Семестр: 5

Факультет	Навчально-науковий інститут економіки та бізнес-освіти
Кафедра	Кафедра маркетингу, менеджменту та управління бізнесом
Викладач(-і)	ПІБ: Логінова Ольга Анатоліївна Посада: доцент кафедри маркетингу, менеджменту та управління бізнесом E-mail: o.a.lohinova@udpu.edu.ua
Лінк на освітній контент дисципліни	https://moodle.dls.udpu.edu.ua/course/index.php?categoryid=161
Статус дисципліни	Навчальна дисципліна вибіркового компонента
Загальний обсяг дисципліни: кредити ЄКТС / години	4/120
Обсяг дисципліни (години) та види занять	Денна форма: лекції (30год.), семінарські (30год.), самостійна робота(60 год.)
	Заочна форма: лекції (8 год.), семінарські (8 год.), самостійна робота (104 год.)
Політика дисципліни	Академічна доброчесність. 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. Відвідування занять. Відвідування занять є важливою складовою освітнього процесу. Очікується, що здобувачі освіти відвідають всі лекції і семінарські (практичні) заняття курсу. Пропуски семінарських (практичних) занять відпрацьовуються в обов'язковому порядку. Здобувач освіти зобов'язаний відпрацювати пропущене заняття упродовж двох тижнів з дня пропуску його. Креативна ініціатива здобувача вищої освіти. Здобувачі 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.
Що будемо вивчати?	Сучасні підходи та інструментами вибору бізнес-ідеї, визначення її потенціалу як бізнесу, формування конкурентоспроможного продукту і моделі бізнесу, здійснення маркетингового стимулювання продажів, забезпечення фінансування і масштабування бізнесу.
Чому це треба вивчати?	Курс розроблено таким чином, щоб надати учасникам необхідні знання, обов'язкові для того, щоб започаткувати і розвивати власний бізнес. Тому у курсі представлено як огляд інструментів, так і процесів ефективного управління бізнесом.
Яких результатів можна досягнути?	Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях. Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати. Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур. Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур. Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.

Як можна використати набуті знання та уміння?	Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур. Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.
Зміст дисципліни	Вибір бізнес-ідеї Потенціал ринку та опис продукту Побудова бізнес-моделі Управління продажами Маркетинг-просування Ресурси. Партнери. Види діяльності Фінанси та залучення інвестицій Стратегія та масштабування бізнесу
Обов'язкові завдання	Планується виконання здобувачами вищої освіти обов'язкових та додаткових декількох видів завдань: підготовці доповідей за заданою проблематикою дисципліни; підготовка до поточного контролю знань, що полягає в опрацюванні контрольних запитань, питань для самодіагностики, самостійному опрацюванні теоретичного матеріалу за зазначеною тематикою, письмових індивідуальних навчально-дослідних завдань (за вибором студента).
Міждисциплінарні зв'язки	Оцінка ефективності бізнесу, Підприємництво та бізнес-культура
Інформаційне забезпечення (з репозитарію, фонду бібліотеки УДПУ та ін.)	1. Гарніш В. Масштабування бізнесу. Покрокова стратегія збільшення прибутків / пер. з англ. А. Марховська. К. : Наш формат, 2018. 328 с. 2. Бланк С., Дорф Б. Священна книга стартапера. Як збудувати успішну компанію / пер. з англ. Н. Валецька. К. : Наш формат, 2019. 512 с. 3. Остервальдер А., Пінье І. Створюємо бізнес-модель. Новаторські ідеї 4. для всіх і кожного / пер. з англ. Р. Корнуга. К. : Наш формат, 2017. 288 с.
Поточний контроль	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>
Підсумковий контроль	Залік. Порядок та організація контроль 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



Логінова О. А.