



**ДЕРЖАВНА СЛУЖБА СТАТИСТИКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ СТАТИСТИКИ,
ОБЛІКУ ТА АУДИТУ**

**КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ, МАРКЕТИНГУ ТА
ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ**

**МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ
ЩОДО ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ПРОХОДЖЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРАКТИКИ**

для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
галузі знань **07 «Управління та адміністрування»**
спеціальності **073 «Менеджмент»**
освітньої-професійної програми **«Менеджмент зовнішньоекономічної
діяльності»**

Київ
2024 рік

Гринчак Н.А. Методичні рекомендації щодо організації та проходження навчальної практики для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 073 «Менеджмент», освітньої-професійної програми «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності». Київ: НАСОА, 2024. 18 с.

Рецензенти:

Бондарук Т.Г., д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування;

Пархоменко В.В., к.е.н., доцент, декан фінансово-економічного факультету.

Затверджено на засіданні кафедри менеджменту, маркетингу та публічного управління,

Протокол від «30» серпня 2024 року № 1

Схвалено Вченою радою фінансово-економічного факультету НАСОА

Протокол від «30» вересня 2024 року № 1

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРАКТИКИ.....	4
БАЗА ПРОХОДЖЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРАКТИКИ.....	5
ЗМІСТ ПРОГРАМИ ПРАКТИКИ	5
ПЕРЕЛІК, ЗМІСТ ТА ПРОГРАМА РЕКОМЕНДОВАНИХ ОНЛАЙН КУРСІВ .	6
ПЕРЕЛІК ТЕМ ЕСЕ	16
ФОРМИ ТА МЕТОДИ КОНТРОЛЮ.....	18
КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ	18

ВСТУП

Методичні рекомендації з організації та проходження навчальної практики для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти галузі знань 07 «Управління та адміністрування», спеціальності 073 «Менеджмент», освітньої-професійної програми «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності» розроблені відповідно до Положення про проведення практики студентів вищих навчальних закладів України, затвердженого наказом Міністерства освіти України від 8.04.1993 р. №93, Положення про організацію освітнього процесу в НАСОО, Положення про організацію та проведення практики здобувачів вищої освіти НАСОО, Положення про порядок визнання результатів навчання, набутих у неформальній та інформальній освіті в НАСОО.

Навчальна практика є складовою освітньої програми підготовки фахівців ступеня вищої освіти «бакалавр» всіх спеціальностей, під час якої відбувається ознайомлення здобувачів вищої освіти зі специфікою майбутнього фаху, отримання первинних професійних знань та умінь із загальнопрофесійних та спеціальних дисциплін.

Навчальна практика є початковим етапом практичного ознайомлення здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 073 «Менеджмент» з вибраною спеціальністю, отримання професійних знань і навичок, які допоможуть у вивченні теоретичних курсів, Навчальна практика є основою формування у здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня активного ставлення до здобуття високого рівня наукових і професійних знань, умінь і навичок для майбутньої практичної діяльності в галузі управління та адміністрування

Навчальна практика для здобувачів першого (бакалаврського) рівня ОПП «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності» поводить на 2 курсі протягом 2 тижнів, загальний обсяг годин складає 90 год.

Керівником навчальної практики призначається викладач кафедри менеджменту, маркетингу та публічного управління.

МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРАКТИКИ

Мета навчальної практики – формування та закріплення у майбутніх фахівців комплексу спеціальних знань щодо організаційно-управлінської діяльності; отримання необхідних практичних навичок щодо формування організаційної структури підприємства, стилю управління, налагодження взаємодії.

Завдання навчальної практики:

- ознайомлення із майбутньою професією управлінця;
- вивчення практичної організації діяльності господарюючих суб'єктів та принципів їх функціонування;
- отримання навиків використовувати теоретичні знання на практиці та робити конструктивні висновки на підставі показників діяльності підприємств.

