



СТЕЙКХОЛДЕР-АНАЛІЗ ТА КОМУНІКАЦІЙНА ПОЛІТИКА

Робоча програма навчальної дисципліни (Силабус)

Реквізити навчальної дисципліни

Рівень вищої освіти	Другий (магістерський)
Галузь знань	05 Соціальні та поведінкові науки
Спеціальність	051 Економіка
Освітня програма	Економічна аналітика
Статус дисципліни	Вибіркова
Форма навчання	Заочна
Рік підготовки, семестр	1 курс, весняний семестр
Обсяг дисципліни	4 кредити ЕКТС/120 годин (лекції: 8 год, практичні: 8 год, СРС: 104 год)
Семестровий контроль/ контрольні заходи	Залік/ Модульна контрольна робота, що виконується за методикою домашньої контрольної роботи
Розклад занять	Згідно розкладу: http://roz.kpi.ua
Мова викладання	Українська
Інформація про керівника курсу / викладачів	Лектор: Шевчук Олена Анатоліївна професор кафедри економічної кібернетики, доктор економічних наук, професор, контактні дані: робочий кабінет (сайт): https://ecocyber.fmm.kpi.ua/uk/shevchuk-olena-anatoliyivna/ e-mail: shevchuk-oa@ukr.net Telegram: @oashevchuk Практичні заняття: Шевчук Олена Анатоліївна професор кафедри економічної кібернетики, доктор економічних наук, професор, контактні дані: робочий кабінет (сайт): https://ecocyber.fmm.kpi.ua/uk/shevchuk-olena-anatoliyivna/ e-mail: shevchuk-oa@ukr.net Telegram: @oashevchuk
Розміщення курсу	Платформа дистанційного навчання «Сікорський»: https://classroom.google.com/c/NzEzMDc2NjI3MDUy АС «Електронний Кампус» https://campus.kpi.ua Електронний архів наукових та освітніх матеріалів КПІ ім. Ігоря Сікорського (ELAKPI): https://ela.kpi.ua

Програма навчальної дисципліни

1. Опис навчальної дисципліни, її мета, предмет вивчення та результати навчання

Дисципліна «Стейкхолдер-аналіз та комунікаційна політика» присвячена вивченню проблем взаємодії з ключовими зацікавленими сторонами та розробці ефективних комунікаційних стратегій для забезпечення їхньої підтримки та залучення.

Навчальна компонента освітньої програми дає майбутньому професіоналу можливість застосування методів і інструментів стейкхолдер-аналізу, а також розробки і реалізації комунікаційних планів, орієнтованих на різні аудиторії.

Вивчення дисципліни спрямоване на формування у здобувачів системного бачення і розуміння основних принципів взаємодії зі стейкхолдерами, планування та управління комунікаціями, що є необхідними для успішного досягнення організаційних цілей і зміцнення репутації організації.

Мета дисципліни полягає у поглибленні теоретичних знань, оволодінні системою теоретично-методологічних засад та прикладного інструментарію стейкхолдер-аналізу та комунікаційної політики, формуванні вмінь і набуття навичок реалізації сучасних методів і технологій взаємодії з ключовими зацікавленими сторонами, які забезпечать отримання інтегральної, загальних та професійних компетентностей для ефективного управління стейкхолдерами та розробки комунікаційних стратегій, що передбачає забезпечення підтримки, залучення та інформування стейкхолдерів відповідно до прийнятої стратегії та політики розвитку підприємства

Предметом дисципліни є система принципів, наукових підходів та закономірностей, що виникають в процесі взаємодії з ключовими зацікавленими сторонами, розробки та реалізації комунікаційних стратегій, спрямованих на забезпечення підтримки та залучення стейкхолдерів відповідно до стратегії розвитку підприємства.

Викладання навчальної дисципліни зорієнтоване на формування та підсилення у здобувачів ряду компетентностей та результатів навчання:

Компетентності, на формування яких зорієнтована дисципліна:

- здатність до спілкування з представниками інших професійних груп різного рівня (експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності), зокрема з зацікавленими сторонами діяльності суб'єкта господарювання;
- оцінювати можливі ризики, соціально-економічні наслідки управлінських рішень з позиції реалізації діяльності в середовищі економічних взаємовідносин із стейкхолдерами;
- застосовувати методи залучення та підтримки зацікавлених сторін у проекти або ініціативи;
- розробляти та впроваджувати стратегії комунікаційної політики, що відповідають інтересам та потребам різних груп зацікавлених сторін;
- обґрунтовувати управлінські рішення на основі глибокого розуміння стейкхолдер-аналізу та ефективного використання методів комунікаційної політики

Результати навчання, які опановуються в результаті вивчення дисципліни:

- розробляти, обґрунтовувати і приймати ефективні рішення з питань розвитку соціально-економічних систем та управління суб'єктами економічної діяльності, з урахуванням впливу стейкхолдерів;
- застосовувати аналітичні та методичні інструменти для ідентифікації стейкхолдерів та обґрунтування комунікаційних стратегій, що сприяє прийняттю ефективних управлінських рішень щодо взаємодії з різними зацікавленими сторонами;
- усвідомлювати основні аспекти комунікаційної політики та вміти застосовувати їх у практичних ситуаціях для досягнення стратегічних цілей проектів або організацій

М'які навички (Soft skills): комунікаційні навички та уміння працювати в команді, аналітичне бачення та навички критичного мислення, лідерські якості, гнучкість та здатність до емпатії.

2. Пререквізити та постреквізити дисципліни

Пререквізити: загальні знання з економіки проектно-аналітичної діяльності; стратегування економічного розвитку; економічної діагностики та консалтингу

Постреквізити: у подальшому дисципліна буде корисною для опанування освітніх компонент «Практика» і «Виконання магістерської дисертації».

