

### Анотація навчальної дисципліни

Назва поля	Опис
Назва дисципліни	Тренінг – курс: Систематизація бізнесу та побудова сильної команди на підприємстві
Статус	Вільного вибору
Спеціальності	
Мова викладання	Українська
Семестр, в якому викладається	3 семестр навчання за ОКР «Магістр»
Кількість: -кредитів ЄКТС, -академічних годин	3 кредити 90 год: 12 год (лекції)+12 год (практичні)+66 год (сам.р.)
Форма підсумкового контролю та наявність індивідуальних завдань	Диференційований залік
Кафедра, що забезпечує викладання	Кафедра підприємництва та маркетингу
Викладач, що планується для викладання	к.е.н., доцент Малинка О.Я.
Попередні вимоги до вивчення дисципліни	Особливих вимог немає
Перелік компетентностей, яких набуде студент після опанування даної дисципліни	<p>Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у галузі підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій за невизначених умов і вимог.</p> <p>ЗК 1. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.</p> <p>ЗК 2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.</p> <p>ЗК 3. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети.</p> <p>ЗК 4. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).</p> <p>ЗК 5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.</p> <p>СК 4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності.</p> <p>СК 5. Здатність до ініціювання та реалізації інноваційних проектів в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності.</p>
Сфера реалізації компетентностей в майбутній професії	<p>Можуть займати посади, серед яких:</p> <p>Секція М: Професійна, наукова та технічна діяльність розділ 73 – Рекламна діяльність і дослідження кон'юнктури ринку, розділ 74.90 – Інша професійна, наукова та технічна діяльність, н.в.і.у.)</p> <p>Посади пов'язані з підприємництвом:</p> <p>директор малого підприємства за видами економічної діяльності, з надання послуг (консалтингової, страхової, рекламної тощо); керівник агентства: страхового, нерухомості, рекламного тощо; керівник підприємства сфери</p>

	<p>послуг; директор малого підприємства у сфері охорони здоров'я, освіти, культури.</p> <p>Посади, що пов'язані з торгівлею:  директор малої торговельної фірми; керівник магазину; комерсант; завідувач торговельного залу; менеджер у роздрібній та оптовій торгівлі; менеджер ресторану, кафе, бару, підприємств з приготування та доставки готових страв.</p>
Особливості навчання на курсі	Використання мультимедійних лекцій, відробки занять – опрацювання і здача індивідуальних завдань по пропущеній тематиці
Стислий опис дисципліни	<p>Протягом багатьох років людському чиннику в бізнесі надавалася другорядна роль, підпорядкована фінансовим і виробничим завданням компанії. З часом таке ставлення почало змінюватися. Актуальною проблемою сучасного менеджменту є активізація людських ресурсів для досягнення успіху компаній. Тому важливою теоретичною та практичною проблемою є орієнтація персоналу на досягнення стратегічних завдань організації через побудову сильної команди. Адже, крім стратегії та організаційної структури стан бізнесу визначається і третім елементом: людськими ресурсами.</p> <p>Метою даного тренінг-курсу є представлення загальної системи знань, які відіграють важливу роль при систематизації бізнесу і побудові сильної команди на підприємстві. Менеджмент команд є відносно новою наукою, яка потребує уваги та вивчення. Якщо менеджер хоче досягнути успіху та ефективно управляти компанією у швидко змінному світі, де правила диктує зовнішнє середовище, йому потрібно знати та розуміти важливу роль персоналу як синергетичної команди в організації, вміти організувати його роботу з метою досягнення головної мети компанії.</p>
Кількість студентів, які можуть одночасно навчатися (мін-макс)	1-30 на лекції, 1-15 на практичних заняттях