

Рівень вищої освіти	Другий (магістерський)
Код і найменування спеціальності	075 Маркетинг
Тип і назва освітньої програми	ОПП Маркетинг
Курс, семестр	2 курс, 1 семестр
Обсяг і форма семестрового контролю	Кількість кредитів ЄКТС – 4,5, Загальна кількість годин – 135, із яких: лекцій – 22 год., практичних занять – 24 год. Форма семестрового контролю – екзамен
Мова (и) викладання	Державна
Навчально-науковий інститут / факультет, кафедра	Навчально-науковий інститут економіки, управління, права та інформаційних технологій, кафедра маркетингу
Контактні дані розробника(ів)	<i>Викладачка: Дядик Тетяна Василівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри маркетингу</i> <i>Контакти: аудиторія 464 а, (ПДАУ, навчальний корпус № 4)</i> <i>e-mail: tetiana.diadyk@pdau.edu.ua</i> <i>Сторінка викладачки: https://www.pdau.edu.ua/people/dyadyk-tetyana-vasylivna</i>
МІСЦЕ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ В ОСВІТНІЙ ПРОГРАМІ	
Статус навчальної дисципліни	Обов'язкова навчальна дисципліна.
Передумови для вивчення навчальної дисципліни	Вивчення дисципліни ґрунтується на дисциплінах, які передують її вивченню: «Маркетинговий аналіз», «Логістичний менеджмент», «Інтернет-маркетинг», «Управління маркетингом в аграрних підприємствах», «Брендинг».
Компетентності	загальні: ЗК 5. Навички міжособистісної взаємодії. ЗК 10. Здатність до самоосвіти, постійного вдосконалення професійного рівня та особистісних якостей, впливу на відносини у трудовому колективі. ЗК 11. Здатність формувати та проявляти лідерські навички, вести ділові переговори, вміння продуктивно використовувати свій час, стресостійкість. фахові: ФК4. Здатність застосовувати творчий підхід до роботи за фахом. ФК6. Здатність обирати і застосовувати ефективні засоби управління маркетинговою діяльністю ринкового суб'єкта на рівні організації, підрозділу, групи, мережі. ФК8. Здатність формувати систему маркетингу ринкового суб'єкта та оцінювати результативність і ефективність її функціонування. ФК 10. Здатність виконувати функції HR-маркетолога, впроваджувати сучасні маркетингові персонал-технології на основі міжнародного досвіду HR-маркетингу.
Програмні результати навчання	ПРН 8. Використовувати методи міжособистісної комунікації в ході вирішення колективних задач, ведення переговорів, наукових дискусій у сфері маркетингу. ПРН 14. Формувати маркетингову систему взаємодії, будувати довгострокові взаємовигідні відносини з іншими

суб'єктами ринку.
 ПРН 17. Підвищувати ефективність HR-маркетингу підприємства, впроваджувати соціально-відповідальний маркетинг у стратегічні плани організації.
 ПРН 19. Вміти організовувати службу маркетингу на підприємстві як підрозділу, що забезпечує координацію та оптимізацію діяльності всіх структур підприємства.

РОЛЬ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ У ФОРМУВАННІ СОЦІАЛЬНИХ НАВИЧОК (SOFT SKILLS)

Навчальна дисципліна передбачає набуття загальних компетентностей та комплексу соціальних навичок (soft skills), притаманних сучасному фахівцю: комунікативні (комунікабельність, виховання потреби систематичного оновлення своїх знань для їх практичного застосування, проведення презентації, робота в команді, зворотний зв'язок); когнітивні та інформаційні (логіка, бажання навчатися, критичне мислення, самоорганізація); креативні (генерація нових ідей та інноваційних рішень); безконфліктність (вміння врегульовувати суперечності між членами команди або зацікавленими сторонами в процесі реалізації проєктів); лідерство (розвиток навичок управління командою, мотивації співробітників та прийняття рішень).