3. Зміст навчальної дисципліни

Перелік тем навчальної дисципліни:

- Тема 1. Основи теорії зацікавлених сторін
- Тема 2. Техніки аналізу стейкхолдерів
- Тема 3. Бізнес-комунікації та основи ділового спілкування
- Тема 4. Комунікативна політика підприємства
- Тема 5. Нетворкінг як інструмент управління відносинами зі стейкхолдерами

4. Навчальні матеріали та ресурси

Базова література

1. Бізнес-комунікації: конспект лекцій / укладачі: Б.Л. Ковальов, А.В. Павлик, С.М. Федина. Суми: Сумський державний університет, 2020. 113 с. URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/77603/1/Kovalov_Biznes_komunikatsii.pdf
2. Докаш В.І.. Мистецтво красномовства, культури спілкування та ділової комунікації: навчальний посібник. 2-ге видання: допрацьоване і перероблене. Львів ; Чернівці: Видавництво "Новий Світ-2000", 2021. 367 с.
3. Конфліктологія: Практикум [Електронний ресурс] : навч. посіб. для студ. спеціальності 051 «Економіка» / КПІ ім. Ігоря Сікорського ; уклад.: М. М. Дученко, О. А. Шевчук. – Електронні текстові дані (1 файл: 2,05 Мбайт). – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2020. – 88 с. – Назва з екрана. URL: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/36723>
4. Холод О.М. Комунікаційні технології: підручник для студентів вищих навчальних закладів. Київ: Центр учбової літератури, 2021. 211 с.

Додаткова література

1. Бік О. Основні засади навчання базовим навичкам медіатора. Київ: Видавець В. Захаренко, 2019. 32 с.
2. Вплив стейкхолдерів на розвиток територій : колективна монографія / за заг. ред. В. П. Третяк. Харків : ВИДАВНИЦТВО «ТОЧКА», 2020. 415 с. URL: http://repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/25077/1/%D0%92%D0%BD%D1%83%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B0_%D0%9D_%D0%9C_%D0%9C%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%84%D1%8F_%D0%92%D0%BF%D0%BB%D0%B8%D0%B2_%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%B9%D0%BA%D1%85%D0%BE%D0%BB%D0%B4%D0%B5%D1%80%D0%B2_%D0%BD%D0%B0_%D1%80%D0%BE%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%BE%D0%BA_%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B8%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B9.pdf
3. Ільганаєв, В. О. Соціальні комунікації: словник-довідник. Київ: Видавництво Ліра-К., 2022. 328 с.
4. Овсейчик С. В. Терміни у сучасній комунікації. Текстово-комунікативне навчання: навчальний посібник / Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Інститут філології (Київ); Київ: КІМ, 2020. 97 с.
5. Економіка праці і соціально-трудова відносини [Електронний ресурс] : підручник для здобувачів ступеня бакалавра, за спеціальністю 051 «Економіка» / О. І. Іляш, Н. О. Черненко, О. А. Шевчук, О. О. Трофименко, С. С. Гринкевич, Я. І. Глущенко ; КПІ ім. Ігоря Сікорського. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2023. – 371 с. – Назва з екрана. <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/63581>

6. Когут І. В., Лучко Г. Й. Управління комунікаціями проекту: навчальний посібник / Національний університет «Львівська політехніка». Львів: Видавництво "Новий Світ-2000", 2023. 180 с.

Інформаційні ресурси

1. Зацікавлені сторони (Стейкхолдери - Stakeholders). URL: <https://www.maxzosim.com/stakeholders/>
2. Аналіз стейкхолдерів: модель значущості (Salience Model) URL: <https://www.ba.in.ua/2023/01/03/analiz-stejkholderiv-model-znachushhosti-salience-model/>
3. Стейкхолдери: що таке і чому важливі URL:https://smartik.kiev.ua/stejkholderiy-shcho-take-i-chomu-vazhlyvi/#google_vignette
4. Як проводити інтерв'ю зі стейкхолдерами. URL: https://ux.pub/vadim_kalinin_34e420c896a/iak-provoditi-intierviu-zi-stieikkholdierami-3676
5. Комунікації в бізнесі. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=NPtMs0eCc9M>
6. Комунікації в бізнесі. URL: <https://life.nv.ua/ukr/blogs/moment-prozreniya-kak-naladit-kommunikaciyu-v-biznese-50072511.html>
7. Правила ефективної комунікації. URL: https://www.youtube.com/watch?v=Lx3wFdgY_Ds

Навчальний контент

5. Методика опанування навчальної дисципліни (освітнього компонента)

Методи навчання:

Методи організації навчання: лекції; проблемні лекції; практичні заняття; консультації; самостійна робота, робота з навчально-методичною літературою і інформаційними ресурсами.

Загальні методи навчання: метод проблемного викладу; метод проблемно-пошукового викладення; діалогово-комунікаційні технології; дослідницький метод; спонукальний метод навчання і пошуковий метод навчання; відтворювальний метод при виконанні модульної контрольної роботи, що виконується за методикою домашньої контрольної роботи.

Спеціальні методи навчання: метод аналізу конкретних ситуацій; робота в малих групах; командна робота, наочний метод (метод ілюстрацій і метод демонстрацій);

Елементи і прийоми: діалогово-комунікаційні прийоми; навчання через аргументацію, дебати.