Найменування компетентностей, формування яких забезпечує проходження навчальної практики:

ЗК4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

Результати навчання:

ПРН4. Демонструвати навички виявлення проблем та обґрунтування управлінських рішень.

БАЗА ПРОХОДЖЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРАКТИКИ

Навчальна практика проводиться в Національній академії статистики, обліку та аудиту.

Базою проходження навчальної практики для здобувачів спеціальності 073 «Менеджмент» є кафедра менеджменту, маркетингу та публічного управління Національної академії статистики обліку та аудиту та платформа онлайн-освіти в Україні – Prometheus.

Онлайн-курси є формою неформальної освіти. Порядок визнання результатів навчання, отриманих у неформальній освіті регулюється розділом 3 Положення про порядок визнання результатів навчання, набутих у неформальній та інформальній освіті в НАСОА.

ЗМІСТ ПРОГРАМИ ПРАКТИКИ

Під час проходження навчальної практики здобувачі спеціальності 073 «Менеджмент» відповідно до навчального плану та програми практики проходять на власний вибір два із запропонованих курсів на платформі онлайн-освіти в Україні – Prometheus, або ж один із запропонованих курсів на платформі Prometheus та Есе на одну із запропонованих тем дослідження.

Онлайн-курси на платформі Prometheus містять відеолекції, включають вивчення теоретичного матеріалу, участь у дискусіях на форумі, виконання проміжних тестів/завдань для перевірки набутих знань. Всі матеріали курсів та можливість отримати сертифікат доступні постійно. Після проходження онлайн курсу та за умови успішного виконання відповідних завдань, студент отримує сертифікат.

Есе, як вид письмової навчальної роботи, представляє собою вид письмової самостійної роботи студента, а саме: як твір-міркування невеликого обсягу з вільною композицією, що виражає індивідуальні міркування студента з конкретного питання, проблеми й свідомо не претендує на повноту й вичерпне трактування теми.

Есе передбачає вираження студентом своєї точки зору, особистої суб'єктивної оцінки предмета міркування, дає можливість нестандартного (творчого), оригінального висвітлення матеріалу. Це також вільний стиль з можливими елементами імпровізації.

ПЕРЕЛІК, ЗМІСТ ТА ПРОГРАМА РЕКОМЕНДОВАНИХ ОНЛАЙН КУРСІВ

1. Основи проєктного менеджменту. URL:
https://courses.prometheus.org.ua/courses/course-v1:Prometheus+BASICPM101+2022_T1/about

Онлайн-курс «Основи проєктного менеджменту» – частина комплексної навчальної програми від команди Будуємо Україну Разом та Української освітньої платформи. Лектори курсу – експерти Української освітньої платформи із понад 10-річним досвідом успішного створення, ведення та реалізації інноваційних соціальних проєктів. У межах курсу розкрито ключові елементи повного циклу проєкту з детальними поясненнями, прикладами та додатковими матеріалами, що допоможуть вам ефективніше та якісніше пропрацювати проєкт.

Після проходження цього курсу здобувачі вищої освіти:
 здобудуть базові знання про проєктний менеджмент та його складові;
 навчатися розробляти власні проєкти, використовуючи інструменти з проєктного менеджменту;

побачать, як створювати власні комунікаційні стратегії для проєктів;
 зможуть оцінювати та аналізувати результати проєкту для його покращення;

дізнаються, як перетворювати власні ідеї на проєкти, готові до реалізації.

ПРОГРАМА КУРСУ

Модуль 1. Лідерство і командні ролі

- 1.1 Лідерство – що це?
- 1.2 Принципи доброго лідерства
- 1.3 Як розвивати лідерський потенціал?
- 1.4 Лідерство в часи кризи
- 1.5 Командні ролі
- 1.6 Формування команди проєкту
- 1.7 Організація роботи команди

Модуль 2. Планування проєкту

- 2.1 Потреба. Проблема. Потенціал
- 2.2 Мета та цілі
- 2.3 ЦА за градаціями
- 2.4 План реалізації проєкту. Діаграма Ганта
- 2.5 Оцінка. Очікувані результати
- 2.6. Моніторинг та контроль проєкту
- 2.7 Лайфхаки від донора

