



## СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ТРЕНІНГ КОМАНДНОЇ ВЗАЄМОДІЇ»



<b>Галузь знань</b>			07 «Управління і адміністрування»			<b>Освітній рівень</b>		бакалавр	<b>Мова викладання</b> українська
<b>Спеціальність</b>			075 «Маркетинг»			<b>Семестр</b>		3	
<b>Освітньо-професійна програма</b>			«Маркетинг»			<b>Статус</b>		обов'язкова	
<b>Факультет</b>			Економіки і менеджменту			<b>Кафедра</b>		Менеджмент	
<b>Обсяг:</b>	Кредитів ECTS	Годин	За видами занять:						Вид контролю
			Лекцій	Семінарських занять	Практичних занять	Лабораторних занять	Самостійна підготовка		
			1	30	-	-	15	-	

### ВИКЛАДАЧІ



**Бившева Лада Олексіївна, [ladabyvsheva@gmail.com](mailto:ladabyvsheva@gmail.com)**

Кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту ДДМА.  
Досвід роботи - більше 15 років.  
Автор понад 40 наукових та навчально-методичних праць, в тому числі 2 монографії з актуальних проблем економіки та управління.  
Провідний лектор з дисциплін: «Маркетинг персоналу та HR-брендинг», «Управління персоналом», «Працевлаштування та ділова кар'єра», «Самоменеджмент», «Психологія управління».



**Шубна Олена Василівна, [shubnaolena@gmail.com](mailto:shubnaolena@gmail.com)**

Кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту ДДМА.  
Досвід роботи – 20 років.  
Автор понад 50 наукових та навчально-методичних праць, в тому числі 3 монографій з актуальних проблем економіки та управління.  
Провідний лектор з дисциплін: «Маркетинг інновацій», «Зовнішньоекономічна діяльність промислових підприємств», «Маркетинговий менеджмент», «Методи прийняття управлінських рішень».

## АНОТАЦІЯ КУРСУ

### Взаємозв'язок у структурно-логічній схемі

Освітні компоненти, які передують вивчен-

“Психологія”, “Теорія організацій”

Освітні компоненти для яких є базовою

“Менеджмент персоналу”, “Організація підприємницької діяльності”

### Компетенції відповідно до освітньо-професійної програми

#### Soft- skills / Загальні компетентності (ЗК)

**ЗК3.** Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.  
**ЗК4.** Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.  
**ЗК6.** Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.  
**ЗК7.** Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.  
**ЗК8.** Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.  
**ЗК9.** Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.  
**ЗК11.** Здатність працювати в команді.

#### Hard-skills / Спеціальні (фахові) компетенції

**СК1.** Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу.  
**СК2.** Здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу.  
**СК3.** Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі.  
**СК5.** Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу.  
**СК6.** Здатність проводити маркетингові дослідження у різних сферах маркетингової діяльності.  
**СК9.** Здатність використовувати інструментарій маркетингу в інноваційній діяльності.  
**СК10.** Здатність використовувати маркетингові інформаційні системи в ухваленні маркетингових рішень і розробляти рекомендації щодо підвищення їх ефективності.  
**СК12.** Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу.  
**СК13.** Здатність планування і провадження ефективної маркетингової діяльності ринкового суб'єкта в крос-функціональному розрізі.  
**СК14.** Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.

### Результати навчання відповідно до освітньо-професійної (програмні результати навчання – ПРН)

**Р1.** Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.  
**Р5.** Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів.  
**Р8.** Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.  
**Р10.** Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.

### Результати навчання за дисципліною

**Р1.** Розуміння концепції, принципів і методів побудови ефективної роботи в команді.  
**Р2.** Вміння використовувати інструменти формування командного духу і структури команди на базі вивчення етапів розвитку команди та основ групової динаміки.  
**Р3.** Здатність формувати команду для вирішення поставлених цілей, управляти конфліктами і стресами в команді.  
**Р4.** Володіння раціональними та ефективними технологіями тимблдингу в соціокультурній сфері, які доповнюють спеціальні знання і розширяють сферу майбутньої професійної діяльності.  
**Р5.** Здатність планувати оцінку ефективності діяльності команди, розраховувати економічну і соціальну ефективність команди.

## ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ

<b>Анотація</b>	Основним завданням дисципліни «Тренінг командної взаємодії» є підвищення компетентності у сфері спілкування. Ця ціль визначає соціальне призначення методу, безпосередньо пов'язаного з практичними завданнями розвитку суспільства, а також створення сприятливих умов для розвитку особистості, вдосконалення роботи з кадрами. Спеціальними ефектами дисципліни «Тренінг командної взаємодії» є: – згуртованість команди, оптимізація соціометричної структури колективу, розвиток командного чуття, вміння працювати в колективі; – вміння довіряти оточуючим; – прояснення та коректування групових норм, цілей, очікувань, цінностей, місій; – оволодіння методами недирективного управління, прийомами створення доброзичливої атмосфери взаємин, аналізом невербальних сигналів (поза, жести, міміка, тон голосу), аналізом ситуації спілкування.
<b>Мета</b>	Формування у студентів компетентностей щодо управління формуванням та розвитком команд, діагностування проблем групи та вироблення рішень, спрямованих на підвищення ефективності роботи команди.
<b>Формат та методи нав-</b>	Практичні заняття (очний, дистанційний формат), консультації (очний, дистанційний формат), підсумковий контроль – залік (очний, дистанційний формат)

## «Правила гри»



- Курс передбачає роботу в колективі.
- Середовище в аудиторії є дружнім, творчим, відкритим до конструктивної критики.

### **Політика щодо дедлайнів та перекладання**

- Освоєння дисципліни передбачає обов'язкове відвідування практичних занять, а також самостійну роботу.
- Самостійна робота включає в себе теоретичне вивчення питань, що стосуються тем лекційних занять, які не ввійшли в теоретичний курс, або ж були розглянуті коротко, їх поглиблена проробка за рекомендованою літературою.
- Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін.
- Якщо студент відсутній з поважної причини, він презентує виконані завдання під час самостійної підготовки та консультації викладача.
- Студент, який спізнився, вважається таким, що пропустив заняття з неповажної причини з виставленням 0 балів за заняття, і при цьому має право бути присутнім на занятті.
- За використання телефонів і комп'ютерних засобів без дозволу викладача, порушення дисципліни студент видаляється з заняття, за заняття отримує 0 балів.

### **Політика академічної доброчесності**

- Під час роботи над завданнями не допустимо порушення академічної доброчесності: при використанні Інтернет ресурсів та інших джерел інформації студент повинен вказати джерело, використане в ході виконання завдання. У разі виявлення факту плагіату студент отримує за завдання 0 балів.

## СТРУКТУРА ДИСЦИПЛІНИ

<b>Практичне заняття 1</b>	Тренінг 1 Тренінг як форма організації навчально-виховної роботи	<b>Самостійна робота</b>	Історія досліджень у галузі корпоративної культури. Корпоративна культура в контексті національної культури.
	Тренінг 2 Спілкування. Міжособистісна взаємодія		Механізми зміни культури. Управління та умови успішного проведення змін. Проблеми адаптації. Лояльність.
<b>Практичне заняття 2</b>	Тренінг 3 Ефективні комунікації		Організація і проведення корпоративних заходів у процесі формування стандартів корпоративної культури.
	Тренінг 4 Особистісне зростання		Конформізм. Домінуюча культура та субкультури.
<b>Практичне заняття 3</b>	Тренінг 5 Успішне командування (тимбілдінг)		Чутки, плітки в роботі колективу. Кулуарне лобі як вид неформального лобіювання.
	Тренінг 6 Агресія як загрозна риса учасників трудового колективу		Впевнена поведінка та саморегуляція. Формування почуття внутрішньої стійкості й довіри. Відмінності впевненої поведінки від невпевненого і агресивного.
<b>Практичне заняття 4</b>	Тренінг 7 Конфлікт як загроза згуртованості колективу підприємства		Взаємозв'язок понять співробітництво і суперництво. Психологічні наслідки суперництва.
	Тренінг 8 Шляхи профілактики та вирішення конфліктів у колективах підприємств		Проблема утисків у колективі: травля, цькування (мобінг) і домагання (харассмент) як організаційні явища: причини, наслідки.
<b>Практичне заняття 5</b>	Тренінг 9 Самопізнання та самопрезентація		Лідерство і трансляція цінностей в організації. Стратегічне мислення керівника (мислення через майбутнє).
	Тренінг 10 Успішна співбесіда		Корпоративна культура як засіб і результат командування.
<b>Практичне заняття 6</b>	Тренінг 11 Моя кар'єра та успіх		Робота на загальний результат замість індивідуалізму.
<b>Практичне заняття 7</b>	Тренінг 12 Психологічний тренінг та коучинг у практиці тимбілдінгу		Поведінка коуча. Згуртування команди за допомогою коучингу.
	Модульна контрольна робота		

## МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Ноутбук, персональний комп'ютер, мобільний пристрій (телефон, планшет) з підключенням до Інтернет для: комунікації та опитувань; виконання домашніх завдань; виконання завдань самостійної роботи; проходження тестування (поточний, рубіжний, підсумковий контроль).

Програмне забезпечення для роботи з освітнім контентом дисципліни та виконання передбачених видів освітньої діяльності: Програмне забезпечення MS Windows XP; Star Office; 1С 7.7; CS Trade Quote 8; Internet Explorer; WinRAR; Adobe Reader 9; Outlook Express; Тест 2003.