Метод дистанційного навчання – для інтерактивної взаємодії здобувачів та викладачів в синхронному (Google Meet) та асинхронному (Google class) режимі

Форми та методи оцінювання:

Поточний контроль: надання відповідей на проблемні питання та групова дискусія, відповіді на практичних заняттях (опитування), виконання модульної контрольної роботи, що виконується за методикою домашньої контрольної роботи

Семестровий контроль: залік.

Тематика та структурно-логічна побудова курсу

Навчальним планом передбачено проведення 8 годин лекційних (Л) та 8 годин практичних занять (П), модульна контрольна робота, що виконується за методикою домашньої контрольної роботи.

Тематика та структурно-логічна побудова курсу

Розподіл годин			Назви розділів, тем	Зміст занять та самостійної роботи здобувачів	Контрольні заходи
Л	П	СР			
1	2	3	4	5	6
2	1	16	Тема 1. Основи теорії зацікавлених сторін	<p>Л. Введення в теорію зацікавлених сторін. Основні концепції та підходи. Огляд основних понять теорії зацікавлених сторін. Роль зацікавлених сторін в організаційному середовищі. Класифікація та категоризація.</p> <p>П. Вступ. Основні вимоги в ході вивчення дисципліни, система оцінки успішності студентів, проведення аудиторних занять.</p> <p>Ідентифікація зацікавлених сторін. Обговорення концепцій теорії зацікавлених сторін. Визначення методів ідентифікації зацікавлених сторін.</p> <p>Навчальні завдання: групова дискусія та надання відповідей на проблемні питання, опитування за темою</p> <p>СР.: Опрацювання теми, підготовка до опитування та модульної контрольної роботи, що виконується за методикою домашньої контрольної роботи.</p>	опитування, відповіді на проблемні питання, групова дискусія
2	2	16	Тема 2. Техніки аналізу стейкхолдерів	<p>Л. Введення до основних технік аналізу стейкхолдерів. Інструменти для визначення впливу та інтересів стейкхолдерів.</p> <p>П. Методи категоризації та аналізу зацікавлених сторін. Розгляд методів категоризації та аналізу зацікавлених сторін. Визначення ключових критеріїв для класифікації зацікавлених сторін. Аналіз впливу зацікавлених сторін на підприємство.</p> <p>Навчальні завдання: відповіді на проблемні питання щодо методів категоризації та аналізу зацікавлених сторін; групова дискусія щодо результатів аналізу та вибору оптимальних стратегій взаємодії зі стейкхолдерами.</p> <p>Аналітична доповідь: "Методи категоризації зацікавлених сторін та їх вплив на підприємство".</p> <p>СР.: Опрацювання теми, підготовка до опитування, групової дискусії щодо обговорення результатів аналізу зацікавлених сторін модульної контрольної роботи, що виконується за методикою домашньої контрольної роботи.</p>	опитування, відповіді на проблемні питання
2	2	16	Тема 3. Бізнес-комунікації та основи ділового спілкування	<p>Л.: Основи бізнес-комунікацій. Принципи ділового спілкування. Огляд основних принципів бізнес-комунікацій. Види ділового спілкування та їх особливості. Принципи ефективного ділового спілкування.</p> <p>П. Види ділового спілкування та їх особливості. Обговорення різних видів ділового спілкування та їх особливостей. Аналіз переваг та недоліків різних видів комунікації в бізнесі.</p> <p>Навчальні завдання: групова дискусія та надання відповідей на проблемні питання, опитування за темою</p> <p>СР.: Опрацювання теми, підготовка до опитування та модульної контрольної роботи, що виконується за методикою домашньої контрольної роботи.</p>	групова дискусія та надання відповідей на проблемні питання опитування

1	2	16	Тема 4. Управління конфліктами та переговори	Л. Основи управління конфліктами. Стратегії та підходи. Введення до управління конфліктами. Основні причини конфліктів у діловому середовищі. П. Основні причини конфліктів у діловому середовищі. Обговорення основних причин конфліктів у діловому середовищі. Визначення факторів, що сприяють виникненню конфліктів на робочому місці. Навчальні завдання: групова дискусія та надання відповідей на проблемні питання, опитування за темою. СР.: Опрацювання теми, підготовка до опитування та модульної контрольної роботи, що виконується за методикою домашньої контрольної роботи.	опитування, відповіді на проблемні питання
1	1	16	Тема 5. Нетворкінг як інструмент управління відносинами зі стейкхолдерами	Л. Основи нетворкінгу. Значення та принципи. Введення до концепції нетворкінгу. Важливість нетворкінгу для професійного та бізнес-розвитку. Основні принципи ефективного нетворкінгу. Види нетворкінгу: внутрішній та зовнішній. П. Важливість нетворкінгу для професійного та бізнес-розвитку. Обговорення значення нетворкінгу для професійного та бізнес-розвитку. Визначення ключових переваг нетворкінгу для кар'єрного росту та бізнесу. Навчальні завдання: групова дискусія та надання відповідей на проблемні питання, опитування за темою. СР.: Опрацювання теми, підготовка до опитування та модульної контрольної роботи, що виконується за методикою домашньої контрольної роботи.	опитування, відповіді на проблемні питання, групова дискусія
0	0	18	Модульна контрольна робота, що виконується за методикою домашньої контрольної роботи	СР: підготовка навчальних завдань модульної контрольної роботи, що виконується за методикою домашньої контрольної роботи.	Оцінювання МКР, що виконується за методикою ДКР
		6	Залік	СР: підготовка до складання заліку	Виконання залікової контрольної роботи або отримання заліку згідно поточного рейтингу
8	8	104			

Примітка: Л – лекції, П – практичні заняття, РН – результат навчання.

