

Державний вищий навчальний заклад
«Донбаський державний педагогічний університет»

Факультет гуманітарної та економічної освіти

Кафедра менеджменту

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«МЕНЕДЖМЕНТ, МАРКЕТИНГ, ЕКОНОМІКА ОСВІТИ»

НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

МЕНЕДЖМЕНТ, МАРКЕТИНГ, ЕКОНОМІКА ОСВІТИ

підготовки здобувачів

першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

(назва рівня вищої освіти)

спеціальності 014 Середня освіта (Біологія та здоров'я людини)

(шифр і назва спеціальності)

за освітньо-професійною програмою

Середня освіта (Біологія та здоров'я людини)

(назва програми)

мова навчання українська

Розробник:

Артюхіна М.В. - кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту Державного вищого навчального закладу «Донбаський державний педагогічний університет».

Рецензенти:

Коверга С.В. - доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту Державного вищого навчального закладу «Донбаський державний педагогічний університет».

Гончар Л.В. - доктор педагогічних наук, доцент, завідувач кафедри обліку і аудиту Державного вищого навчального закладу «Донбаський державний педагогічний університет».

Робоча програма розглянута і схвалена на засіданні кафедри менеджменту

Протокол № 12 від «27» червня 2022 р.

Завідувач кафедри докт. екон. наук, проф.



Коверга С.В.

Затверджено та рекомендовано до впровадження вченою радою

Державного вищого навчального закладу
«Донбаський державний педагогічний університет»
“27” червня 2022 р. , протокол № 9

ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «МЕНЕДЖМЕНТ, МАРКЕТИНГ, ЕКОНОМІКА ОСВІТИ»

Кількість кредитів	3
Рік підготовки, семестр	4 рік підготовки, 7 семестр
Компонент освітньої програми	обов'язковий
Викладач	Артюхіна Марина Володимирівна, <i>доцент кафедри менеджменту, кандидат економічних наук, доцент</i>
Контактна інформація	artyhina16@gmail.com
Анотація навчальної дисципліни	Предметом вивчення навчальної дисципліни є теорія і практика управлінської, маркетингової, економічної діяльності фахівців закладів освіти в умовах сучасного розвитку вітчизняної економіки та євроінтеграції. При вивченні дисципліни викладач, з одного боку, звертає увагу на перевірені часом теоретичні положення класичної теорії менеджменту, маркетингу та економіки освіти, а з іншого - відкриває шлях свіжим управлінським та маркетинговим ідеям, сучасним трендам та практичним підходам застосування новітніх інструментів управління, фандрейзингу, франчайзингу, діджитал-маркетингу.
Опис навчальної дисципліни	<p>Метою вивчення навчальної дисципліни «Менеджмент, маркетинг та економіка освіти» є формування сучасного економічного мислення у студентів та освоєння ними методологічних основ управління закладами освіти з урахуванням специфіки галузі, використовуючи сучасні прогресивні підходи до організації управлінських процесів; методи та засоби маркетингового управління, у тому числі діджитал-маркетингу; інструменти управління фінансово-економічною діяльністю закладів освіти.</p> <p>Ключові слова: маркетинг, менеджмент, фандрейзинг, сегментація ринку, комплекс маркетингу, франчайзинг, діджитал-маркетинг.</p> <p>Результати навчання дисципліни: ЗК2. Здатність виявляти повагу та цінувати українську національну культуру, багатоманітність і мультикультурність у суспільстві; здатність до вираження національної культурної ідентичності,</p>

творчого самовираження; здатність зберігати та примножувати культурні та наукові цінності суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області її місця у загальній системі знань; вести здоровий спосіб життя.

ЗК4. Здатність до міжособистісної взаємодії, роботи в команді, спілкування з представниками інших професійних груп різного рівня.

ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК10. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.

ПК9. Здатність розробляти плани і проекти для забезпечення досягнення певної мети з урахуванням всіх аспектів вирішуваної проблеми, включно із комп'ютерним і програмним забезпеченням та їх експлуатацією.