МЕТА ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Сформувати розуміння концепції HR-маркетингу, як системи знань з управління попитом та пропозицією на сучасному ринку праці.

ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

- Тема 1. Сутність, зміст HR-маркетингу та його необхідність в сучасних умовах.
- Тема 2. Основні характеристики і принципи вивчення ринку праці.
- Тема 3. Товар «робоча сила» в системі маркетингу.
- Тема 4. Цінова та комунікативна політика HR-маркетингу.
- Тема 5. Маркетингові дослідження ринку праці.
- Тема 6. Процес формування HR-бренда.
- Тема 7. Розвиток HR-маркетингу в підприємствах.
- Тема 8. Маркетинг персоналу підприємства.
- Тема 9. Економічна ефективність HR-маркетингу.
- Тема 10. Міжнародний досвід HR-маркетингу.

МЕТОДИ НАВЧАННЯ І ВИКЛАДАННЯ

1. Методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності: словесні методи: лекція, розповідь-пояснення; бесіда; наочні методи: ілюстрування; демонстрування, презентації; практичні методи: вправи; практичні роботи; робота з навчально-методичною літературою: конспектування, тезування, анотування, підготовка реферату/доповіді;
2. Методи стимулювання і мотивації навчально-пізнавальної діяльності: методи формування пізнавальних інтересів: створення ситуації інтересу та новизни навчального матеріалу; метод використання життєвого досвіду; навчальні дискусії для вирішення проблемної ситуації.
3. Інноваційні та інтерактивні методи навчання: інтерактивні методи: дискусії, диспути, проєктування професійних ситуацій, кейс-метод, «Мозковий штурм», «Синанон-метод»; комп'ютерні і мультимедійні методи: використання мультимедійних презентацій; дистанційне навчання.
4. Методи контролю і самоконтролю за ефективністю навчально-пізнавальної діяльності: методи усного контролю: опитування, бесіда, доповідь; методи письмового контролю: письмове виконання практичних завдань, самостійна робота, творче завдання, розв'язування тестів.

ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Схема нарахування балів, шкала оцінювання результатів навчання	Наведені в Додатку до Силабусу
-----------------------------------------------------------------------	--------------------------------

ПОЛІТИКА ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ТА ОЦІНЮВАННЯ

– щодо термінів виконання та перекладання	Терміни виконання та перекладання регламентуються Положенням про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в Полтавському державному аграрному університеті http://surl.li/qhurvx та Положенням
--------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>про організацію освітнього процесу в Полтавському державному аграрному університеті http://surl.li/dcddab. Здобувач вищої освіти зобов'язаний дотримуватись крайніх термінів (дата для аудиторних видів робіт або час в системі дистанційного навчання LMS Moodle), до яких має бути виконано певне завдання.</p>
<p>– щодо академічної доброчесності</p>	<p>Нормативно-правові акти стосовно академічної доброчесності наведені на сторінці «Академічна доброчесність» сайту ПДАУ http://surl.li/irohph. Здобувач вищої освіти повинен дотримуватись Кодексу академічної доброчесності http://surl.li/sbyeab та Кодексу про етику викладача та здобувача вищої освіти Полтавського державного аграрного університету http://surl.li/cbcoqm. .</p> <p>Виконані завдання здобувачами вищої освіти мають бути їх оригінальними дослідженнями чи міркуваннями. Відсутність посилань на використані джерела, фабрикування джерел, списування, втручання в роботу інших осіб є прикладами можливої академічної недоброчесності. У разі виявлення факту плагіату здобувач вищої освіти отримує за завдання 0 балів і повинен повторно виконати його. Списування під час практичних занять заборонені (у т. ч. із використанням мобільних пристроїв). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування.</p>
<p>– щодо відвідування занять</p>	<p>Не дозволяються пропуски занять та запізнення з неповажних причин. Здобувачі освіти повинні приймати активну участь під час проведення занять, виконувати необхідний мінімум навчальної роботи, що є допуском до підсумкового контролю. В умовах впровадження дистанційної форми навчання за наявності об'єктивних причин (наприклад, лікарняні, індивідуальний графік, знаходження на карантині тощо) та за узгодженням з викладачем, освоєння навчальної дисципліни здобувачами вищої освіти може здійснюватися самостійно, на засадах академічної доброчесності. При цьому щотижня здобувач вищої освіти має звітувати через електронну пошту, або через систему дистанційного навчання LMS Moodle про стан виконання завдань.</p>
<p>– щодо зарахування результатів неформальної \ неформальної освіти</p>	<p>Здобувачі вищої освіти мають право на перезарахування результатів навчання, набутих у неформальній та інформальній освіті згідно відповідного Положення про порядок визнання результатів навчання, набутих у неформальній та інформальній освіті, здобувачами вищої освіти Полтавського державного аграрного університету http://surl.li/britcc. Здобувачі можуть самостійно на платформах онлайн-освіти, шляхом участі у короткострокових навчальних програмах і проєктах (з видачею сертифіката) опановувати навчальний матеріал, який за змістом дозволяє набути очікувані навчальні результати дисципліни.</p>
<p>– щодо оскарження результатів оцінювання</p>	<p>Порядок оскарження результатів оцінювання здобувачів вищої освіти регламентується Положенням про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в Полтавському державному аграрному університеті http://surl.li/blxujj. Підставами для оскарження результату оцінювання можуть бути: недотримання викладачем системи</p>