6. Самостійна робота здобувача вищої освіти

Навчальним планом передбачено 104 години самостійної роботи. На самостійну роботу виноситься: підготовка до аудиторних занять, до виконання модульної контрольної роботи, що виконується за методикою домашньої контрольної роботи, підготовка до складання семестрового контролю

Вид самостійної роботи, обсяг годин на виконання

№ з/п	Обсяг годин	Вид самостійної роботи
1	2	3
1	80	Підготовка до аудиторних занять:
	16	Тема 1. Основи теорії зацікавлених сторін
	16	Тема 2. Техніки аналізу стейкхолдерів
	16	Тема 3. Бізнес-комунікації та основи ділового спілкування
	16	Тема 4. Управління конфліктами та переговори
	16	Тема 5. Нетворкінг як інструмент управління відносинами зі стейкхол-дерами
2	18	Підготовка до виконання модульної контрольної роботи
4	6	Підготовка до складання семестрового контролю у формі заліку
Разом	104	

Політика та контроль

7. Політика навчальної дисципліни (освітнього компонента)

Правила відвідування занять. В університеті студенти повинні поводитись відповідно до Правил внутрішнього розпорядку. При цьому, варто дотримуватись розкладу занять, при запізненні більше ніж на 15 хв., долучатись до другої частини заняття (після перерви). В аудиторіях і на лекціях необхідно користуватись мобільним телефоном у беззвучному режимі.

Відвідування занять є вільним, бали за присутність на лекція та практичних заняттях не додаються. Штрафних балів з дисципліни не передбачається.

Втім, ключовими заходами при викладанні дисципліни є ті, які формують семестровий рейтинг студента, а саме: участі в опитуванні, груповій та індивідуальній роботі. Тому, у разі пропуску практичного заняття студент не матиме можливості отримати відповідні рейтингові бали.

Студенти мають своєчасно виконувати завдання відповідно до умов отримання першої та другої атестації, писати модульну контрольну роботу, представляти виконання індивідуального завдання у вигляді реферату.

Дистанційне навчання. У разі запровадження обмежень на відвідування університету у разі організації освітнього процесу у змішаному /дистанційному пов'язаних з введенням режиму воєнного стану в державі (або карантину), освітній процес здійснюється відповідно до Положення про дистанційне навчання в КПІ ім. Ігоря Сікорського (<https://osvita.kpi.ua/index.php/node/188>), Регламенту проведення семестрового контролю в дистанційному режимі (<https://osvita.kpi.ua/node/148>). У режимі дистанційного навчання заняття відбуваються у вигляді онлайн-конференції на платформі Google Meet. Посилання на конференцію видається на початку семестру і розміщується в АС «Електронний кампус».

З метою забезпечення якісної підготовки здобувачів, дистанційний курс дисципліни розміщено на Платформа дистанційного навчання «Сікорський» (<https://classroom.google.com/c/NzEzMDc2NjI3MDUy>). Результати оцінювання висвітлюють у АС «Електронний кампус» на особистій сторінці здобувача (<https://ecampus.kpi.ua>).

Правила поведінки на заняттях. Дотримання норм етичної поведінки визначених у Кодексі честі Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» (<https://kpi.ua/code>). На території університету здобувачі мають поводити себе відповідно до Правил внутрішнього розпорядку (<https://kpi.ua/admin-rule>). В аудиторіях на лекційних та практичних заняттях, а також під час проведення занять у формі відеоконференції, користуватись мобільним телефоном потрібно у беззвучному режимі і тільки для пошуку необхідної для виконання завдань інформації, у т.ч. в інтернеті. Під час дистанційного режиму навчання слід використовувати інформацію розміщену у Гугл-клас / Електронний кампус.

Позааудиторні заняття та залучення професіоналів-практиків. Під час вивчення дисципліни можливі позааудиторні заняття, що включають відвідування міжнародних конференцій та інших науково-практичних заходів за умови активної участі у таких заходах.

Для опанування і поглиблення практичних навичок на заняття можуть бути запрошені професіонали-практики (стейкхолдери) за попереднім узгодженням.

Визнання результатів навчання, набутих у неформальній/інформальній освіті. Положення про визнання результатів навчання, набутих у неформальній / інформальній освіті (<https://osvita.kpi.ua/index.php/node/179>) регламентує визнання результатів навчання, набутих у неформальній/інформальній освіті. У разі проходження здобувачем онлайн курсу чи іншого елементу неформальної освіти за наведеною у розділі «Додаткова інформація з дисципліни» здобувачеві/здобувачці можуть бути зараховані окремі змістовні модулі або теми дисципліни. В такому разі здобувач звільняється від виконання відповідних завдань, отримуючи за них максимальний бал відповідно до рейтингової системи оцінювання. У разі навчання на неформальній освіті за самостійного її обрання проходиться процедура валідації, що передбачає подання здобувачем заяви на ім'я декана, декларації підтверджувальних документів. Рішення про визнання чи не визнання приймається комісією у складі завідувача кафедри, викладача, гаранта освітньо-професійної програми.

Правила призначення заохочувальних та штрафних балів. Заохочувальні бали можуть бути отримані за додаткове проходження онлайн курсів, наукову активність, зокрема: публікації у зарубіжних виданнях та виданнях, що входять до наукометричних баз. Студентам можуть нараховуватись заохочувальні бали (усього – не більше 10 балів) за такі види наукової та дослідної роботи:

- проведення науково-дослідної роботи за темами, що виносяться на самостійне вивчення (НДР), результати якої представлено у вигляді наукової статті, есе, наукових тез, презентації, огляду наукових праць тощо (ваговий бал – 10);

- участь у конкурсах наукових робіт, що відповідають тематиці дисципліни (ваговий бал – 10).

