

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Навчально-науковий Інститут неперервної освіти

ЗАТВЕРДЖУЮ
Проректор з навчальної роботи

_____ А.Гудманян
16.10.2018 р.



Система менеджменту якості

РОБОЧА ПРОГРАМА
навчальної дисципліни
«Психологічні технології в бізнесі»

Галузь знань: Соціальні та поведінкові науки
Спеціальність: 053 «Психологія»
Освітньо-професійна програма: Психологія бізнесу

Курс – 1 Семестр – 1, 2 Диференційований залік – 2 семестр

Лекції – 6 (4; 2)
Практичні заняття – 6 (-; 6)
Самостійна робота – 108 (26; 82)

Усього (годин/кредитів ECTS) – 120/4,0

Контрольна робота (1) – 2 семестр

Індекс РМ – 12- 053/18 – 2.1.4.2

СМЯ НАУ РП НН ІНО 12.01.11-01-2018



Система менеджменту якості.
Робоча програма
навчальної дисципліни
"Психологічні технології в бізнесі"

Шифр
документа

СМЯ НАУ
РП НН ІНО 12.01.11-01-
2018

Стор. 2 із 17

Робоча програма дисципліни «Психологічні технології в бізнесі» розроблена на основі робочого навчального плану № РМ-12-053 /18 підготовки фахівців освітнього ступеня «Магістр» за спеціальністю 053 «Психологія», освітньо-професійної програми «Психологія бізнесу» та відповідних нормативних документів.

Робочу програму розробила:
Професор кафедри авіаційної психології

Л.Помиткіна

Робоча програма обговорена та схвалена на засіданні випускової кафедри авіаційної психології, протокол № 8 від 31.08. 2018 р.

Завідувач кафедри _____ Л.Помиткіна

Робоча програма обговорена та схвалена на засіданні науково-методично-редакційної ради Навчально-наукового Інституту неперервної освіти, протокол №7 від 16.10. 2018 р.

Голова НМРР _____ Н. Муранова

УЗГОДЖЕНО
Директор ННІНО
_____ Н. Муранова
16.10. 2018 р.

Рівень документа – 3б
Плановий термін між ревізіями – 1 рік
Контрольний примірник



ЗМІСТ

Вступ.....	4
1. Зміст навчальної дисципліни.....	5
1.1 Структура навчальної дисципліни (тематичний план)	5
1.2. Лекційні заняття, їх тематика і обсяг	5
1.3. Практичні заняття, їх тематика і обсяг.....	6
1.4. Самостійна (індивідуальна) робота студента, її зміст та обсяг	7
1.4.1. Завдання на контрольну роботу	7
1.4.2. Перелік питань для підготовки до диференційованого заліку ...	8
2. Навчально-методичні матеріали з дисципліни	10
2.1. Методи навчання.....	10
2.2. Рекомендована література (базова і допоміжна)	10
2.3. Інформаційні ресурси в інтернеті	11
3. Рейтингова система оцінювання набутих студентом знань та вмінь.	11
3.1. Методи контролю та схема нарахування балів	11
Форми документів Системи менеджменту якості	16



ВСТУП

Дана навчальна дисципліна є теоретичною й практичною основою сукупності знань та вмінь, що формують профіль психолога у сфері бізнесу.

Метою дисципліни є формування компетенцій психологічної діяльності особистості у сфері бізнесу.

Завданнями вивчення навчальної дисципліни є:

- вивчення структури, механізмів, об'єктивних закономірностей функціонування й розвитку психічних явищ (процесів, станів, рис особистості) у сфері бізнесу;
- оволодіння вміннями організовувати й проводити психологічні дослідження у різних напрямках підприємницької діяльності;
- засвоєння технологій та методик психологічної допомоги суб'єктам у підприємстві.

Компетентності, які повинен набути студент у результаті вивчення навчальної дисципліни:

- здатність до визначення потенційно актуальних аспектів підприємницької діяльності як об'єктів психологічної допомоги;
- здатність обирати методи та методики психологічного дослідження у відповідності до обраного напрямку;
- здатність створити модель психологічної допомоги бізнесменам за обраним напрямом психологічних технологій;
- здатність формулювати висновки, розробляти корекційні, тренінгові психологічні заходи в бізнес організаціях.