Мультимедійний проектор, маркерна дошка і екран;

**Доступ до матеріалів дистанційного навчання і контролю Moodle** з цього курсу можна знайти за посиланням:  
<http://moodle-new.dgma.donetsk.ua/course/view.php?id=1053>



## СИСТЕМА ОЦІНКИ

Склад модулів		Сума балів	ECST	Оцінка	Рівень компетентності
Форми та методи контролю	Рейтингова оцінка, бали	90 - 100	A	<b>відмінно</b>	<b>Високий</b> Повністю забезпечує вимоги до знань, умінь і навичок, що викладені в робочій програмі дисципліни. Власні її студента в оцінках і вирішенні практичних задач підвищує його вміння використовувати знання, які він при вивченні інших дисциплін, а також знання, набуті при самостійному поглибленому вивченні питань, що стосуються до дисципліни, яка вивчається.
Індивідуальне завдання 1	25	81 - 89	B	<b>добре</b>	<b>Достатній</b> Забезпечує студенту самостійне вирішення основних практичних задач в умовах, коли вихідні дані в них змінюються порівняно з прикладами, що розглянуті при вивченні дисципліни
Індивідуальне завдання 2	25	75 - 80	C		<b>Достатній</b> Конкретний рівень, за вивченим матеріалом робочої програми дисципліни. Додаткові питання про можливість використання теоретичних положень для практичного використання викликають утруднення.
Індивідуальне завдання 3	25	65 - 74	D	<b>задовільно</b>	<b>Середній</b> Забезпечує достатньо надійний рівень відтворення основних положень дисципліни
		55 - 64	E		<b>Середній</b> Є мінімально допустимим у всіх складових навчальної програми з дисципліни
Модульна контрольна робота	25	30 - 54	FX	<b>незадовільно</b>	<b>Низький</b> Не забезпечує практичної реалізації задач, що формуються при вивченні дисципліни
		0 - 29	F		<b>Незадовільний</b> Студент не підготовлений до самостійного вирішення задач, які окреслює мета та завдання дисципліни
Підсумковий залік	100				

**Силабус за змістом повністю відповідає робочій програмі навчальної дисципліни**

# ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Основна література

1. Копитко М. І., Томаневич Л. М. Тренінги з менеджменту: навчально-методичний посібник. Львів: ЛьвДУВС, 2017. 128 с.
2. Мілютіна К. Л. Теорія та практика психологічного тренінгу: навч. посібник. Київ: МАУП, 2014. 192 с.
3. Нестуля О. О. Основи лідерства. Тренінг лідерських якостей та практичних навичок менеджера: навч. посібник. Київ : Знання, 2013. 287 с.
4. Психологія командотворення: Ціннісно-рольовий підхід до формування та розвитку команд : монографія. – Житомир : Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2014. 380 с.
5. Психологія тимблдингу: навчальний посібник / за ред. Романовського О.Г., Калашникової С.В. Харків : «Друкарня Мадрид», 2017. 92 с.



Додаткові джерела

## Інформаційні ресурси

1. Національна бібліотека ім. В.І. Вернадського. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/>
2. Психологічні знання для всіх URL: <https://psydliavsih.wordpress.com/>

## ГРАФІК ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ ТА ОЦІНЮВАННЯ ЗНАТЬ З ДИСЦИПЛІНИ ДЛЯ ДЕННОЇ ФОРМИ НАВЧАННЯ

Вид навчальних занять та контролю	Розподіл між навчальними тижнями															Вид підсумкового семестрового контролю
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
Лекції	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	ЗАЛІК
Практ. заняття	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
Сам. робота	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
Консультації					Конс						Конс					
Поточний контроль							I31		I32				I33			
Модулі	●							M1							●	
Контроль по модулю №1															МК	
Контроль самостійної роботи							ЗСР1		ЗСР2				ЗСР3			

**Силабус за змістом повністю відповідає робочій програмі навчальної дисципліни**

**Опитування з приводу оцінювання якості викладання дисципліни «Тренінг командної взаємодії»**


можна знайти за посиланням:

<https://docs.google.com/forms/u/0/d/e/1FAIpQLSdCKkLYHTmdkQCOWYZFEx7OnwXOtuQRNRgc91whwGhmHB6Zag/formResponse>





Розглянуто і схвалено на засіданні кафедри Менеджмент  
Протокол № 1 від 29.08.2023

Завідувач кафедри:

  
/Фоміченко І.П./

Розробники:


  
/Бившева Л.О./  
  
/Шубна О.В./

Гарант освітньої програми:

  
/Бурцева О.Є./

**ЗАТВЕРДЖУЮ:**

Декан факультету:

  
/Мироненко Є.В./  
«30» серпня 2023 р.