Заохочувальні не входять до основної шкали РСО. Штрафні бали не передбачаються.

Політика оцінювання контрольних заходів. Оцінювання контрольних заходів здійснюється згідно з Положенням про систему оцінювання результатів навчання в КПІ ім. Ігоря Сікорського (<https://osvita.kpi.ua/node/37>), Положення про поточний, календарний та семестровий контроль результатів навчання в КПІ ім. Ігоря Сікорського (<https://osvita.kpi.ua/index.php/node/32>). Нижня межа позитивного оцінювання кожного контрольного заходу складає не менше 60% від балів, визначених для цього контрольного заходу, а негативний результат оцінюється в 0 балів.

Поточний контроль проводиться як оцінювання результатів навчання здобувачів на основі поопераційного контролю та накопичення рейтингових балів за виконання завдань у процесі навчання відповідно до РСО. Семестровий контроль проводиться у формі заліку за РСО-1 (першого типу), що передбачає оцінювання результатів навчальної діяльності здобувача впродовж семестру, передбачених заходами поточного контролю. Результати оцінювання висвітлюються у АС «Електронний кампус» на особистій сторінці здобувача (<https://ecampus.kpi.ua>).

Порядок ліквідації академічної заборгованості та перескладання семестрового контролю регулюється Положенням про поточний, календарний та семестровий контроль результатів навчання в КПІ ім. Ігоря Сікорського (<https://osvita.kpi.ua/index.php/node/32>). Здобувач, у якого за результатами семестрового контролю виникла академічна заборгованість, має право її ліквідувати відповідно до Положення про надання додаткових освітніх послуг здобувачам вищої освіти в КПІ ім. Ігоря Сікорського (<https://osvita.kpi.ua/index.php/node/177>).

Політика дедлайнів та перескладань. Формування семестрового рейтингу студента ґрунтується на своєчасному виконанні навчальних завдань, виконання модульної контрольної роботи, що виконується за методикою домашньої контрольної роботи. Невиконання завдань, а також порушення термінів їх виконання з неповажних причин не надасть можливості набрати відповідні бали рейтингу. Порядок ліквідації академічної заборгованості та перескладання семестрового контролю регулюється Положенням про поточний, календарний та семестровий контроль результатів навчання в КПІ ім. Ігоря Сікорського (<https://osvita.kpi.ua/index.php/node/32>). Здобувач, у якого за результатами семестрового контролю виникла академічна заборгованість, має право її ліквідувати відповідно до Положення про надання додаткових освітніх послуг здобувачам вищої освіти в КПІ ім. Ігоря Сікорського (<https://osvita.kpi.ua/index.php/node/177>).

Процедура оскарження результатів контрольних заходів. Порядок ліквідації академічної заборгованості та перескладання семестрового контролю регулюється Положенням про поточний, календарний та семестровий контроль результатів навчання в КПІ ім. Ігоря Сікорського (<https://osvita.kpi.ua/index.php/node/32>). Здобувач, у якого за результатами семестрового

контролю виникла академічна заборгованість, має право її ліквідувати відповідно до Положення про надання додаткових освітніх послуг здобувачам вищої освіти в КПІ ім. Ігоря Сікорського (<https://osvita.kpi.ua/index.php/node/177>).

У випадку не згоди здобувача з оцінкою за результатами контрольного заходу, він має право подати апеляцію у день оголошення результатів відповідного контролю на ім'я декана факультету за процедурою визначеною Положенням про апеляції в КПІ в КПІ ім. Ігоря Сікорського (<https://osvita.kpi.ua/index.php/node/182>).

Політика щодо академічної доброчесності. Необхідним під час виконання завдань з дисципліни є дотримання політики та принципів академічної доброчесності, які, у тому числі викладено у Кодексі честі Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» (<https://kpi.ua/code>), Положення про систему запобігання академічному плагіату в КПІ ім. Ігоря Сікорського.

Політика використання штучного інтелекту. Використання штучного інтелекту регламентується «Політикою використання штучного інтелекту для академічної діяльності в КПІ ім. Ігоря Сікорського» (<https://osvita.kpi.ua/node/1225>). Усі завдання з дисципліни мають бути результатом власної оригінальної роботи здобувача. Використання ШІ для автоматичної генерації відповідей без подальшого їх аналізу та доопрацювання заборонено. Здобувачам не рекомендується покладатися на ШІ як на єдине джерело інформації. Важливо перевіряти та аналізувати отримані дані з інших авторитетних джерел. Усі випадки використання ШІ для виконання завдань мають бути чітко вказані та задокументовані. Це стосується як використання текстових генераторів, так і інших інструментів ШІ. Використання ШІ має відповідати принципам академічної доброчесності. Недотримання цього положення розглядатиметься як порушення академічної етики.

8. Види контролю та рейтингова система оцінювання результатів навчання (PCO)

Оцінювання передбачає застосування рейтингової системи другого типу згідно Положення про систему оцінювання результатів навчання в КПІ ім. Ігоря Сікорського (PCO-1) (<https://osvita.kpi.ua/node/37>). Максимальний сумарний рейтинг за курс – 100 балів. Нижня межа позитивного оцінювання кожного контрольного заходу складає 60% від його рейтингового балу.