Модуль 3. Фінанси

- 3.1 Бюджет проєкту
- 3.2 Трекер бюджету
- 3.3 Фандрейзинг
- 3.4 Краудфандинг
- 3.5 Робота з інвесторами-партнерами

3.6 Написання грантових заявок

3.7 Робота з грантами

3.8 Партнерство з державою

Модуль 4. Комунікації

4.1 Маркетинг vs комунікації

4.2 Цільова аудиторія. Повідомлення. Тон комунікації

4.3 Залучення. Основні етичні принципи залучення

4.4 Кратер залучення та потреби клієнта на кожному етапі

4.5 Customer journey map – побачити залучення очима клієнта

4.6 Контент. Канали комунікації

4.7 KPI – ключові показники ефективності. Команда. Комунікація.

Бриф і ТЗ

4.8 Добрі бренди

2. Основи управління командами та проєктами в ІТ. Підготовчий.

URL: https://courses.prometheus.org.ua/courses/course-v1:LITS+ITPM101+FREE_2021_T1/about

Правильно підібрана та вмотивована команда, розуміння специфіки сфери та ефективні лідерські рішення — три аспекти, від яких залежить успіх будь-якого проєкту.

Після курсу з основ управління проєктами та командами здобувачі вищої освіти:

опанують необхідні техніки управління проєктами та командами: Agile та Waterfall підходи, Scrum, Kanban, Scrumban, SAFe

навчаться управляти ризиками, обсягами роботи, комунікаціями, якістю, витратами

дізнаються, як комунікувати у конфліктних ситуація, делегувати задачі, залишатися стресостійким та зберігати work-life balance

ПРОГРАМА КУРСУ

1. Методології управління проєктами та командами,

2. Демотивація... Де мотивація?

3. Процеси в проєктному менеджменті. Управління обсягами роботи

4. Управління зацікавленими сторонами та комунікаціями

5. Управління якістю

6. Self-management

7. Управління ризиками

8. Операційна діяльність

9. Компетенції керівника проєктів і команд

10. Управління витратами

11. Командоутворення

12. Емоційний інтелект. Емоційна грамотність.

13. Комунікація в конфліктах

14. Стресостійкість та Work-Life Balance

3. CASE STUDY: як вирішувати складні завдання в бізнесі та в житті.

URL: <https://prometheus.org.ua/prometheus-plus/case-study/>

Уміти вирішувати кейси — базова навичка профі у XXI столітті.

Бізнеси обирають співробітників за вмінням вирішувати складні ситуації. Кожен крок уперед у професійному навчанні або вже на роботі — це про вміння щодня ухвалювати складніші рішення.

Добре, коли цей процес спирається не на емоції та випадковості, а на конкретні алгоритми. Для цього в Гарварді вигадали метод case study — навчання на реальних ситуаціях, із якими стикаються організації. Тепер провідні бізнес-школи, університети та МВА-програми світу саме так тренують студентів ухвалювати рішення.

Даний курс допоможе здобувачам вищої освіти навчитися вирішувати кейси — реальні ситуації від великих компаній, громад, держави. А також — проходити кейс-інтерв'ю та перемагати в кейс-чемпіонатах, щоб збільшити шанси знайти роботу мрії.

ПРОГРАМА КУРСУ

МОДУЛЬ 1. Case study у світі, Україні й твоєму житті

Що таке кейси

Кейси в роботі та навчанні

Етапи кейс-чемпіонатів

Які навички розвиває вирішення кейсів

МОДУЛЬ 2. Самостійно чи в команді? Пошук команди та організація роботи

МОДУЛЬ 3. Інструменти та підходи до вирішення кейсу

МОДУЛЬ 4. Оформлення рішення

МОДУЛЬ 5. Презентація рішення

МОДУЛЬ 6. Як отримати максимальну користь від участі

4. Цифрові комунікації в глобальному просторі. URL:

https://courses.prometheus.org.ua/courses/course-v1:Prometheus+ITArts101+2017_T1/about

Курс «Цифрові комунікації в глобальному просторі» покликаний поширювати знання про інформаційні технології серед усіх зацікавлених нефахівців, які не мають базових навичок технічного спрямування, але прагнуть більше дізнатися про галузь, навчитися працювати в інформаційному середовищі.