Міждисциплінарні зв'язки навчальної дисципліни.

Навчальна дисципліна взаємопов'язана з такими дисциплінами, як: «Методика та організація наукових досліджень», «Психологія організацій», «Організаційна психологія», «Психологія менеджменту».



1. ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

1.1. Структура навчальної дисципліни (тематичний план)

№ пор.	Назва теми	Обсяг навчальних занять (год.)			
		Усього	Лекції	Практичні	СРС
1	2	1	2	3	4
Модуль №1 «Психологічні технології як основа діяльності в бізнесі»					
1 семестр					
1.1	Психологічні основи діяльності людини в бізнесі. Бізнес як соціокультурний інститут: історія розвитку. Бізнес як соціальна та юридична система. Основні психологічні технології в бізнесі	14	2	-	12
1.2	Соціальна психологія бізнесу: конкурентність і конкуренція, стосунки та управління. Психологічні основи етики в бізнесі.	16	2	-	14
Усього за 1 семестр		30	4	-	26
2 семестр					
2.1.	Психологія діяльності бізнесмена. Психологія особистості бізнесмена – основні ПВЯ. Цілепокладання та маркетингове мислення.	30	2	2	26
2.2.	Психологія грошей як предмет дослідження. Підприємницькі проблеми у відношенні до грошей.	26	-	2	24
2.3.	Психологія прийняття рішень в підприємницькій діяльності: стратегічні й тактичні рішення, особливості ризику.	26	-	2	24
2.4.	Контрольна робота	8	-	-	8
Усього за 2 семестр		90	2	6	82
Усього за модулем №1		120	2	6	108
Диференційований залік					
Усього за навчальною дисципліною		120	6	6	108

1.2. Лекційні заняття, їх тематика і обсяг

№ пор.	Назва теми	Обсяг навч. занять (год)	
		Лекції	СРС
1 семестр			
Модуль №1 «Психологічні технології як основа діяльності в бізнесі»			
1.1	Місце та роль психології в сучасному бізнес світі. Предмет, об'єкт, завдання та специфіка психології бізнесу. Бізнес як соціокультурний інститут: історія розвитку. Бізнес як соціальна та юридична система. Основні психологічні технології в бізнесі.	2	12



1.2	Соціальна психологія бізнесу: конку-рентність і конкуренція, партнерство, засновницькі стосунки та управління персоналом в бізнесі. Принцип еконо-мічної доцільності. Психологічні осно-ви етики в бізнесі: індивідуальна відповідальність.	2	14
Усього за 1 семестр		4	26
2 семестр			
2.1.	Психологія діяльності бізнесмена. Методи вивчення особистості бізнесмена. Соціальні ролі в бізнесі. Психологія особистості бізнесмена – основні ПВЯ. Цілепокладання та маркетингове мислення.	2	14
Усього за 2 семестр		2	14
Усього за модулем №1		6	40
Усього за навчальною дисципліною		6	40

1.3. Практичні заняття, їх тематика і обсяг

№ пор.	Назва теми	Обсяг навчальних занять (год.)	
		Практич. заняття	СРС
2 семестр			
Модуль №1 «Психологічні технології як основа діяльності в бізнесі»			
2.1.	Психологія діяльності бізнесмена. Методи вивчення особистості бізнесмена. Соціальні ролі в бізнесі. Психологія особистості бізнесмена – основні ПВЯ. Цілепокладання та маркетингове мислення.	2	12
2.2.	Гроші як соціальне явище – проблеми цінності, обміну, грошової культури. Психологія грошей як предмет дослідження. Підприємницькі проблеми у відношенні до грошей.	2	24
2.3.	Психологія прийняття рішень в під-приємницькій діяльності: стратегічні й тактичні рішення, особливості ризику. Особливості мотивації досягнень, види мотивації, задоволеність працею.	2	24
2.4.	Контрольна робота	-	8
Усього за 2 семестр		6	68
Усього за модулем №1		6	68
Усього за навчальною дисципліною		6	68