Контрольні заходи та критерії їх оцінювання

8.1. Поточний контроль (мак 100 балів)

8.1.1. Робота на практичних заняттях (мак 50 балів)

1. Відповіді на практичних заняттях:

Розрахунок за одну відповідь – 1 відповідь (мак – 10 балів):

- 10 балів – Відповідь є повною та всеохоплюючою, точною і відповідає на поставлене питання. Відповідь чітко і логічно сформульована, містить релевантні деталі та аргументи та демонструє глибоке розуміння теми.
- 9 балів – Відповідь є частковою, розглянуто не всі аспекти питання. Відповідь в загальному правильна, але містить деякі неточності. Відповідь зрозуміла, але може бути не повністю чітко сформульована. Відповідь містить певні релевантні деталі, але не повністю аргументовані. Демонструє загальне розуміння теми, але є деякі прогалини.
- 8-7 балів – Відповідь добра, але є певні упущення. Розглянуто більшість основних аспектів питання, але деякі важливі деталі залишились нерозкритими. Показано загальне розуміння проблеми, але з помітними прогалинами. Використані джерела інформації, але не всі з них є надійними. Відповідь структурована, але потребує більшої чіткості.
- 6 балів – Відповідь задовільна, але поверхнева. Розглянуто лише основні аспекти питання, багато важливих деталей пропущено. Розуміння проблеми виявляється поверховим. Використано мінімум джерел інформації, або вони не є надійними. Відповідь має логічні чи структурні недоліки.
- 0 балів – Відповідь відсутня або не відповідає на поставлене питання. Відповідь неправильна або нерелевантна. Відповідь нечітка або нелогічна. Відповідь не містить релевантних деталей або аргументів. Відсутнє розуміння теми або суттєві помилки.

2. Відповіді на проблемні питання

Розрахунок за одну відповідь - 2 питання по 10 балів (мах – 20 балів):

- 10 балів – Відповідь є повною та всеохоплюючою. Всі аспекти питання розглянуті детально. Відповідь демонструє глибоке розуміння проблеми. Використані релевантні та надійні джерела інформації. Відповідь логічно структурована і чітко сформульована.
- 9 балів – Відповідь дуже хороша, але має незначні недоліки. Всі основні аспекти питання розглянуті, але деякі моменти могли бути розкриті детальніше. Демонструється хороше розуміння проблеми. Використані переважно надійні джерела. Відповідь добре структурована і зрозуміла.
- 8-7 балів – Відповідь добра, але є певні упущення. Розглянуто більшість основних аспектів питання, але деякі важливі деталі залишилися нерозкритими. Показано загальне розуміння проблеми, але з помітними прогалинами. Використані джерела інформації, але не всі з них є надійними. Відповідь структурована, але потребує більшої чіткості.
- 6 балів – Відповідь задовільна, але поверхнева. Розглянуто лише основні аспекти питання, багато важливих деталей пропущено. Розуміння проблеми виявляється поверховим. Використано мінімум джерел інформації, або вони не є надійними. Відповідь має логічні чи структурні недоліки.
- 0 балів – Відповідь відсутня або не відповідає на поставлене питання. Відповідь є повністю невірною або не стосується питання. Відсутнє розуміння проблеми. Джерела інформації не використані або є повністю ненадійними. Відповідь нелогічна або безструктурна.

3. Групова дискусія.

Розрахунок за участь у дискусії - 2 дискусії по 10 балів (мах – 20 балів):

- 10 балів – Усі учасники активно залучені до дискусії. Відповіді є повними, всеохоплюючими і демонструють глибоке розуміння проблеми. Учасники ефективно співпрацюють, використовуючи спільні знання та ідеї для досягнення глибших висновків. Використані релевантні та надійні джерела інформації. Відповіді логічно структуровані і чітко сформульовані.
- 9 балів – Майже всі учасники активно залучені. Відповіді дуже хороші, але мають незначні недоліки. Учасники добре співпрацюють, але могли б використовувати спільні знання ефективніше. Використані переважно надійні джерела. Відповіді добре структуровані і зрозумілі.
- 8-7 балів – Деякі учасники менш активні. Відповіді добрі, але є певні упущення. Співпраця є, але з помітними прогалинами в розподілі ролей та обов'язків. Використані джерела інформації, але не всі з них є надійними. Відповіді структуровані, але потребують більшої чіткості.
- 6 балів – Тільки декілька учасників активно беруть участь. Відповіді задовільні, але поверхневі. Обмежена співпраця, учасники працюють більше окремо, ніж як команда. Використано мінімум джерел інформації, або вони не є надійними. Відповіді мають логічні чи структурні недоліки.
- 0 балів – Відсутність активної участі. Відповіді відсутні або не відповідають на поставлені питання. Відсутнє розуміння важливості командної роботи. Джерела інформації не використані або є повністю ненадійними. Відповіді нелогічні або безструктурні.

Модульна контрольна робота, що виконується за методикою домашньої контрольної роботи складається з виконання теоретичних завдань (5 завдань по 10 балів - мах 50 балів).

- 10 балів – Робота є повною, всі завдання виконані. Відповіді є детальними, всеохоплюючими і демонструють глибоке розуміння матеріалу. Аргументи логічні, добре обґрунтовані та підкріплені надійними джерелами. Робота логічно структурована, чітко сформульована і легко читається. Дотримано всіх вимог щодо формату, обсягу та оформлення.
- 9 балів – Робота майже повна, незначні упущення. Відповіді дуже хороші, але мають незначні недоліки. Аргументи логічні, обґрунтовані, але могли б бути сильніше підкріплені джерелами. Робота добре структурована, але є незначні недоліки в логіці або чіткості формулювань. Дотримано майже всіх вимог щодо формату, обсягу та оформлення.
- 8-7 балів – Більшість завдань виконана, але є помітні упущення. Відповіді добрі, але поверхневі або не достатньо детальні. Аргументи здебільшого логічні, але можуть бути слабо обґрунтовані або підкріплені ненадійними джерелами. Робота структурована, але потребує покращення в логіці або ясності. Дотримано основних вимог, але є недоліки у форматі або оформленні.
- 6 балів – Значна частина завдань виконана, але є суттєві пропуски. Відповіді задовільні, але поверхневі і не достатньо детальні. Аргументи логічні, але слабо обґрунтовані і можуть бути підкріплені ненадійними джерелами. Робота має помітні логічні або структурні недоліки. Дотримано мінімальних вимог, але є суттєві недоліки у форматі або оформленні.
- 0 балів – Робота відсутня або виконана менш ніж на половину. Відповіді відсутні або не відповідають на поставлені питання. Аргументи нелогічні або відсутні, не підкріплені джерелами. Робота нелогічна або безструктурна. У роботі є плагіат. Не дотримано основних вимог щодо формату, обсягу та оформлення.