ПРН 7. Уміє застосовувати міжнародні та національні стандарти і практики в професійній діяльності.

ПРН 10. Здатний проектувати психологічно безпечне й комфортне освітнє середовище, уміє виявляти булінг серед учнів та протидіяти йому, організовувати співпрацю учнів та комунікацію з їхніми батьками.

ПРН 13. Знає та розуміє структуру предметної галузі інформатики, її місце в системі наук, розуміє перспективи розвитку інформатики та інформаційних технологій, їхнє суспільне значення.

Рекомендована література

1. Менеджмент в освіті : підручник / за ред. проф. В. В. Крижка ; авт. кол.: Василь Крижка, Валерій Радул, Сергій Клепка, Григорій Луценко, Ольга Старокожко, Сергій Немченко, Юлія Кондратенко. Київ : Освіта України, 2020. 465 с.
2. Менеджмент : навч. посіб. / Н.С. Краснокутська, О.М. Нащекіна, О.В. Замула та ін. Харків : «Друкарня Мадрид», 2019. 231 с.
3. Бренд-менеджмент: вимір глобальний, вимір локальний: монографія/ [Ромат Є.В., J.W. Wiktor, J.Sobura, K. Sanak-Kosmowska, Багорка М.О. та ін.]; за заг. ред. Є.В. Ромата. Київ: Студцентр, 2021. 256 с.

Інформаційні ресурси в Інтернеті

1. Державна служба якості освіти <https://sqe.gov.ua/>

	<p>2. Національне агентство із забезпечення якості вищої освіти https://naqa.gov.ua/</p> <p>3. закон України «Про освіту» https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19#Text</p> <p>4. Сутність франчайзингу https://www.youtube.com/watch?v=AoL-IGTgJP8</p> <p>5. Strikingly https://www.strikingly.com/s/login</p> <p>6. SEO–маркетинг https://www.youtube.com/watch?v=_TIU40auB4A</p> <p>7. Кастомер девелопмент. Що це і навіщо воно потрібно соціальному підприємцю? https://1va.vc/webinars/customer-development-hto-eto-takoe-i-zachem-eto-nuzhno-startapu.html</p> <p>8. Сутність маркетингової діяльності https://www.youtube.com/watch?v=VKgFJRL-gFQ</p> <p>9. Комплекс маркетингу https://www.youtube.com/watch?v=jFXNuMkG-e8</p> <p>Посилання на дистанційний курс http://ddpu.edu.ua:9090/moodle/course/view.php?id=11</p>
<p>Теми</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сутність та основні поняття менеджменту, маркетингу та економіки освіти. 2. Державне регулювання освітньої галузі. Вплив факторів ринкового середовища на діяльність освітньої галузі. 3. Економічна сутність освітньої послуги. 4. Ресурси освітньої галузі. Фінансова діяльність закладів освіти. 5. Аналіз маркетингових можливостей на ринку освітніх послуг. 6. Канали розподілення освітніх послуг. Франчайзинг. 7. Специфіка маркетингового комплексу в освітній галузі. 8. Система маркетингових комунікацій навчального закладу. 9. Інструменти цифрового маркетингу в маркетинговій діяльності навчального закладу.
<p>Методичні поради для викладачів «Як навчати?»</p>	<p>Методи навчання: словесний метод (лекція, дискусія, співбесіда тощо); практичний метод (практичні заняття, тренінгові форми роботи); наочний метод (метод ілюстрацій і метод демонстрацій); робота з навчально-методичною літературою (конспектування, тезування, анотування, рецензування, складання реферату); відеометод у сполученні з новітніми інформаційними технологіями та комп'ютерними</p>