Інформаційні технології призвели до глобальних змін у нашому житті — зникають професії, людей замінюють роботи зі штучним інтелектом, потік інформації збільшується кожного дня й ми просто не встигаємо за ним. Для того щоб вижити в цьому швидкоплинному світі, нам потрібно чітко розуміти, як працюють сучасні технології, яким чином нам швидко адаптуватись і швидко вчитись і як ми зможемо використовувати ці технології в нашому професійному та повсякденному житті. Уміння правильно створювати та обробляти повідомлення за допомогою інформаційних технологій — запорука розвитку в глобальному просторі цифрових комунікацій.

Студенти дізнаються про основні сучасні операційні системи, довідаєтесь про види веб-ресурсів та специфіку їх створення й використання у сучасному інформаційному просторі, опануєте хмарні технології, інструментарій роботи із соціальними мережами, цифровий етикет та оптимізацію процесів. Курс допоможе здобувачам вищої освіти впевнено забезпечувати інформаційну підтримку своїх проектів за допомогою цифрових комунікацій, опанувати ключові складники цих систем на базовому рівні й вдало працювати у сучасному інформаційному середовищі.

ПРОГРАМА КУРСУ:

1. Поняття про цифрові комунікації.
2. Сучасні веб-ресурси.
3. Пошукові системи.
4. Створення веб-ресурсів.
5. Хмарні технології.
6. Веб-дизайн та графічні редактори.
7. Підготовка текстового та графічного контенту для веб.
8. Основи SMM.
9. Цифровий етикет.
10. Захист веб-ресурсів та інформаційна безпека.
11. Використання ІТ-технологій у роботі недержавних громадських організацій

5. Кар'єра HR: ролі, компетенції та виклики. URL: <https://prometheus.org.ua/prometheus-plus/hr-career/>

На курсі «Кар'єра HR: ролі, компетенції та виклики» здобувачі вищої освіти отримують та закріплюють системні знання про ролі, задачі та компетенції HR-спеціаліста.

Здобудуть чітке розуміння, як побудувати та розвинути свою кар'єру в HR з Анною Толмачовою, HR Director в METRO Cash & Carry Ukraine.

Цей курс — ідеальний старт для HR-початківців і джерело натхнення для тих, хто вже працює в професії.

«Кар'єра HR: ролі, компетенції та виклики» — вступний безкоштовний модуль з циклу «Фундамент HR», який ми створили з People First Club — професійним клубом HR та рекрутерів.

ПРОГРАМА КУРСУ:

1. Що робить HR сучасною й безкінечно цікавою професією
2. 6 інсайтів про професію HR після 12 років досвіду
3. Як HR створює цінність
4. Три рівні задач та цінність, яку ми створюємо
5. Зрілість HR: різні задачі в різних організаціях
6. HR для людей та HR для бізнесу
7. Компетенції
8. Універсальні ролі
9. Управління талантами в організації
10. Творчі середовища
11. Фундаменталісти

12. HR-професії майбутнього
13. Професії навколо HR
14. Етичний кодекс HR та складності
15. Міфи та упередження щодо сфери
16. Навіщо HR, якщо є керівник?
17. Tshaped-кар'єра в HR

6. Зростаєте до величі: розумне зростання для приватного бізнесу.

URL:

[https://prometheus.org.ua/course/course-](https://prometheus.org.ua/course/course-v1:Prometheus+GG101+2023_T1)

[v1:Prometheus+GG101+2023 T1](https://prometheus.org.ua/course/course-v1:Prometheus+GG101+2023_T1)

Даний курс є частиною грантової програми «Буткемп економічного відновлення» для українських підприємців на освітній платформі Prometheus від Європейського банку реконструкції та розвитку за фінансування Швейцарії.