оцінювання, вказаної у робочій програмі навчальної дисципліни, необ'єктивне оцінювання та/або наявність конфлікту інтересів, якщо про його існування здобувач вищої освіти не було і не могло бути відомо до проведення оцінювання. Результат оцінювання може бути оскаржений не пізніше наступного робочого дня після його оголошення. Для оскарження результату оцінювання здобувач вищої освіти звертається з письмовою заявою до декана факультету.

РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

Основні

1. Акулов М., Драбаніч А., Євась Т., Жукова О., Помірча О., Цаль І., Юрчишена Л. Економіка праці і соціально-трудові відносини. К.: ЦНЛ. 2019. 328 с.
2. Ільїч Л.М., Акіліна О.В. Економіка праці та соціально-трудові відносини: підручник. К.: Київський ун-т ім. Бориса Грінченка, 2020. 952 с. URL: https://elibrary.kubg.edu.ua/id/eprint/33738/1/Akilina_L_Illich_EP_pidruch_FITU.pdf
3. Економіка праці: навчальний посібник. За заг. ред. Г.В. Назарової. Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2019. 330 с. URL: https://econom.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/07/Nazarova.-Ekonomika-pratsi_2019.pdf
4. Економіка праці та соціально-трудові відносини: підручник. URL: <https://buklib.net/books/22041/>
5. Корнійчук Б.В. Ринок праці: навчальний посібник. URL: https://stud.com.ua/146320/menedzhment/rinok_pratsi.
6. Червінська Любов. Економіка праці і соціально-трудові відносини. К.: ЦНЛ. 2019. 288 с.
7. Чернявська О.В. Ринок праці: навчальний посібник. К.: ЦУЛ. 2019. 522 с.

