



Бакалаврської підготовки
Кафедра економіки, управління та адміністрування

СИЛАБУС

Базова інформація про дисципліну

Шифр, назва дисципліни	DP038 Лідерство в бізнесі / Leadership in Business
Рівень вищої освіти / фахової передвищої освіти	Перший (бакалаврський)
Галузь знань	07 «Управління та адміністрування»
Спеціальність	075 «Маркетинг»
Освітня програма	Маркетинг
Семестр	2
Факультет / відділення	Бакалаврської підготовки
Курс	2 курс (за скороченою формою навчання) 4 курс (повний термін навчання)
Анотація курсу	Навчальна дисципліна спрямована на формування у студентів системи знань про закономірності розвитку феномену лідерства в сфері бізнесу, універсальні сучасні теорії лідерства; формування лідерського потенціалу в організації бізнесу, навиків саморозвитку, а також розвитку критичного мислення; вивчення основних теоретичних основ та особливостей прояву лідерства у бізнесі; використання особистих лідерських якостей при прийнятті управлінських рішень; здатність управляти конфліктами і стресами, пов'язаних з організацією бізнесу.
Сторінка курсу в MOODLE	http://78.137.2.119:2929/course/view.php?id=390
Мова викладання	українська
Лектор курсу	д-р. екон. наук, професор Куклін Олег Володимирович канали комунікації: СДН «Moodle»: повідомлення в чаті
Місце дисципліни в освітній програмі	
Освітня програма	http://csbc.edu.ua/documents/otdel/oop_m.pdf
Перелік загальних компетентностей (ЗК)	ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків. ЗК11. Здатність працювати в команді.
Перелік спеціальних компетентностей (СК)	СК12. Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу. СК14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.
Перелік програмних результатів навчання	ПРН 5. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів. ПРН 14. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.

Опис дисципліни

Структура навантаження на студента	Загальна кількість годин –90 Кількість кредитів – 3 Кількість лекційних годин –20 Кількість практичних занять – 22 Кількість годин для самостійної роботи студентів – 48 Форма підсумкового контролю – залік
Методи навчання	Тематичні лекції; пояснювально-демонстраційний метод; метод проблемного викладання; робота з навчально-методичною літературою (конспектування, тезування, анотування тощо); метод візуалізації (презентація, метод ілюстрації).
Зміст дисципліни	
Тема 1. Філософія життя у двадцять першому столітті	Загальне визначення філософії життя та її роль у сучасному світі. Актуальність філософського підходу до життя у контексті 21 століття. Вплив світових змін на філософію життя. Вплив технологій на особистість та міжособистісні відносини. Вирішення етичних конфліктів у різноманітних сферах життя.
Тема 2. Основні теорії та стилі лідерства	Значення лідерства у сучасному управлінні та організаціях. Актуальність вивчення теорій та стилів лідерства для ефективного керівництва. Розвиток лідерства на основі особистісних характеристик. Теорія «внутрішнього стимулювання» лідерства К. Кешмана. Визначення ключових факторів успішного лідерства за цією теорією. Теорія опосередкованого лідерства Р. Фішера і А. Шарпа. Вплив лідера на зміни в індивідуальному та колективному розвитку. Особливості лідера, який приймає рішення самостійно. Теорія «двигуна лідерства» Н. Тічі. Вплив етичних питань на лідерське прийняття рішень.
Тема 3. Запорука успішного лідера	Значення лідерства у сучасному світі та бізнесі. Ключові фактори успішного лідерства. Перспективи успішного лідерства як критичного компонента організаційного успіху. Приклади успішних лідерів із виразною візією. Впровадження інновацій та пошук нестандартних рішень.
Тема 4. Основні принципи ділового спілкування	Значення ділового спілкування у сучасному бізнес-середовищі. Основні принципи ділового спілкування. Роль ефективного ділового спілкування у побудові взаємовідносин та досягненні професійних цілей. Стратегії побудови конструктивних ділових дискусій. Засоби уникнення непорозумінь та неоднозначностей.
Тема 5. Психологія впливу: основні техніки маніпуляції в бізнесі та особистому спілкуванні	Ознаки та визначення маніпуляції в контексті психології впливу. Значення розуміння технік маніпуляції для бізнесу та особистого життя. Створення потреби та штучне підсилення бажань. Роль групової динаміки у маніпуляції. Вплив реклами та психології продажу.
Тема 6. Основи тайм-менеджменту для сучасного лідера	Значення та актуальність тайм-менеджменту у сучасному бізнес-середовищі. Роль ефективного управління часом для лідера. Визначення пріоритетів у професійній та особистій сферах. Зв'язок між цілями та стратегією тайм-менеджменту. Методи ефективного розподілу робочого часу.
Тема 7. Емоційний інтелект. Лідерство і емоції	Визначення та обґрунтування важливості емоційного інтелекту у лідерстві. Роль емоційного інтелекту в успішному керівництві та впливі на команду. Техніки розпізнавання та ідентифікації емоцій. Способи контролю та регуляції власних емоцій. Стратегії розвитку емоційної стійкості у лідерства. Способи вирішення конфліктів за допомогою емоційного інтелекту.
Тема 8. Неформальна та інформальна освіта лідерів	Значення неформальної та інформальної освіти у контексті розвитку лідерів. Характеристика системи формальної освіти. Означення та основні риси неформальної освіти. Поняття та приклади інформальної