8.3. Семестровий контроль (залік) (має 100 балів)

Умовою допуску до заліку є виконання навчальних завдань та модульної контрольної роботи, що виконується за методикою домашньої контрольної роботи. Залік отримується здобувачем без додаткових випробувань, якщо сума набраних балів не менша за 60. Здобувач, який у семестрі отримав більше 60 балів, але бажає підвищити свій результат, може взяти участь у заліковій контрольній роботі. У цьому разі остаточний результат складається із балів, що отримані на заліковій контрольній роботі. Здобувачі, які виконали всі умови допуску до заліку та мають рейтингову оцінку менше 60 балів складають залікову контрольну роботу. Остаточний результат складається із балів, що отримані на заліковій контрольній роботі. Залікова контрольна робота проводиться на останньому за розкладом занятті з дисципліни.

Розрахунок балів за виконання завдань залікової контрольної роботи:

Залік складається з двох частин: теоретичні питання (4 питання); тестові завдання (40):

Теоретичні питання (за одне питання)

- 5 балів – Відповідь на питання викладено правильно, всебічно, безпомилково і логічно
- 4 балів – Відповідь на питання викладено безпомилково, не достатньо повно проте з застосуванням набутих теоретичних знань
- 3 балів – Відповідь на питання викладено не повністю, але основні аспекти розкрито
- 0 балів – Не має відповіді

Тестові завдання (за одне тестове завдання)

- 2 бали – Відповідь вірна
- 0 балів – Відповідь не вірна

Максимальний бал за курс – 100 балів.

Відповідність рейтингових балів оцінкам за університетською шкалою:

Кількість балів	Оцінка
100-95	Відмінно
94-85	Дуже добре
84-75	Добре
74-65	Задовільно
64-60	Достатньо
Менше 60	Незадовільно
Не виконані умови допуску	Не допущено

9. Додаткова інформація з дисципліни (освітнього компонента)

1. Перелік питань, які виносяться на семестровий контроль (додаток А до силабусу);
2. Перелік питань для модульної контрольної роботи (додаток Б до силабусу);
3. Можливе зарахування сертифікатів проходження дистанційних чи онлайн курсів за відповідною тематикою у рейтинг здобувача (як пропозиція: «Визначення стейкхолдерів і їх аналіз» Навчальна онлайн-платформа Апарату Верховної Ради України, «Успішне ведення переговорів: необхідні стратегії та навички» Coursera, «Наукова комунікація в цифрову епоху» Prometheus). Зарахування наукових тез чи наукової статті.
4. Викладення дисципліни може бути переведено у дистанційну форму за відповідних умов згідно розпоряджень університету.

Робочу програму навчальної дисципліни (силабус):

Складено професором кафедри економічної кібернетики, д.е.н., проф.,
Шевчук Оленою Анатоліївною

Ухвалено кафедрою економічної кібернетики (протокол № 18 від 18.06.2024 р.)

Погоджено Методичною комісією факультету менеджменту та маркетингу (протокол № 10 від 24.06.2024 р.)

ДОДАТОК А

Перелік питань для підготовки до семестрового контролю

Тема 1: Основи теорії зацікавлених сторін

1. Що таке теорія зацікавлених сторін?
2. Які основні поняття теорії зацікавлених сторін?
3. Як виникла та розвивалась теорія зацікавлених сторін?
4. Як визначаються зацікавлені сторони в організації?
5. Які існують класифікації зацікавлених сторін?
6. Які ключові групи зацікавлених сторін можна виділити?
7. Яка роль зацікавлених сторін у стратегічному плануванні?
8. Як зацікавлені сторони впливають на прийняття рішень в організації?
9. Які інтереси можуть мати різні групи зацікавлених сторін?
10. Які методи використовуються для аналізу зацікавлених сторін?

Тема 2: Техніки аналізу стейкхолдерів

11. Що таке аналіз стейкхолдерів?
12. Які основні методи аналізу стейкхолдерів?
13. Як визначаються ключові стейкхолдери проекту?
14. Які техніки використовуються для ідентифікації стейкхолдерів?
15. Як оцінюється вплив стейкхолдерів на проект?
16. Які інтереси та очікування можуть мати різні стейкхолдери?
17. Як аналізуються взаємодії між стейкхолдерами та організацією?
18. Які є підходи до визначення пріоритетів у роботі зі стейкхолдерами?
19. Як результати аналізу стейкхолдерів впливають на управління проектом?
20. Які приклади успішного аналізу стейкхолдерів відомі з практики?

Тема 3: Бізнес-комунікації та основи ділового спілкування

21. Що таке бізнес-комунікації?
22. Які основні принципи бізнес-комунікацій?
23. Які види ділового спілкування існують?
24. Які особливості має усне ділове спілкування?
25. Які особливості має письмове ділове спілкування?
26. Які принципи ефективного ділового спілкування?
27. Як культурні особливості впливають на ділове спілкування?
28. Які техніки можна використовувати для покращення ділового спілкування?
29. Які є основні бар'єри в бізнес-комунікаціях?
30. Як долати конфлікти у діловому спілкуванні?