1.4. Самостійна (індивідуальна) робота студента, її зміст та обсяг

№ п/п	Зміст самостійної роботи студента	Обсяг СРС (год.)
1 семестр		
1.	Тема 1. Місце та роль психології в сучасному бізнес світі. Предмет, об'єкт, завдання та специфіка психології бізнесу. Бізнес як соціокультурний інститут: історія розвитку. Бізнес як соціальна та юридична система. Основні психологічні технології в бізнесі.	12
2.	Тема 2. Соціальна психологія бізнесу: конку-рентність і конкуренція, партнерство, засновницькі стосунки та управління персоналом в бізнесі. Принцип еконо-мічної доцільності. Психологічні осно-ви етики в бізнесі: індивідуальна відповідальність.	14
2 семестр		
3.	Тема 3. Психологія діяльності бізнесмена. Методи вивчення особистості бізнесмена. Соціальні ролі в бізнесі. Психологія особистості бізнесмена – основні ПВЯ. Цілепокладання та маркетингове мислення.	26
4.	Тема 4. Гроші як соціальне явище – проблеми цінності, обміну, грошової культури. Психологія грошей як предмет дослід-ження. Підприємницькі проблеми у відношенні до грошей.	24
5.	Тема 5. Психологія прийняття рішень в під-приємницькій діяльності: стратегічні й тактичні рішення, особливості ризику. Особливості мотивації досягнень, види мотивації, задоволеність працею.	24
6.	Контрольна робота	8
Усього за навчальною дисципліною		108

1.4.1. Завдання на контрольну роботу

Контрольна робота з дисципліни виконується у 2 семестрі відповідно до затверджених в установленому порядку методичних рекомендацій, з метою закріплення та поглиблення теоретичних знань та вмінь, набутих студентом в процесі засвоєння всього навчального матеріалу курсу «Психологічні технології в бізнесі».

Виконання, оформлення та захист контрольної роботи здійснюється студентом в індивідуальному порядку відповідно до методичних рекомендацій.

У результаті вивчення дисципліни студент повинен **вміти**: користуватися різними видами джерел літератури; систематизувати учбовий та науковий матеріал; аналізувати, логічно викладати думку, робити висновки та узагальнення, володіти засобами і методами дослідження психологічних проблем у бізнесі; володіти психодіагностичними техніками (технологіями); ефективно застосовувати отримані ними теоретичні знання з курсу при розв'язанні складних бізнес завдань, а саме:



- застосовувати терміни, їх визначення, основні положення теорії, загальні особливості бізнесу як особливого напрямку психологічного пізнання;
- самостійно спрямовувати психотерапевтичну роботу відповідно до проблем особистості клієнта-бізнесмена;
- самостійно застосовувати психологічні знання для успішного ведення бізнесу, бізнес-тренінгів, консультування;
- володіти спеціальними методами діагностичного дослідження особистості у специфічних соціально-психологічних процесах у бізнесі;
- володіти спеціальними методами психологічного аналізу, які використовуються під час психологічної допомоги бізнесменам.

Виконання, оформлення та захист контрольної роботи здійснюється студентом в індивідуальному порядку відповідно до методичних рекомендацій.

Час, потрібний для виконання контрольної роботи, 8 годин самостійної роботи. Варіанти завдань з контрольної роботи визначається сумою трьох останніх цифр номеру залікової книжки.

Тематика контрольних робіт (2 семестр):