	<p>засобами навчання (дистанційні, мультимедійні, веб-орієнтовані тощо); самостійна робота (розв'язання завдань); індивідуальна науково-дослідна робота.</p>
<p>Методичні поради для здобувачів «Як навчатися?»</p>	<p>Здобувачі опановують теоретичний матеріал під час лекційних аудиторних занять (чи роботі на дистанційній платформі та зустрічей у Zoom). Практичні аспекти дисципліни здобувачі опановують під час практичних та тренінгових занять в аудиторії чи за допомогою платформи Zoom при виконанні командних проєктів. Самостійна робота здобувачів включає: тестування, презентації та виступи на наукових заходах, виконання індивідуальних практичних завдань.</p> <p>Політика щодо відвідування занять: відсутність здобувача з неповажної причини під час перебігу заняття є неприпустимою. Якщо здобувач за певних обставин (лікарняний, академічна мобільність, відпустка тощо) пропустив заняття, він може виконати поточні контрольні заходи з іншою академічною групою або під час встановлених консультаційних годин за попередньою домовленістю з викладачем. На заняттях здобувачі можуть використовувати мобільні телефони або ноутбуки, але безпосередньо з навчальною метою – для вивчення дисципліни.</p> <p>Політика щодо академічної доброчесності: індивідуальні завдання перевіряються на наявність плагіату методом експертної оцінки та за допомогою on-line сервісу Unicheck. Очікується, що кожний здобувач виконує завдання свідомо та самостійно й несе відповідальність за збереження, резервне копіювання виконаних завдань. Здобувач, у роботі якого було виявлено факт порушення академічної доброчесності, отримує за завдання 0 балів. З «Положенням про академічну доброчесність педагогічних, науково-педагогічних працівників та здобувачів у ДВНЗ «ДДПУ»» можна ознайомитись за лінком: https://ddpu.edu.ua/images/stories/news/normativ/012.pdf</p>

<p>Оцінювання</p>	<p>Для успішного складання навчальної дисципліни здобувач повинен:</p> <p>1) Набрати достатню кількість балів відповідно до вимог поточного контролю:</p> <p>а) під час лекційних занять здобувач може отримати 1 бал за кожну лекцію. Оцінювання залежить від роботи здобувача на лекції. Загальна максимальна сума балів за лекції дорівнює 12 балам;</p> <p>б) під час практичного заняття здобувач може набрати бали в залежності від виду, складності завдань та якості їх виконання:</p> <ul style="list-style-type: none"> • участь під час обговорення дискусійного питання, доповнення або суттєве запитання до доповідача оцінюється в 1 бал; • виконання практичного завдання під час практичного заняття оцінюється до 4 балів. <p>Загальна максимальна сума балів за практичні заняття – 38 балів.</p> <p>в) за результатами виконання завдань самостійної роботи здобувач може отримати до 3 балів за кожний тип роботи. Оцінювання залежить від якості виконаної роботи й рівня сформованості навчальної автономії здобувача. Загальна максимальна сума балів за самостійну роботу – 50 бал.</p> <p>З детальним розподілом балів за кожною окремою темою можна ознайомитись на освітній платформі Moodle за лінком: http://212.3.125.77:9090/moodle/course/view.php?id=11</p> <p>2) Формою підсумкового контролю є залік.</p> <p>Якщо здобувач за результатами поточного контролю набрав 60 балів і вище, то він може:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ бути звільненим від складання заліку й отримати 60-80 балів автоматично ❖ бути звільненим від заліку й отримати 81-100 балів автоматично, (за умови відсутності пропусків з усіх навчальних дисциплін семестру без поважних причин + надання в деканат виконаних самостійних робіт з навчальної дисципліни) ❖ бути допущеним до складання заліку (у разі бажання підвищити результат поточного контролю)

	Залік складається з трьох теоретичних питань .
Переваги вивчення навчальної дисципліни «Бонус вивчення»	На цьому курсі ви дізнаєтесь та отримаєте не тільки теоретичні знання, але й практичні навички з: <ul style="list-style-type: none">- створення рекламних креативів, логотипів, роботи в сучасних графічних дизайнерських програмах;- застосування SMM-маркетингу, створення односторінкових сайтів тощо.

Доцент кафедри менеджменту



Артюхіна М.В.