Один з найкращих експертів-викладачів зі сталого зростання та поступової розбудови бізнесу професор Едвард Д. Гейсс крок за кроком:

розкриє виклики, з якими стикаються підприємці при масштабуванні власної справи;

покаже на прикладі реального бізнесу, як подолати перешкоди на шляху зростання;

намалює реальну картину зростання, нівелює обмеження та розширить уявні кордони, що заважають вам рухатися далі.

У результаті за 7 тижнів навчання ви дізнаєтеся про найдієвіші способи поступового зростання та масштабування бізнесу та зможете створити власний план подальшого розвитку.

Курс розроблено професором Дарденської бізнес-школи університету Вірджинії, яка входить до ТОП-10 найкращих бізнес-шкіл за списком «Global: Overseas Study». Школа відома своєю програмою MBA, докторськими програмами та програмами Executive Education. Має понад 2 мільйони онлайн-студентів по всьому світу.

Після проходження курсу здобувачі вищої освіти зможуть:

- сформувані чіткі уявлення про процес зростання бізнесу.
- з'ясувати, як підготувати бізнес до масштабування.
- опанують 4 інструменти планомірного зростання.
- дізнатися про 4 головні способи стабільного росту бізнесу.
- побудувати власний план розвитку компанії.

ПРОГРАМА КУРСУ

Модуль 1. Огляд курсу та навчальні цілі.

Модуль 2. Правда про зростання.

Модуль 3. Практичний кейс: пекарня Fellers Bakery.

Модуль 4. Чотири складові керування бізнесу: планування, пріорітизація, темп та процеси

Модуль 5. Чотири способи зростання бізнесу.

Модуль 6. Створення власного плану зростання.

Модуль 7. Підсумковий іспит.

7. Успішний стартап: від ідеї до масштабування. URL:
https://prometheus.org.ua/course/course-v1:UkrainianStartupFund+S_STARTUP101+2023_T1

Онлайн-курс допоможе здобувачам вищої освіти, ознайомитися з кращим світовим досвідом розвитку бізнесу. На його основі вони зможуть сформувати карту власного шляху до успіху.

ПРОГРАМА КУРСУ

Вступ

Стартап-екосистема

Шлях від ідеї до стартапу

Модуль 1. Legal: юридичні основи стартапу

Юридичні питання запуску стартапу

Інтелектуальна власність стартапу

Практичний кейс. Яка бізнес-модель реально спрацювала у сфері юридичних послуг

Модуль 2. Marketing: маркетингові основи стартапу

Маркетинг стартапу

Ефективний PR для стартапів, управління репутацією

Практичний кейс. Як українському стартапу потрапити у Forbes, Tech Crunch

Модуль 3. Finance: фінансові основи стартапу

Бізнес-модель стартапу

Джерела фінансування стартапу

Практичний кейс. Які фінансові звіти основні для стартапу

Модуль 4. Product: продуктові основи стартапу

Software product

Hardware product

Практичний кейс. Як створити продукт, гідний обкладинки TIME

Модуль 5. Sales: продуктові основи стартапу

Стратегія продажів стартапу

Підготовка стартапу до виходу на зовнішні ринки

Практичний кейс. Як зробити так, щоб продукт став глобальним гравцем

Модуль 6. Pitch: основи пітчінгу стартапів

Як запитати свій стартап

Фандрейзинг для стартапів

Практичний кейс. Як залучити інвестиції від відомих фондів

8. Критичне мислення в українському контексті. URL: https://prometheus.org.ua/course/course-v1:Prometheus+CTIUC101+2022_T2_3

Про критичне мислення зараз хто тільки не говорить — «навичка XXI століття», «вимога просунутих роботодавців». Здається, воно справді важливе і необхідне. Але чи це так? І якщо так, то чому?