1. Характеристика психології бізнесу як напрямку практичної психології.
2. Бізнес у міжнародному світі як соціально-значуща сфера діяльності.
3. Українське суспільство і бізнес – особливості взаємодії.
4. Економічна соціалізація.
5. Основні ціннісні орієнтири бізнесменів у різних країнах.
6. Соціально-психологічний портрет українського і зарубіжного бізнесмена: порівняльна характеристика.
7. Господарсько-економічна функція и особлива духовно-економічна сутність бізнеса.
8. «Успішні риси» сучасного бізнесмена.
9. Сучасний цивілізований бізнес и його основні функції.
10. Показники об'єктивної оцінки ступеню відповідності діяльності бізнесменів потребам населення.
11. Характеристики ціннісних систем, що визначають перспективи виживання в суспільстві.
12. Основні показники діяльності бізнесмена.
13. Основні умови існування бізнесу в суспільстві.
14. Основне протиріччя в природі бізнесу, вплив культурної і соціальної атмосфери.
15. Сприйняття особистості бізнесмена у сучасному соціальному середовищі.
16. Проблеми зв'язку матеріального і духовного у бізнесі.
17. Аспекти і джерела економічної соціалізації: механізм та модель економічної соціалізації дорослих в Україні, етапи економічної соціалізації у дітей.
18. Гроші і їх взаємозв'язок з поняттями любові, безпеки, сили і свободи.
19. Статеві відмінності і сприйняття грошей.
20. Ставлення до грошей в середовищі сучасної української інтелігенції.
21. Гроші в житті сучасного українського бізнесмена.



22. Психологічні типи підприємців.
23. Основні відмінності між Підприємцем та Менеджером, між Підприємцем та Лідером, між Менеджером і Інвестором.
24. Суб'єктивні чинники, що впливають на сприйняття і оцінку ризику.
25. Основні види систематичних помилок, що допускаються під час оцінки ймовірностей подій у бізнесі.
26. Поняття економічного ризику.
27. Основні відмінності підприємницького й ігрового ризиків.
28. Шляхи витоку інформації; основні помилки менеджменту, що підвищують ймовірність умисної шкоди з боку працівника.
29. Схильність до ризику як одна з рис особистості: прагнення до ризику і поведінка, пов'язана з ризиком.
30. Основні принципи прийняття раціональних рішень.
31. Шкала суджень: вагові параметри суджень.
32. Поняття «відношення правдоподібності».
33. Кількісна оцінка ступеня переваг.
34. Методика діагностики ступеня задоволення основних потреб.
35. Методика оцінки уникнення невдач, мотивації успіху і готовності до ризику.
36. Домінуючі інтуїтивні стратегії українського підприємництва.

1.4.2. Перелік запитань для підготовки до диференційованого заліку

1. Об'єкт, предмет і завдання вивчення психології бізнесу.
2. Історія виникнення та розвитку психології бізнесу.
3. Порівняльна характеристика понять «бізнес» і «підприємництво».
4. Психологічна характеристика бізнесу як виду трудової діяльності.
5. Психологічні особливості бізнесу в сучасній українській системі суспільних відносин.
6. Основні психологічні технології в бізнесі.
7. Рольова теорія особистості бізнесмена.
8. Характеристика ролі «Підприємець».
9. Характеристика ролі «Менеджер».
10. Характеристика ролі «Інвестор».
11. Характеристика ролі «Лідер».
12. Психологічні особливості підприємництва.
13. Психологічні особливості соціальної активності бізнесмена.
14. Мотиваційна сфера особистості бізнесмена.
15. Інтелектуальна сфера особистості бізнесмена.
16. Емоційно-вольова сфера особистості бізнесмена.



17. Комуникативна сфера особистості бізнесмена.
18. Соціально-психологічна характеристика конкуренції в бізнесі.
19. Засновницькі відносини в бізнесі.
20. Соціально-психологічні характеристики системи мотивування персоналу в бізнесі.

2. НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ З ДИСЦИПЛІНИ

2.1. Методи навчання

Для активізації навчально-пізнавальної діяльності студентів під час вивчення дисципліни застосовуються методи: групова дискусія, ділові ігри, перегляд відео-матеріалів.

2.2. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Базова література:

1. Акперов И.Г., Масликова Ж.В. Психология предпринимательства: Учебное пособие. – М.: Изд-во «Финансы и статистика», 2003. – 425 с.
2. Ванганди Артур. Творческий подход к решению проблем. – М.: Изд-во «Попурри», 2013. – 224 с.
3. Возьмитель А.А. Способы бизнеса и способы жизни российских предпринимателей. – М.: ИС РАН, 1997. – 253 с.
4. Гаудж Питер. Исследование мотивации персонала. – М.: Изд-во «Баланс Бизнес Букс. – 2008. – 272 с.
5. Дейнека О.С. Экономическая психология: Учеб. пособие. – СПб.: Изд-во С.-Петербургского ун-та, 2000. – 160 с.
6. Дейнеко О.С. Отношение к деньгам у предпринимателей малого бизнеса. – СПб.: Институт психологии РАН, 2008. – 344 с.
7. Психология бизнеса. Теория и практика: учебник для магистров / под общ. ред. Н. Л. Ивановой, В. А. Штроо, Н. В. Антоновой. – М. : Издательство Юрайт, 2014. – 509 с.
8. Емельянов Е.Н., Поварницына С.Е. Психология бизнеса. – М.: Институт психологии РАН, 2005. – 511 с.
9. Змеев С. Метапсихология денег. Пинцип миллионера. – Издательство «Питер», 2017. – 110 с.
10. Карнаух И.И., Танаев В.М. Практическая психология управления. – М.: АСТ-ПРЕСС КНИГА, 2004. – 304 с.
11. Карнаух И.И. Радуга характеров. Психотипы в бизнесе и любви. – 2013. – 290 с. Режим доступа: http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=6298943
12. Карташова Е. Про деньги, которые не у всех есть. – СПб.: Питер, 2018. – 192 с. – Серия «Сам себе психолог».



13. Крегер Отто, Тьюсон Джанет. Типы людей и бизнес. – М.: Астрель, 2006. – 464 с.
14. Лалу Фредерик. Открывая организации будущего. – М.: ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2016. – 88 с.
15. Мансуров Р.Е. Технологии маркетинга. Практикум. – Изд-во «Инфра-Инженерия», 2017. – 180 с.
16. Мансуров Р. HR-брендинг. Как повысить эффективность персонала. – СПб.: БХВ-Петербург, 2011. – 224 с.
17. Психология предпринимательской деятельности / под ред. Бодрова В.А.М., ИП РАН, 1995. – 155 с.
18. Чалдини Роберт. Психология влияния. Убеждай. Воздействуй. Защищайся. – Изд-во Питер, 2009. – 76 с.
19. Чирикова А.Е. Лидеры российского предпринимательства: Менталитет, смыслы, ценности. – М.: ИС РАН, 1997. – 201 с.
20. Ягер Д. Деловой этикет: Как выжить и преуспеть в мире бизнеса. – М.: АОЗТ «Джон Уайли энд санз», 1994. – 284.
21. Ямагучи Тадао. Путь торговли. Большая книга. – М.: Альпина бизнес Букс, 2015. – 28 с.

Допоміжна література:


22. Ассаджолли Р. Психосинтез: Пер. с англ. – К.: Ваклер, 1997. – 320 с.
23. Бондаренко О.Ф. Психологічна допомога особистості: Навчальний посібник для студентів старших курсів психологічних факультетів та відділень університетів. – Х.: Фоліо, 1996. – 237 с.
24. Карнеги Д. Как перестать беспокоиться и начать жить. – М.: Прогресс, 2006. – 105 с.
25. Кийосаки Р.Т. Богатый папа, Бедный папа / Р. Т. Кийосаки /. – Изд-во «Попурри», 2011. – 22 с.
26. Хилл Наполеон. Закон успеха. – СПб.: Изд-во «Попурри», 2009. – 752 с.
27. Экман Пол. Психология лжи. Обмани меня, если сможешь. – 2014. – 304 с.

2.3. Интернет-ресурси:

1. <http://elibrary.ru/> – Наукова електронна бібліотека.
2. <http://www.edu.ru/> – Российское образование: федеральный образовательный портал.
3. <http://azps.ru> – А.Я. Психологія.

3. Рейтингова система оцінювання набутих студентом знань та вмінь

3.1. Розподіл балів за виконання окремих видів навчальної роботи, який відображено у табл. 3.1 відповідає реальним можливостям викладача за робочою навчальною програмою дисципліни та відображають методику його

	Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни "Психологічні технології в бізнесі"	Шифр документа	СМЯ НАУ РП НН ІНО 12.01.11-01-2018
		Стор. 12 із 17	

роботи зі студентами, а також зумовлений переважаючою питомою вагою в оцінці знань студента екзаменаційного завдання, під час якого він повинен продемонструвати результати опанування навчального матеріалу, а також відсутністю можливості достатнього поточного оцінювання знань студента під час лекційних та практичних занять.