	освіти. Вплив неформальної та інформальної освіти на особистісний зріст. Роль неформальної освіти у розвитку лідерських навичок.
Тема 9. Шлях лідера	Вплив особистої візії на мотивацію та напрямок діяльності. Роль постійного навчання у формуванні лідерської особистості. Можливості особистого професійного розвитку. Способи ефективного впровадження змін у колективі. Основні етичні принципи лідера. Вплив етичного поведіння на довіру та відносини з командою. Стратегії управління та прийняття рішень у складних ситуаціях. Вплив етичного поведіння на довіру та відносини з командою. Вплив лідерської відповідальності на успіх команди та організації. Соціальна відповідальність лідера.
Тема 10. Сучасне соціальне програмування	Визначення соціального програмування та його роль у сучасному суспільстві. Розвиток програм та послуг для груп населення з особливими потребами. Вплив громадських організацій на соціальне програмування. Виклики та можливості цифрового соціального програмування.

Політика дисципліни

Політика відвідування	Регулярне відвідування всіх видів занять, своєчасність виконання самостійної роботи. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання зорганізується в он-лайн формі за погодженням із керівником курсу.
Політика щодо дедлайнів та перекладання	Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку.
Академічна доброчесність	У випадку недотримання політики академічної доброчесності (плагиат, самоплагиат, фабрикація, фальсифікація, списування, обман, хабарництво) передбачено повторне проходження оцінювання.

Система оцінювання

Поточний контроль здійснюється протягом семестру під час проведення практичних, семінарських та інших видів занять і оцінюється сумою набраних балів (максимальна сума – 100 балів; мінімальна сума, що дозволяє студенту отримати атестацію з предмету – 60 балів); підсумковий / семестровий контроль, проводиться у формі заліку.

Підсумкова оцінка виставляється як загальна сума балів набраних за результатами поточного контролю.

Види навчальної роботи	Мах кількість балів
Практичні роботи, ситуативні завдання (5*10б.)	50
Модульні контрольні роботи (2*10б.)	20
Індивідуальна робота (есе на різні теми лідерства)	30
Разом	100

Накопичування рейтингових балів з навчальної дисципліни

Шкала оцінювання

ECTS	Бали	Зміст
A	90-100	Бездоганна підготовка в широкому контексті
B	80-89	Повні знання, міцні вміння
C	70-79	Хороші знання та вміння
D	65-69	Задовільні знання, стереотипні вміння
E	60-64	Виконання мінімальних вимог діяльності в стандартних умовах
FX	35-59	Слабкі знання, відсутність умінь