Тема 4: Комунікативна політика підприємства

31. Що таке комунікативна політика підприємства?
32. Які основні елементи комунікативної політики?
33. Як визначаються цілі комунікативної політики?
34. Які інструменти використовуються для реалізації комунікативної політики?
35. Яка роль внутрішніх комунікацій у комунікативній політиці?
36. Яка роль зовнішніх комунікацій у комунікативній політиці?
37. Як оцінюється ефективність комунікативної політики підприємства?

38. Які основні виклики можуть виникнути під час реалізації комунікативної політики?
39. Як комунікативна політика впливає на імідж підприємства?
40. Які приклади успішної комунікативної політики відомі з практики?

Тема 5: Нетворкінг як інструмент управління відносинами зі стейкхолдерами

41. Що таке нетворкінг?
42. Яке значення має нетворкінг для професійного розвитку?
43. Які основні принципи ефективного нетворкінгу?
44. Які види нетворкінгу існують?
45. Як нетворкінг використовується для управління відносинами зі стейкхолдерами?
46. Які техніки побудови та підтримки мережі контактів використовуються в нетворкінгу?
47. Як соціальні мережі можуть бути використані для нетворкінгу?
48. Які етичні аспекти необхідно враховувати при здійсненні нетворкінгу?
49. Як нетворкінг впливає на професійні та бізнес-відносини?
50. Які приклади успішного використання нетворкінгу відомі з практики?

ДОДАТОК Б

Перелік питань для модульної контрольної роботи

Варіант 1

Розвиток теорії зацікавлених сторін та її значення в сучасному менеджменті.
Внутрішні та зовнішні комунікації підприємства: порівняльний аналіз.
Управління інформаційними потоками в організації: виклики та рішення.
Важливість міжособистісних навичок у бізнес-комунікаціях та управлінні стейкхолдерами.
Стратегічне управління репутацією через ефективні комунікації.

Варіант 2

Ефективне ділове спілкування: принципи, техніки та бар'єри.
Нетворкінг як інструмент професійного розвитку та управління стейкхолдерами.
Роль зворотного зв'язку у вдосконаленні комунікативної політики.
Вплив цифрових трансформацій на комунікаційну політику підприємств.
Стратегічні комунікації: роль та значення в сучасних організаціях.

Варіант 3

Етичні аспекти нетворкінгу та їх вплив на професійні відносини.
Роль зацікавлених сторін у прийнятті управлінських рішень.
Еволюція комунікаційних технологій та їх вплив на бізнес-комунікації.
Вплив глобалізації на бізнес-комунікації та взаємодію зі стейкхолдерами.
Використання аналітики та великих даних для покращення комунікативних стратегій.

Варіант 4

Вплив стейкхолдерів на успішність проектів: аналіз випадків.
Вплив комунікативної політики на імідж та репутацію підприємства.
Нетворкінг у різних галузях: порівняльний аналіз підходів та ефективності.
Ефективне залучення та утримання стейкхолдерів: інструменти та методи.
Інтеграція традиційних та цифрових каналів комунікацій: кращі практики.

Варіант 5

Вплив зацікавлених сторін на стратегічне планування підприємства.
Роль бізнес-комунікацій у формуванні корпоративної культури.
Управління конфліктами у діловому спілкуванні: підходи та стратегії.
Взаємодія зі стейкхолдерами в умовах кризи: кращі практики та уроки.
Психологічні аспекти комунікацій та їх вплив на управління стейкхолдерами.

Варіант 6

Ідентифікація та класифікація зацікавлених сторін в організаціях.
Види ділового спілкування та їх застосування в бізнесі.
Комунікативна політика підприємства: визначення, елементи та інструменти.
Роль нетворкінгу в управлінні відносинами зі стейкхолдерами.
Ефективні комунікаційні кампанії: аналіз випадків та висновки для практики.

Варіант 7

Методи аналізу зацікавлених сторін та їх практичне застосування.
Бізнес-комунікації: визначення, значення та ключові принципи.
Виклики та перспективи реалізації комунікативної політики на підприємстві.
Використання соціальних мереж для нетворкінгу та побудови професійних зв'язків.
Роль корпоративних соціальних відповідальностей у формуванні позитивного іміджу.

Варіант 8

Взаємодія між стейкхолдерами та організацією: підходи та інструменти.

Вплив нетворкінгу на розвиток бізнесу: аналіз успішних випадків.

Інноваційні підходи до управління бізнес-комунікаціями в епоху цифрових технологій.

Усне та письмове ділове спілкування: порівняльний аналіз.

Персоналізація бізнес-комунікацій як шлях до підвищення ефективності взаємодії.

Варіант 9

Стратегії ефективного управління стейкхолдерами.

Основні принципи та техніки ефективного нетворкінгу.

Оцінка ефективності комунікативної політики підприємства.

Інтеграція комунікативної політики та стратегічного планування на підприємстві.

Роль комунікацій у побудові корпоративної культури та мотивації співробітників.

Варіант 10

Вплив культурних особливостей на ділове спілкування в міжнародному бізнесі.

Роль прозорості та відкритості в комунікаціях зі стейкхолдерами.

Аналіз комунікативних стратегій провідних міжнародних компаній.

Комунікації в умовах змін: як забезпечити підтримку стейкхолдерів.

Комунікаційні виклики та можливості в умовах постійних змін бізнес-середовища.