Цей кур допоможе здобувачам вищої освіти навчитися усвідомлено і самостійно вирішувати, що і наскільки важливо для вас, почати розуміти, як у вас з'являються ті чи інші думки і переконання, помічати власні когнітивні хиби і коригувати їхній вплив на ваші рішення, почати звертати увагу на те, як різний контекст змінює ваше сприйняття, відокремлювати те, що людина говорить, від того, який вигляд вона має.

Особливу увагу курс звертає на те, чому в нашому українському контексті застосовувати критичне мислення у повсякденному житті може бути складно.

ПЕРЕЛІК КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ, ЩО ВДОСКОНАЛЮВАТИМУТЬСЯ/ НАБУВАТИМУТЬСЯ

Загальні: критичне мислення, здатність обґрунтовувати позицію, коректно узагальнювати та інтерпретувати інформацію, оцінювати вагу аргументів та відповідність доказів, розуміння можливих впливів на рішення людини, здатність реєструвати когнітивні хиби та ілюзії в собі та в інших, здатність дискутувати безпечно.

Фахові: інформаційно-комунікаційна, інноваційно-дослідницька, методична, компетентності з професійно-особистісного розвитку, мовленнєва, цифрова, емоційно-етична компетентність.

МЕТА КУРСУ

Курс покликаний допомогти учасникам зрозуміти, чим є критичне мислення, і розвинути навичку його застосовувати, уникаючи його імітації, що може бути притаманне українському контексту.

ЗАВДАННЯ КУРСУ

Курс покликаний допомогти учасникам навчитися:

Помічати когнітивні хиби та розуміти, чому вони стаються

Аналізувати власне мислення

Розуміти впливи на людське мислення

Оцінювати вагу аргументів та відповідність доказів

Виявляти хиби аргументації

Формувати та обґрунтовувати власну позицію

Дискутувати гостро та водночас із повагою до співрозмовників

ПРОГРАМА КУРСУ

Вступ: Про що і для чого курс

Когнітивна наука: Як працюють людське сприйняття та пам'ять

Когнітивна наука: Основні когнітивні хиби та що з ними робити

Особливості українського суспільства: Вплив минулого

Особливості українського суспільства: Брак безпеки

Аргументація: Власна думка

Аргументація: Аргументи та докази

Завершення: Побудова власних аргументів — есе.

9. Діалог та медіація: Шлях до порозуміння. URL: https://prometheus.org.ua/course/course-v1:Prometheus+MEDIATE101+2020_T1

Можливість віднайти діалог та спільну мову навіть у найскладнішій ситуації – це поєднання кількох надзвичайно важливих сфер: дипломатії та культури, конфліктології та медіації, історії та мистецтва. Відповідальний крок на зустріч іноді надзвичайно важкий, але як саме його треба зробити та хто має його зробити першим? Порозуміння – складний шлях, ставати на який доводиться впродовж життя кожному із нас. Цей курс покликаний допомогти вам зрозуміти, як саме шукати та знаходити кроки до порозуміння, на що звернути увагу під час подолання конфліктів та на чому зосередитись у розробці власного алгоритму ефективного діалогу.

Курс розроблено, створено та впроваджено при підтримці Robert Bosch Stiftung в рамках реалізації проєкту.

СТРУКТУРА КУРСУ

Лекція 1. Порозуміння: значення та сфери застосування.

Лекція 2. Конфлікт як причина непримиренності.

Лекція 3. Способи розв’язання конфліктів.

Лекція 4. Роль посередника під час діалогу та медіації.

Лекція 5. Негативний і позитивний мир.

Лекція 6. Алгоритм примирення.

Лекція 7. Прості дієві поради щодо подолання конфлікту.

Лекція 8. Культура як інструмент діалогу.

Лекція 9. Історична пам’ять як шлях до порозуміння.

