

Силабус навчальної дисципліни
«Лідерство та персональний розвиток»

Галузь знань: 07 Управління та адміністрування
 Спеціальність: 075 Маркетинг
 Освітня програма: Маркетинг
 Рівень вищої освіти: другий (магістерський рівень)
 Курс: 1
 Семестр: 2

Факультет	Навчально-науковий інститут економіки та бізнес-освіти
Кафедра	Маркетингу, менеджменту та управління бізнесом
Викладач(-и)	ПІБ: Чирва Галина Миколаївна Посада: доцент кафедри економіки та соціально-поведінкових наук E-mail: ch56@i.u
Лінк на освітній контент дисципліни	https://moodle.dls.udpu.edu.ua/course/index.php?categoryid=156
Статус дисципліни	Навчальна дисципліна вибіркового компонента
Загальний обсяг дисципліни: кредити ЄКТС / години	4/120
Обсяг дисципліни (години) та види занять	Денна форма: лекції (20 год.), семінарські (20 год.), самостійна робота (80 год.) Заочна форма: лекції (6 год.), семінарські (6 год.), самостійна робота (108 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 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. Креативна ініціатива здобувача вищої освіти. 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.
Що будемо вивчати?	Систему знань про персональний розвиток та лідерство.
Чому це треба вивчати?	Для оволодіння теоретичними знаннями і практичними навичками з питань особистісного розвитку менеджера; формуванні у студентів індивідуальних особливостей та поведінкових навичок, які необхідні майбутньому керівникові; розвитку у майбутніх менеджерів умінь організовувати особисту працю; пошук резервів та шляхів для розвитку лідерського потенціалу та індивідуальної харизми; формування системи професійної компетентності (знань, прикладних вмінь та навичок) щодо особливостей використання механізмів лідерства та забезпечення тривалого ділового партнерства у своїй діяльності.
Яких результатів можна досягнути?	Знати і вміти застосовувати у практичній діяльності сучасні принципи, теорії, методи і практичні прийоми маркетингу. Вміти адаптовувати і застосовувати нові досягнення в теорії та практиці маркетингу для досягнення конкретних цілей і вирішення задач ринкового суб'єкта. Використовувати методи міжособистісної комунікації в ході вирішення колективних задач, ведення переговорів, наукових дискусій у сфері маркетингу.
Як можна використати набуті знання та уміння?	Здатність приймати обґрунтовані рішення. Здатність генерувати нові ідеї (креативність). Навички міжособистісної взаємодії. Здатність до вдосконалення особистісних і професійних навичок та оволодіння сучасними знаннями. Здатність логічно і послідовно відтворювати та застосовувати знання з найновіших теорій, методів і практичних прийомів маркетингу. Здатність до діагностування маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, здійснення маркетингового аналізу та прогнозування.

Зміст дисципліни	Сучасне бачення лідерства як умови успішної діяльності Розвиток лідерства на державній службі Лідери та організаційна культура Індивідуальний розвиток та інноваційність Лідерство в команді Емоційний інтелект – стратегічний важіль лідерства Мистецтво ведення змін. Лідер та мистецтво ведення переговорів Управління з орієнтацією на досягнення результатів Лідерство та ефективна комунікація Взаємодія із засобами масової інформації Управління стресом
Обов'язкові завдання	Підготовка здобувачами доповідей за заданою проблематикою дисципліни; поглиблене опрацювання окремих лекційних тем або питань; опрацювання контрольних запитань, питань для самостійного вивчення дисципліни при підготовці до поточного контролю знань; систематизація вивченого матеріалу з метою підготовки до екзамену та обов'язкових письмових індивідуальних навчально-дослідних завдань (за вибором студента).
Міждисциплінарні зв'язки	Маркетингвий менеджмент, Психологія управління
Інформаційне забезпечення (з репозитарію, фонду бібліотеки УДПУ та ін.)	Нетепчук В. В. Самоменеджмент. навч. посібник. Рівне: НУВГП, 2013. 354 с. Лідерство: навч. посібн. /за наук. ред. Л. М. Сергеевої. ІваноФранківськ : «Лілея-НВ». 2015. 296 с. Слесик К. М. Виховання лідерів. Х. : Вид. група «Основа», 2009. 128 с. Скібіцька Л. І. Лідерство та стиль роботи менеджера.: навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2009. 181с.
Поточний контроль	Виконання завдань семінарських (практичних) занять, тестування, ІНДЗ. Загальна система оцінювання за навчальною дисципліною визначається розділом 7 Положення про організацію освітнього процесу в Уманському державному педагогічному університеті імені Павла Тичини..
Підсумковий контроль	Залік. Порядок та організація контроль знань здобувачів вищої освіти, зокрема умови допуску до підсумкового контролю визначаються розділом 7 Положення про організацію освітнього процесу в Уманському державному педагогічному університеті імені Павла Тичини.

Розробник

Чирва Ганна Миколаївна