Допоміжні

8. McGraw Hill. Labor Economics 7th Edition. 2021. 592 p.
9. Labor economics from a free market perspective employing the unemployable / WALTER BLOCK. World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd., 5 Toh Tuck Link, Singapore. Loyola University New Orleans, USA, 2018. 94 p.
10. Yasnolob, I. Tetyana Chayka, Tetiana Diadyk, Alla Rudych, Oleksandr Bezkrvnyi, Viktoriia Danylenko, Lyudmyla Shulga, Alla Svitlychna (2019) Human Factor in the Creation and Development of Energy Independent and Energy Efficient Rural Settlements. Journal of Environmental Management and Tourism, (Volume X, Fall), 5(37): 1029 – 1036. DOI:10.14505/jemt.v10.5(37).10. URL: <https://journals.aserspublishing.eu/jemt/article/view/4005>
11. Дядик Т.В. Необхідність HR-маркетингу на сучасному ринку праці. Інфраструктура ринку. №33. 2019. С. 246-253. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/33_2019_ukr/39.pdf.
12. Дядик Т.В., Загребельна І.Л. Міжнародний маркетинг робочої сили. Науковий економічний журнал «Інтелект XXI». №1. 2020. С. 15-20. URL: http://www.intellect21.nuft.org.ua/journal/2020/2020_1/2.pdf
13. Писаренко С.В., Дядик Т.В., Бих С.М. Інноваційні методи управління персоналом як чинник формування його конкурентоспроможності. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. Збірник наукових праць. Випуск 41. 2020. С. 61-68. URL: <https://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2020/41-2020/11.pdf>
14. Дядик Т.В., Лядський І.К. Соціальна орієнтованість бізнесу, як важлива передумова створення HR-бренду. Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва, Серія «Економічні науки». № 2. 2020 р. С. 62-77. URL: http://visen.knau.kharkov.ua/visn2020_2.html
15. Даниленко В.І., Дядик Т.В. Тенденції розвитку ринку праці Полтавського регіону. Економіка і організація управління. Випуск 3 (43) 2021. С. 147-156. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/11130>.
16. Дядик Т.В., Загребельна І.Л., Касян К.А. Вплив сучасної освіти на формування конкурентоспроможної особистості – фахівця. Інфраструктура ринку. 2022. № 63. С. 124-130. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2022/63_2022/25.pdf.
17. Дядик Т.В. Інструменти маркетингу для HR. Збірник наукових праць науково-практичної конференції професорсько-викладацького складу Полтавської державної аграрної академії за