F	1-34	Необхідний повторний курс
---	------	---------------------------

Список рекомендованих джерел

1. Мистецтво гарного життя: 52 неймовірні шляхи до щастя / Рольф Добеллі; пер. з нім. – К.: К. Fund, 2019. – 384 с.
2. Коротко і по суті. Мистецтво визначати пріоритети. / Грег Маккеон; пер. з англ. – К.: Наш формат, 2020. – 224 с.
3. Хочу й буду. Прийняти себе, полюбити життя й стати щасливим / Михайло Лабковський. – К.: BookChef, 2020. – 320 с.
4. Стратегії геніїв. П'ять найважливіших уроків від Білла Гейтса, Енді Гроува та Стіва Джобса / Майкл А. Кусумано, Девід Б. Йоффі; пер. з англ. – 4-вид. – Харків: Клуб сімейного дозвілля, 2020. – 256 с.
5. Компанії майбутнього / Фредерік Лалу; пер. з англ. Р. Ключко. – Харків: Клуб Сімейного Дозвілля, 2017. – 544 с.
6. Принципи: життєві й робочі / Рей Даліо : Пер. з англ. Н. Ференс, Б. Превіра. – К.: КМ-Букс. – 544 с.
7. 7 звичок надзвичайно ефективних людей : Потужні інструменти розвитку особистості / Стівен Р. Кові; пер. з англ. – Харків : Клуб Сімейного Дозвілля, 2012. – 384 с.
8. 48 законів влади / Роберт Грін; пер. з англ. – 2-е вид. – Харків : Клуб Сімейного Дозвілля, 2019. – 608 с.
9. 45 татувань менеджера. Правила керівника / Максим Батирєв. – Харків : Вид-во «Ранок»: Фабула, 2019. – 304 с.
10. Ніколи не йдуть на компроміс. Техніка ефективних переговорів / Кріс Восс, Тал Рез; пер. з англ. Ю. Кузьменко. – 2-ге вид. – К. : Наш формат, 2020. – 264 с.
11. Як здобувати друзів і впливати на людей / Дейл Карнегі; пер. з англ. І. Іванченко. – К.: Видавнича група КМ-БУКС, 2020. – 256 с.
12. Техніка продажу SPIN. Як не прогавити великого клієнта / Ніл Рекгем; пер. з англ. О. Лотоцький. – К.: Наш формат, 2019. – 248 с.
13. Емоційний інтелект лідера / Деніел Гоулман, Бояціс Річард, Енні Маккі; пер. з англ. Валерія Глінка. - 2-ге вид. – К.: Наш формат, 2020. – 288 с.
14. Людина розумна. Історія людства від минулого до майбутнього / Ювал Ной Харарі; пер. з англ. Я. Лебеденко. – Харків : Клуб Сімейного Дозвілля, 2019. – 544 с.
15. Наука за 30 секунд. Теорії. 50 найвизначніших наукових теорій, які можна пояснити за півхвилини / упор. Пол Парсонс; пер. з англ. К. Дем'янчук. – Київ : Форс Україна, 2020. – 160 с.
16. Наука за 30 секунд. Економіка. 50 найвизначніших думок з економічної теорії, які можна пояснити за півхвилини / упорд. Дональд Маррон, пер. з англ. М. Оліярника. – Київ: Форс Україна, 2020. – 160 с.
17. Атомні звички. Легкий і перевірений спосіб набути корисних звичок і позбутися звичок шкідливих / Джеймс Клір; пер. з англ. А. Акуленко. – К.: Видавнича група КМ-БУКС, 2021. – 304 с.
18. 50 найкращих книжок із саморозвитку в інфографіці / упор. ООО «Смарт Ридинг»; пер. з рос І. Юрені. – Дніпро: Моноліт, 2020. – 112 с.
19. Дрібних мрій не буває. Про сміливість, уяву та становлення сучасного Ізраїлю / Шимон Перес; пер. з англ. – К.: BookChef, 2020. – 272 с.
20. Вінстон Черчилль, CEO. 25 уроків лідерства для бізнесу / Алан Аксельрот; пер. з англ. Є. Мірошніченка. – Київ: Форс Україна, 2020. – 304 с.