10. Курс на експорт. URL: https://prometheus.org.ua/course/course-v1:NP+EXP101+2018_T3

Під час курсу студенти опанують основні терміни та поняття, які використовуються в експортній діяльності, та довідаєтесь про ключові законодавчі акти у цій сфері.

Також здобувачі вищої освіти навчатимуться:

- ✓ оцінювати експортний потенціал компанії;
- ✓ досліджувати іноземні ринки;
- ✓ обирати оптимальну експортну модель;
- ✓ створювати експортні стратегії та плани;
- ✓ шукати партнерів за кордоном;
- ✓ готувати, сертифікувати та просувати продукти;
- ✓ користуватися ключовими інформаційними джерелами у сфері експорту;
- ✓ готувати та укладати зовнішньоекономічні контракти та інші юридичні документи;

- ✓ обирати логістичні схеми експорту та проходити митне оформлення товарів;
- ✓ успішно вести свій бізнес на іноземних ринках;
- ✓ експортувати разом із Нова Пошта.

ПРОГРАМА КУРСУ

Модуль 1. Готуємося до експорту: ринок та продукт. Експорт крок за кроком

Експорт України. Готовність компанії до експорту.

Пошук та аналіз цільового ринку. Адаптація товару/послуги до вимог ринку.

Експортний план.

Пошук партнерів та підписання зовнішньоекономічного контракту/ів.

Типові помилки у підготовці до експорту.

Особливості сайта компанії-експортера.

Експорт до країн Європи, Азії, США та Африки.

Модуль 2. Стратегія та моделі виходу на експортний ринок

Формуємо експортну стратегію компанії: товар, країна, обсяг, ціни.

Ключові моделі виходу на зовнішні ринки.

Пошук партнерів за кордоном.

Модуль 3. Використання платформ електронної торгівлі (маркетплейсів) в експортній діяльності

Продажі на Amazon.

Продажі на Etsy.

Модуль 4. Оцінка відповідності продукції для експорту

Що таке оцінка відповідності та сертифікація продукції?

Загальні вимоги щодо відповідності продукції.

Процедури оцінки відповідності промислової продукції (на прикладі спільного ринку ЄС).

Безпека харчової продукції.

Модуль 5. Юридичні аспекти експорту. Зовнішньоекономічний контракт

Правове регулювання експортної діяльності: загальні положення.

Заборони експорту, ліцензування та квотування експортних операцій.

Зовнішньоекономічний контракт: сторони, форма, особливості.

Правила Incoterms 2010.

Вирішення спорів у експортній діяльності.

Модуль 6. Логістика експортних операцій та митне оформлення товарів

Логістика експортних операцій: вибір схеми перевезення.

Основні транспортні та товаросупровідні документи.

Митне оформлення експорту товарів з України: основні етапи, ризики та помилки.

Документи для митного оформлення.

Правила походження товарів. Як підтвердити «українське» походження товару?

Модуль 7. Фінансові аспекти експорту

Позиціонування продукту та ціноутворення.

Оплата експорту та оподаткування.

Модуль 8. Як почати експортувати з Нова Пошта?

Продукти та можливості Нова Пошта.

Як оформити міжнародну доставку товарів?

Експорт на ринки Молдови та Грузії.