- підсумками науково-дослідної роботи в 2018 році (м. Полтава, 16-17 травня 2019 року). Полтава: РВВ ПДАА, 2019. С. 66-68. <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/bitstream/123456789/6492/1/%d0%94%d1%8f%d0%b4%d0%b8%d0%ba%20%d0%a2.%d0%92..pdf>
18. Дядик Т.В., Іванов М.В. HR-бренд як чинник конкурентоспроможності підприємства Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю: зб. матер. IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Полтава, 24 жовтня 2019 р.). Полтава: ПДАА, 2019. С. 457-459. http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/bitstream/123456789/6493/1/%d0%94%d1%8f%d0%b4%d0%b8%d0%ba%d0%86%d0%b2%d0%b0%d0%bd%d0%be%d0%b2_%d1%82%d0%b5%d0%b7%d0%b8.pdf
19. Дядик Т.В. HR-брендинг в агробізнесі. Розвиток агропродовольчого ринку в умовах глобалізації економіки. Матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Полтава, 31 березня 2020 р.). Полтава: кафедри економіки та МЕВ. 2020. С. 122-125. http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/7698/Academic%20Abstracts_PSAAE%20and%20IER_31_03-2020-122-125.pdf?sequence=1&isAllowed=y
20. Дядик Т.В. Оплата праці як основний стимул продуктивності. Збірник наукових праць науково-практичної конференції професорсько-викладацького складу Полтавської державної аграрної академії за підсумками науково-дослідної роботи у 2019 р. (м. Полтава, 22-23 квітня 2020 р.). Полтава: РВВ ПДАА. 2020. С. 7-9. URL: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/node/2908/vyklad-konf-2020.pdf>
21. Дядик Т.В. Онбординг – важливий етап брендингу роботодавця. Інноваційні рішення в економіці, бізнесі, суспільних комунікаціях та міжнародних відносинах: матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. Дніпро: Університет митної справи та фінансів, 2021. С. 227-229. <https://drive.google.com/file/d/1t5AjMhYEPK4UKIEjAbet2wfey3h4-4U/view>
22. Дядик Т.В., Загребельна І.Л., Павелко А.О. Чинники ефективного управління трудовими ресурсами. Сучасні виклики та аспекти інноваційного розвитку економічної науки і практики [зб. наук. пр.]: матеріали V міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (м. Київ, 20 жовтня 2021 р.). Київ, 2021. С. 38-43 URL: https://openscilab.org/wp-content/uploads/2021/10/suchasni-vikliki-ta-aspekti-innovacijnogo-rozvitku-ekonomichnoi-nauki-i-praktiki_2021_10_20.pdf
23. Дядик Т.В. STEM-освіта – сучасний освітній феномен. STEM-освіта: науково-практичні аспекти та перспективи розвитку сучасної системи освіти: матеріали всеукраїнського науково-педагогічного підвищення кваліфікації, 18 жовтня-26 листопада 2021 р. Одеса: Видавничий дім «Гельветика», 2021. С. 73-75. http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/bitstream/123456789/11456/1/advanced_training_STEM_%d0%94%d0%b5%d0%ba%d0%b0%d0%b1%d1%80%d1%8c_2021.pdf
24. Дядик Т.В., Максимчук Ю.І. HR-маркетинг як інструмент розвитку підприємства. Управління ресурсним забезпеченням господарської діяльності підприємств реального сектору економіки: матеріали VII Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції з міжнародною участю, 27 жовтня 2022 р. Полтава: ПДАУ, 2022. С. 241-243. URL: <https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/academicdepartment/kafedra-menedzhmentu-im-ia-markinoyi/zbirnykmaterialivvii vseukrayininternet-konfercompressed2.pdf>
25. Дядик Т.В. Онбординг персоналу як елемент HR-маркетингу Інноваційні рішення в економіці, бізнесі, суспільних комунікаціях та міжнародних відносинах: матеріали III Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції 20 квітня 2023. Т 1. Дніпро: Університет митної справи та фінансів, 2023. С. 223-226. URL: <https://drive.google.com/file/d/1fEicFLUnFTZKLb6sei5eioxTmJldx0B0/view>
26. Дядик Т.В. Сучасні тенденції на ринку праці України. Матеріали наукової конференції професорсько-викладацького складу Полтавського державного аграрного університету за результатами науководослідної роботи 2021-2022 років (м. Полтава, 17-18 травня 2023 року). Полтава: РВВ ПДАУ, 2023. С. 61-64. URL: <https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/node/2908/zbirnykvyklkonf.pdf>
27. Лядський І.К., Дядик Т.В. Управління соціальним інтелектом з позицій оптимізації ціноутворення на ринку праці. Економіка, підприємництво, менеджмент. Том 10, № 2, 2023. С. 48-55. URL: <https://eem.com.ua/web/uploads/pdf/Economics,%20Entrepreneurship,%20Management,%20Vol%2010>

28. Дядик Т.В., Міщенко О.В., Бублій А.С. Сучасні тренди в системі міжнародного ринку праці. *Інфраструктура ринку*. 2024. № 78. С. 98-104. URL: <http://www.market-infr.od.ua/uk/78-2024>.

29. Дядик Т.В., Даниленко В.І., Михайленко Г.Г. Розвиток інноваційних маркетингових стратегій на фоні внутрішньої міграції спричиненої бойовими діями. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2024. № 3 (44). URL: <http://www.easterneurope-ebm.in.ua/index.php/vipusk-44-2024>.

Інформаційні ресурси

1. Державна служба статистики України. Демографічна та соціальна статистика. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

2. Премія HR-бренд. URL: <http://hrbrand.com.ua/>.

3. Центр соціально-економічних досліджень. URL: www.caseukraine.com.ua

4. Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи Національної академії наук України URL: <https://idss.org.ua/index>.

Інститут соціології НАН України. URL: http://i-soc.com.ua/institute/el_library.php.