Таблиця 3.1

Оцінювання окремих видів навчальної роботи в балах


1-2 семестр		
Модуль №1		
<i>Вид навчальної роботи</i>	<i>Макс. кількість балів</i>	<i>Мах кількість</i>
Відповідь на семінарському занятті (з урахуванням виконання завдань, отриманих під час настановної сесії)	6	
Виконання експрес - завдання під час практичного заняття	6	
Виконання та захист контрольної роботи (домашньої)	28	
Усього за модулем №1	40	
Семестровий залік		60
Усього за 1-2 семестр		100

3.2. Виконаний вид навчальної роботи зараховується студенту, якщо він отримав за нього позитивну оцінку за національною шкалою відповідно до табл. 3.2, табл.3.3

Таблиця 3.2

Відповідність рейтингових оцінок за окремі види навчальної роботи у балах оцінкам за національною шкалою

Відповідь на семінарському занятті	Виконання експрес завд. під час практич. занять	Виконання та захист контрольної роботи	Оцінка за національною шкалою
6	6	25-28	Відмінно
5	5	21-24	Добре
4	4	17-20	Задовільно
менше 4	менше 4	менше 17	Незадовільно

	Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни "Психологічні технології в бізнесі"	Шифр документа	СМЯ НАУ РП НН ІНО 12.01.11-01-2018
		Стор. 13 із 17	

Таблиця 3.3

Відповідність рейтингових оцінок за виконання та захист контрольної роботи у балах оцінкам за національною шкалою

Захист контрольної роботи	Розкриття змісту	Укладання бібліографії	Оцінка за національною шкалою
11-12	9-10	6	Відмінно
9-10	8	5	Добре
7-8	6-7	4	Задовільно
менше 7	менше 6	менше 4	Незадовільно

3.3. Сума рейтингових оцінок, отриманих студентом за окремі види виконаної навчальної роботи, становить поточну модульну рейтингову оцінку у балах, які перераховуються в оцінку за національною шкалою (табл. 3.4). Визначення поточних модульних рейтингових оцінок за національною шкалою здійснюється відповідно табл. 3.4.


Таблиця 3.4

Відповідність поточних модульних рейтингових оцінок у балах оцінкам за національною шкалою

Оцінка у балах	Оцінка за національною шкалою	Оцінка за шкалою ECTS	
		Оцінка	Пояснення
36-40	Відмінно	A	Відмінно (відмінне виконання лише з незначною кількістю помилок)
33-35	Добре	B	Дуже добре (вище середнього рівня з кількома помилками)
30-32		C	Добре (в загальному вірне виконання з певною кількістю суттєвих помилок)
27-29	Задовільно	D	Задовільно (непогано, але зі значною кількістю недоліків)
24-26		E	Достатньо (виконання задовольняє мінімальним критеріям)
1-23	Незадовільно	FX	Незадовільно (з можливістю повторного складання)

3.4. Якщо студент отримав позитивну (за національною шкалою) поточну модульну рейтингову оцінку за виконання всіх видів навчальної роботи (60% максимальної поточної модульної рейтингової оцінки), то його підсумкова семестрова рейтингова оцінка визначається як сума поточної модульної рейтингової оцінки (табл. 3.4). і залікової рейтингової оцінки, отриманої за виконання завдання на диф. заліку (табл. 3.5).

3.5. Студент допускається до семестрового диференційного заліку, якщо він успішно (з позитивними за національною шкалою оцінками) виконав усі передбачені в модулі види навчальної роботи і набрав не менше 24 балів (табл. 1.4).

	Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни "Психологічні технології в бізнесі"	Шифр документа	СМЯ НАУ РП НН ІНО 12.01.11-01-2018
		Стор. 14 із 17	

3.6. Семестровий залік проводиться у письмовій формі у присутності екзаменаційної комісії кафедри, яку очолює завідувач кафедри. Студент отримує залікове завдання та конспективно записує основні означення, визначає закономірності, здійснює письмовий аналіз психологічних явищ тощо. На виконання залікового завдання відводиться дві навчальні години, після чого на підставі представлених записів екзаменаційна комісія виставляє залікову рейтингову оцінку відповідно до табл. 3.5.