ПЕРЕЛІК ТЕМ ЕСЕ

1. Лідерство і командні ролі.
2. Принципи доброго лідерства.
3. Лідерство в часи кризи.
4. Формування команди проєкту.
5. Фандрейзинг.
6. Краудфандинг.
7. Customer journey map – побачити залучення очима клієнта.
8. Методології управління проєктами та командами.
9. Процеси в проєктному менеджменті. Управління обсягами роботи.
10. Управління зацікавленими сторонами та комунікаціями.
11. Управління якістю.
12. Self-management.
13. Емоційний інтелект. Емоційна грамотність.
14. Комунікація в конфліктах.
15. Стресостійкість та Work-Life Balance.
16. Case study у світі, Україні й твоєму житті.
17. Інструменти та підходи до вирішення кейсу.
18. Поняття про цифрові комунікації.
19. Цифровий етикет.
20. Захист веб-ресурсів та інформаційна безпека.
21. Що робить HR сучасною й безкінечно цікавою професією.
22. Зрілість HR: різні задачі в різних організаціях.
23. Управління талантами в організації.
24. Етичний кодекс HR та складності.
25. Tshaped-кар'єра в HR.
26. Складові керування бізнесу: планування, пріорітизація, темп та процеси.
27. Способи зростання бізнесу.
28. Створення власного плану зростання.
29. Legal: юридичні основи стартапу.
30. Marketing: маркетингові основи стартапу.
31. Finance: фінансові основи стартапу.
32. Product: продуктові основи стартапу.
33. Sales: продуктові основи стартапу.
34. Pitch: основи пітчінгу стартапів.
35. Як працюють людське сприйняття та пам'ять.
36. Порозуміння: значення та сфери застосування.
37. Конфлікт як причина непримиренності.
38. Способи розв'язання конфліктів.
39. Роль посередника під час діалогу та медіації.
40. Негативний і позитивний мир.
41. Алгоритм примирення.
42. Прості дієві поради щодо подолання конфлікту.
43. Культура як інструмент діалогу.

44. Експорт України. Готовність компанії до експорту.
45. Пошук та аналіз цільового ринку. Адаптація товару/послуги до вимог ринку.
46. Експортний план.
47. Пошук партнерів та підписання зовнішньоекономічного контракту/ів.
48. Типові помилки у підготовці до експорту.
49. Особливості сайту компанії-експортера.
50. Експорт до країн Європи, Азії, США та Африки.
51. Стратегія та моделі виходу на експортний ринок.
52. Ключові моделі виходу на зовнішні ринки.
53. Пошук партнерів за кордоном.
54. Використання платформ електронної торгівлі (маркетплейсів) в експортній діяльності.
55. Оцінка відповідності продукції для експорту.
56. Загальні вимоги щодо відповідності продукції.
57. Процедури оцінки відповідності промислової продукції (на прикладі спільного ринку ЄС).
58. Безпека харчової продукції.
59. Правове регулювання експортної діяльності: загальні положення.
60. Заборони експорту, ліцензування та квотування експортних операцій.
61. Зовнішньоекономічний контракт: сторони, форма, особливості.
62. Вирішення спорів у експортній діяльності.
63. Логістика експортних операцій: вибір схеми перевезення.
64. Основні транспортні та товаросупровідні документи.
65. Митне оформлення експорту товарів з України: основні етапи, ризики та помилки.
66. Документи для митного оформлення.
67. Фінансові аспекти експорту.
68. Позиціонування продукту та ціноутворення.
69. Оплата експорту та оподаткування.

ФОРМИ ТА МЕТОДИ КОНТРОЛЮ

Формою контролю за результатами даної навчальної практики є залік.

Для отримання заліку здобувач повинен на вибір пройти два онлайн-курси або один онлайн курс та Есе.

Результатом проходження онлайн-курсів є Сертифікат, який студент отримує за умови успішного виконання поточних завдань та підсумкового тестування відповідного курсу. Отриманий Сертифікат студент завантажує у відповідний курс на платформі Moodle, або здає керівнику на кафедру у встановлений термін, не пізніше дати закінчення навчальної практики відповідно навчальних планів.

Коли студент виконав Есе, він складає здає його для перевірки керівником. Після перевірки Есе роботу разом із зауваженнями керівника передають студенту для підготовки до захисту. Якщо робота не буде зарахована, студент повинен переписати її з урахуванням зауважень керівника. Для отримання оцінки по Есе, студент повинен його захистити.

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ

Навчальну практику оцінюють за 100-бальною шкалою, тобто за рейтинговою накопичувальною системою.

Розподіл балів, які отримують студенти за результатами проходження навчальної практики

Сертифікат	Есе	Сума
50	50	100

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проєкту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	зараховано
82-89	B	добре	
74-81	C		
64-73	D		
60-63	E	задовільно	
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