Реквізити затвердження

Схвалено на засіданні кафедри маркетингу, протокол від 03 вересня 2024 року № 1

Додаток до силабусу
**СХЕМА НАРАХУВАННЯ БАЛІВ, ШКАЛА ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ
РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ**

Схема нарахування балів з навчальної дисципліни

Назва теми	Форми оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти					Разом
	Практ. завдання	Розробка тестів	Реферат	Презентація	Екзамен	
Тема 1. Сутність, зміст HR-маркетингу та його необхідність в сучасних умовах.	2	3				5
Тема 2. Основні характеристики і принципи вивчення ринку праці.	2	3				5
Тема 3. Товар «робоча сила» в системі маркетингу.	2	3				5
Тема 4. Цінова та комунікативна політика HR-маркетингу.	2	3				5
Тема 5. Маркетингові дослідження ринку праці.	2	3				5
Тема 6. Процес формування HR-бренда.	2	3				5
Тема 7. Розвиток HR-маркетингу в підприємствах.	2	3				5
Тема 8. Маркетинг персоналу підприємства.	2	3				5
Тема 9. Економічна ефективність HR-маркетингу.	2	3				5
Тема 10. Міжнародний досвід HR-маркетингу.	2	3				5
За будь якою темою			10			10
За будь якою темою				20		20
Екзамен					20	20
Разом	20	30	10	20	20	100

* додаткову кількість балів здобувач вищої освіти може отримати опублікувавши тези доповідей у межах тем дисципліни. Максимальна кількість балів за опубліковані тези – 10 балів – додаються в кінці семестру.

Форми, шкала та критерії оцінювання результатів навчання при проведенні поточного контролю успішності здобувачів вищої освіти:

Шкала та критерії оцінювання виконання практичного завдання

Кількість балів	Критерії оцінювання
2	відповіді правильні, обґрунтовані, осмислені та характеризують наявність спеціалізованих концептуальних знань на рівні новітніх досягнень, критичне осмислення проблем у навчанні. Відповідь характеризує уміння виявляти та розв'язувати проблему, інтегрувати знання; провадити інноваційну та наукову діяльність та повністю відображає визначений результат навчання за темою
1	відповідь правильна, але має певні неточності, недостатньо обґрунтована та осмислена, характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності та неповноту засвоєння результату навчання

Кількість балів	Критерії оцінювання
0-1	відповідь демонструє нечіткі уявлення студента про об'єкт вивчення, характеризує застосування знань при виконанні завдань за зразком, але з неточностями

Шкала та критерії оцінювання розробки тестів

Кількість балів	Критерії оцінювання
2-3	за розробку 10 тестів, що повністю відповідають заявленим викладачем вимогам та відображають результат навчання за темою
1	за розробку 10 тестів за темою, що містять помилки, неточності, некоректні питання чи не відповідають результату навчання

Шкала та критерії оцінювання підготовки реферату

Кількість балів	Критерії оцінювання
7-10	проблема, яка розглядається в рефераті, викладена повно, послідовно, логічно; список використаних джерел 5-6 позицій, відповідає діючому стандарту оформлення бібліографії; здобувач при захисті реферату повністю демонструє засвоєний результат навчання за темою реферату.
4-6	тема реферату викладена досить повно, але є певні недоліки щодо відповідності результату навчання, логіці викладу; бібліографічний список нараховує 4-5 джерел, відповідає сучасним правилам, але містить певні помилки, здобувач при захисті реферату не повністю володіє матеріалом щодо результату навчання за темою реферату.
0-3	тема реферату нерозкрита або ж повністю не розкриває заявлений результат навчання, у бібліографічному списку менше 2 наукових джерел, і він подається не за сучасними правилами, здобувач відмовляється від захисту.

