

**Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка**

Навчально-науковий інститут технічного сервісу

Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«Лідерство та партнерство у підприємницькій діяльності»

1. АНОТАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Програма вивчення навчальної дисципліни «Лідерство та партнерство у підприємницькій діяльності» складена відповідно до освітньої програми підготовки бакалаврів спеціальності 76 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність».

Предметом вивчення навчальної дисципліни «Лідерство та партнерство у підприємницькій діяльності» є теоретичні засади вивчення принципи, типи, інструменти лідерства та забезпечення тривалого ділового партнерства у підприємницькій діяльності.

Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський)
Галузь знань	07 «Управління та адміністрування»
Спеціальність	076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Освітньо-професійна програма	«Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Період навчання	Рік підготовки - <u>4</u> й, семестр – <u>8</u> й
Обсяг курсу	3 кредити; 90 год, з них: лекції – <u>15</u> год, практичні заняття <u>15</u> год, самостійна робота – <u>60</u> год.
Форма підсумкового контролю	Залік
Викладачі:	К.е.н., доцент Хлопоніна-Гнатенко Ольга Іванівна

2. СТИСЛИЙ ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Мета дисципліни - надання здобувачам вищої освіти ґрунтовних знань системи професійної компетентності (знань, прикладних вмінь та навичок) щодо використання принципів, типів, інструментів лідерства керівником та забезпечення тривалого ділового партнерства в підприємницькій діяльності

Завдання дисципліни полягають у підготовці студентів до оволодіння основними поняттями й концепціями теорії лідерства, вміння визначати переваги та загрози лідерської поведінки в підприємницькій діяльності, орієнтувати на формування системного уявлення про лідерство в підприємницькій діяльності.

Пререквізити дисципліни: базові знання з основ підприємництва, менеджменту.

Компетентності, які студент набуде в результаті навчання:

- здатність ухвалювати обґрунтовані рішення;
- здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу;
- здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях;
- здатність до пошуку інформації з різних джерел;
- здатність до критичного осмислення теоретичних засад підприємницької діяльності.

Заплановані результати навчання. У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен:

знати:

- сутність лідерства, історії розвитку відповідних теорій їх перевагах і недоліках; особливості різних стилів лідерства;
- передумови ефективного лідерського впливу; про основні етапи формування команди;
- ціннісні, критеріальні та поведінкові переваги партнера у діловому спілкуванні; процеси внутрішньої динаміки команди при переході від одного етапу розвитку до іншого;

вміти:

- здійснювати аналіз ситуативних чинників, що обумовлюють вибір ефективного стилю лідерства в організації;
- обирати ефективні методи та прийоми управлінського впливу;
- формувати власний імідж шляхом цілеспрямованого використання мовної культури, культури зовнішності, невербальних засобів, аксесуарів;
- визначати свій стиль лідерства, ідентифікувати й намітити план розвитку свого стилю керування командою;
- визначати готовність колективу до формування команд;
- визначати сфери спільних інтересів та цінності для побудови ефективних партнерських стосунків;
- здійснювати оцінку ділових партнерів;
- формувати та підтримувати довіру бізнес-партнерів;
- вести дискусію й управляти аудиторією, уникати логічних помилок у суперечці й дискусії;
- здійснювати ділові переговори з урахуванням особливостей комунікаційної ситуації, етичних вимог та психологічних закономірностей переговорного процесу;
- визначати заходи щодо підготовки публічного виступу; здійснювати презентацію ділової інформації..

Методи навчання: практичний, наочний, словесний.

Форми навчання: індивідуальні, групові, аудиторні, поза аудиторні.

3. ЗМІСТ І СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Назва змістових модулів та тем	Кількість годин												
	денна форма						заочна форма						
	Загальний обсяг/(кредитів)	аудиторних					Самостійна робота	Загальний обсяг/(кредитів)	аудиторних				Самостійна робота
		Усього (годин)	в тому числі			Самостійна робота			Усього (годин)	в тому числі			
лекції	лабораторні		практичні	лекції	лабораторні		практичні						
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
Всього годин	3	90	15		15	60	3	90	6		4	80	
Змістовий модуль 1													
<i>Лідерство та етичні засади ділових стосунків</i>													
Тема 1. Проблема лідерства у підприємницькій діяльності			2	-	2	4			-	-	1	8	
Тема 2. Теорії лідерства			2	-	1	4			1	-	-	8	
Тема 3. Джерела, види та інструменти влади			1	-	1	4			-	-	-	8	
Тема 4. Лідерство як груповий процес			1	-	1	4			1	-	-	8	
Тема 5. Імідж лідера. Гендерні особливості лідерства			1	-	1	4			-	-	1	8	
Тема 6. Формування команд і робота в командах			1		1	4							
<i>Разом за змістовим модулем 1</i>			8	-	8	24			2	--	2	40	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
Змістовий модуль 2													
<i>Комунікації та партнерство у підприємницькій діяльності</i>													
Тема 7. Сутність та форми ділового партнерства			1	-	1	7			-	-	1	8	
Тема 8. Довіра в колективі як основа ділового партнерства			1	-	1	7			1	-	-	8	
Тема 9. Комунікаційний процес в організації та ефективність управління.			2	--	2	8			1	-	-	8	
Тема 10. Форми впливу на партнерів по спілкуванню			1		1	7			1	-	1	8	
Тема 11. Організаційно-психологічні основи переговорного процесу			1	-	1	7			1	-	-	8	

Разом за змістовим модулем 2			7	-	7	36			4	-	2	40
Всього годин	3	90	15		15	60	3	90	6		4	80

Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		д/ф	з/ф
1	Проблема лідерства у підприємницькій діяльності	2	1
2	Теорії лідерства	2	-
3	Джерела, види та інструменти влади	2	1
4	Лідерство як груповий процес	2	-
5	Імідж лідера. Гендерні особливості лідерства	4	1
6	Формування команд і робота в командах	3	1
7	Разом	15	4

Теми для самостійної роботи

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		д/ф	з/ф
1	Сутність та форми ділового партнерства	9	14
2	Довіра в колективі як основа ділового партнерства	9	14
3	Комунікаційний процес в організації та ефективність управління	9	14
4	Форми впливу на партнерів по спілкуванню.	9	14
5	Організаційно-психологічні основи переговорного процесу	9	14
6	Презентація як інструмент формування спільності бачення у бізнесі	9	14
7	Разом	60	90

4. ПОРЯДОК ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ

Максимальна оцінка за курс - 100 балів.

Оцінка поточного контролю (максимально 60 балів) включає:
 відвідування занять – 1 бал за 1 заняття (максимально 18 балів);
 виконання практичних завдань – 2 бали за завдання (максимально 30 балів);
 модульний поточний контроль – до 6 балів за модуль.

Оцінка підсумкового контролю (максимально 40 балів) включає:
 тестовий контроль (включає питання для самостійної підготовки) –
 максимально 20 балів;

2 теоретичні питання – максимально по 10 балів за питання: 10-9 балів - за повну відповідь, що містить взаємозв'язок основних понять та визначень і характеризується логічним та чітким викладенням матеріалу; 8-7 балів - якщо у відповіді допущені не принципові помилки, відсутня необхідна деталізація; 6-5 балів - якщо у відповіді розкрито сутність питання, але допущені невірні тлумачення; 4-3 бали - студент не повністю розкрив сутність питання, у відповіді

допущені грубі помилки; 2-0 бали - якщо у відповіді містяться принципові помилки, або повністю відсутня відповідь.

Підсумкова оцінка з дисципліни визначається як сума оцінок за поточний та підсумковий контроль.

5. ПОЛІТИКА КУРСУ

Політика курсу передбачає відповідальність викладача і студента; прозорість оцінювання; інформування та реалізація політики академічної доброчесності.

Порядок зарахування пропущених занять відбувається у формі усного опитування (при пропущенні лекції) та виконання індивідуального розрахункового завдання (при пропущенні практичного заняття). При цьому враховується причина пропуску занять: при відсутності за поважної причини відпрацювання зараховується з коефіцієнтом 1,0, при відсутності поважної причини – 0,5.

6. ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

Основна література

1. Дороніна М. С. Культура ділового спілкування і партнерства : навчальний посібник / М. С. Дороніна, А. В. Доронін. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2008. – 204 с.
2. Бренд-лидерство: новая концепция брендинга / пер. с англ. Н.В. Кияченко, А.Н. Москвичева, Ю.А. Быстрова. – М.: Изд. Дом Гребенникова, 2003. – 374 с.
3. Адаир Д. Искусство управлять людьми и самим собой / Д. Адаир. – М. : Эксмо, 2006. – 656 с.
4. Бендас Т. В. Психология лидерства: учебное пособие / Т. В. Бендас. – СПб. : Питер, 2009. – 448 с.
5. Гоулман Д. Эмоциональное лидерство: Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта / Дэниел Гоулман, Ричард Бояцис, Энни Макки; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 301 с.

Додаткова література

1. Коваль, Зоряна Остапівна. Підприємництво і менеджмент [Текст] : навч. посібник для студ. неекон. спец. / З. О. Коваль, О. І. Тивончук ; Національний ун-т «Львівська політехніка». - Львів : Видавництво Національного ун-ту «Львівська політехніка», 2009. - 172 с.
2. Савіна, Наталія Борисівна. Основи підприємництва та маркетингу [Текст] : навч. посіб. : європ. кредит.-трансфер. система / Н. Б. Савіна, А. М. Костюкевич ; Нац. ун-т вод. госп-ва та природокористування. - Рівне : НУВГП, 2013. - 210 с.
3. Станкевич Ю.Ю. Підприємництво і бізнес-культура [Текст] : навч.-метод. посіб. для студентів ВНЗ / Херсон. держ. ун-т ; [уклад.] Ю. Ю. Станкевич. - Херсон : Гельветика, 2014. - 115 с.

1. Про підприємства в Україні: Закон України від 27.03.1991р. № 887-ХІІ.
URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/887-12>

2. <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>

3. <http://www.zntu.edu.ua/ekonomika-pidpryyemstva>
4. <http://dSPACE.tneu.edu.ua/bitstream/316497/12571/1/%D0%95%D0%>
5. <http://cul.com.ua/preview/12271.pdf>

**Шкала: національна та ECTS і критерії
оцінювання до визначення рівня знань і навичок**

Шкала оцінювання

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	зараховано
82 – 89	B	добре	
74 – 81	C		
64 – 73	D	задовільно	
60 – 63	E		
35 – 59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
0 – 34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

Критерії оцінювання:

«Відмінно» (90-100 балів) – студент виявляє всебічні системні і глибокі знання програмного матеріалу, вільно оперує матеріалом, чітко володіє понятійним апаратом, уміє аналізувати і робити висновки;

«Дуже добре» (82-89 бали) – студент виявляє широкий професійний кругозір, уміння логічно мислити, виявляє достатньо системне і глибоке знання програмного матеріалу, чітко володіє понятійним апаратом, проте у відповідях допускаються окремі неточності, які не змінюють суті питання.

«Добре» (74-81 бали) – студент виявляє достатньо глибоке знання програмного матеріалу, володіє понятійним апаратом, вміє аргументувати свої відповіді, проте у відповідях допускаються неточності, які впливають на чіткість.

«Задовільно» (64-73 бали) – студент виявляє не достатньо глибоке знання програмного матеріалу, в основному володіє основним понятійним апаратом, але допускає принципові помилки;

«Достатньо» (60-63 бали) – студент виявляє слабкі знання, у відповідях не точно формулює причинно-наслідкові зв'язки між явищами і процесами, оперування фактами відбувається на рівні запам'ятовування, допускаються значні помилки.

«Незадовільно» (35-59 бали) – студент виявляє значні прогалини в знаннях основного програмного матеріалу, у володінні окремими поняттями, не знає більшої частини фактичного матеріалу, не вміє встановлювати причинно-

наслідкові зв'язки між явищами і процесами, завчивши матеріал без його усвідомлення.

Укладач _____ (О.І. Хлопоніна-Гнатенко)
(підпис)

Завідувач кафедри ПТБД _____ (Р.В. Левкіна)
(підпис)

Голова Науково-методичної
ради ННІ ТС _____ (Н.М. Колпаченко)
(підпис)