Шкала та критерії оцінювання підготовки презентації

Кількість балів	Критерії оцінювання
15-20	зміст презентації відповідає темі та результату навчання; наявність творчого підходу складання презентації; якісно підготовлена практична розробка, дотримані всі вимоги щодо технічного й естетичного оформлення роботи і орфографічних вимог, наявності електронного (на носіїві) матеріалу презентації.
10-15	наявність незначних недоліків у відповідності теми презентації заявленому результату навчання, виконанні презентації та її оформленні.
0-10	наявність суттєвих недоліків або ж повній невідповідності теми презентації результату навчання, вимогам щодо обсягу, оформлення та викладу змісту презентації.

Шкала та критерії оцінювання написання тез доповіді / статті

Кількість балів	Критерії оцінювання
10	Тези / стаття підготовлені на актуальну тему з дисципліни та повністю демонструють засвоєні результати навчання, розроблені відповідно до вимог редакції, подані до друку та мають високий рівень оригінальності (більше 80%).
5-8	Тези / стаття підготовлені на актуальну тему з дисципліни, демонструють засвоєні результати навчання, розроблені відповідно до вимог редакції, проте потребують суттєвого доопрацювання
0-5	Тези / стаття виконані частково, не розкривають результати навчання за дисципліною, мають низький рівень оригінальності (менше 60%)

Шкала та критерії оцінювання екзамену

Вид завдання	Оцінка	Вимоги до знань та умінь здобувачів вищої освіти
Теоретичне (2 питання)	1-5 балів	Свідоме відтворення матеріалу з незначними помилками; дещо порушено логічність та послідовність викладу; недостатньо проявляється самостійність мислення. Відповідь стилістично правильна, містить незначні граматичні помилки. Здобувач не повною мірою показує вміння адаптувати і застосовувати нові досягнення в теорії та практиці маркетингу для досягнення

		конкретних цілей і вирішення задач ринкового суб'єкта; рівень знань щодо формування маркетингової системи взаємодії, довгострокових взаємовигідних відносин з іншими суб'єктами ринку – середнього рівня.
	5-10 балів	Відповіді правильні, обґрунтовані, осмислені та характеризують наявність спеціалізованих концептуальних знань на рівні новітніх досягнень, критичне осмислення проблем у навчанні. Здобувач повністю показує вміння адаптовувати і застосовувати нові досягнення в теорії та практиці маркетингу для досягнення конкретних цілей і вирішення задач ринкового суб'єкта; знання щодо формування маркетингової системи взаємодії, довгострокових взаємовигідних відносин з іншими суб'єктами ринку.
Максимальна кількість балів	10 балів	
Професійно-орієнтоване (практичне завдання чи ситуація)	1-5 балів	Завдання виконано правильно, але має певні неточності, недостатньо обґрунтоване та осмислене, характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності. Здобувач на середньому рівні показує здатність підвищувати ефективність HR-маркетингу підприємства, впроваджувати соціально-відповідальний маркетинг у стратегічні плани організації; вміння організувати службу маркетингу на підприємстві як підрозділу, що забезпечує координацію та оптимізацію діяльності всіх структур підприємства
	5-10 балів	Відповіді у розв'язку правильні, обґрунтовані, осмислені та характеризують наявність спеціалізованих концептуальних знань на рівні новітніх досягнень, критичне осмислення проблем у навчанні. Виконане завдання характеризує уміння виявляти та розв'язувати проблему, інтегрувати знання; провадити інноваційну та наукову діяльність. Здобувач повною мірою показує здатність підвищувати ефективність HR-маркетингу підприємства, впроваджувати соціально-відповідальний маркетинг у стратегічні плани організації; вміння організувати службу маркетингу на підприємстві як підрозділу, що забезпечує координацію та оптимізацію діяльності всіх структур підприємства.
Максимальна кількість балів	10 балів	
Всього	20 балів	

*Екзамен складається з двох теоретичних питань та одного професійно-орієнтованого завдання. Максимальна кількість балів за екзамен – 20.