Таблиця 3.5

Відповідність екзаменаційних рейтингових оцінок у балах оцінкам за національною шкалою та шкалою ECTS

Оцінка в балах	Оцінка за національною шкалою	Оцінка за шкалою ECTS	
		Оцінка	Пояснення
54-60	Відмінно	A	Відмінно (відмінне виконання лише з незначною кількістю помилок)
49-53		B	Дуже добре (вище середнього рівня з кількома помилками)
45-48	Добре	C	Добре (в загальному вірне виконання з певною кількістю суттєвих помилок)
40-44		D	Задовільно (непогано, але зі значною кількістю недоліків)
36-39	Задовільно	E	Достатньо (виконання задовольняє мінімальним критеріям)
1-35		FX	Незадовільно (з можливістю повторного складання)

3.7. Згідно з рішенням кафедри отримання заохочувальних або штрафних балів за даною дисципліною не передбачається, враховуючи специфіку дисципліни.

3.8. Забороняється перескладання підсумкової семестрової рейтингової оцінки з метою її підвищення.

3.9. У випадку відсутності у студента позитивних рейтингових оцінок (за виконання окремих видів навчальної роботи, підсумкової модульної або екзаменаційної), він вважається таким, що має академічну заборгованість.

3.10. При складанні академічної заборгованості студент повинен виконати усі завдання, які необхідні для отримання позитивної підсумкової модульної рейтингової оцінки, а також виконати залікове завдання.



3.11. У випадку отримання незадовільної залікової рейтингової оцінки студент повинен повторно скласти семестровий екзамен в установленому порядку.

При повторному складанні семестрового заліку максимальна величина залікової рейтингової оцінки, яку може отримати студент, дорівнює оцінці «В» за шкалою ECTS та певній кількості балів, яку визначає викладач відповідно до табл. 3.5.

3.12. У випадку відсутності студента на семестровому заліку з будь-яких причин проти його прізвища у колонці «Екзаменаційна рейтингова оцінка» заліково-екзаменаційної відомості робиться запис «Не з'явився» або «Недопущений», а у колонці «Підсумкова семестрова рейтингова оцінка» – «Неатестований».

3.13. Підсумкова семестрова рейтингова оцінка (табл.1.6) заноситься до залікової книжки, наприклад, так: **92/Відм./А, 87/Добре/В, 79/Добре/С, 68/Задов./D, 65/Задов./Е** тощо.

Таблиця 3.6

Відповідність підсумкових семестрових рейтингових оцінок у балах оцінкам за національною шкалою та шкалою ECTS

Оцінка в балах	Оцінка за національною шкалою	Оцінка за шкалою ECTS	
		Оцінка	Пояснення
90-100	Відмінно	А	Відмінно (відмінне виконання лише з незначною кількістю помилок)
82 – 89	Добре	В	Дуже добре (вище середнього рівня з кількома помилками)
75 – 81		С	Добре (в загальному вірне виконання з певною кількістю суттєвих помилок)
67 – 74	Задовільно	Д	Задовільно (непогано, але зі значною кількістю недоліків)
60 – 66		Е	Достатньо (виконання задовольняє мінімальним критеріям)
35 – 59	Незадовільно	FX	Незадовільно (з можливістю повторного складання)
1 – 34		F	Незадовільно (з обов'язковим повторним курсом)



(Ф 03.02 – 04)

АРКУШ РЕЄСТРАЦІЇ РЕВІЗІЇ

№ пор	Прізвище ім'я по-батькові	Дата ревізії	Підпис	Висновок щодо адекватності

(Ф 03.02 – 03)

АРКУШ ОБЛІКУ ЗМІН

№ змін и	№ листа (сторінки)				Підпис особи, яка внесла	Дата внесення зміни	Дата введення зміни
	Зміненог о	Заміненог о	Нового	Анульо- ваного			

(Ф 03.02 – 32)

УЗГОДЖЕННЯ ЗМІН

	Підпис	Ініціали, прізвище	Посада	Дата
Розробник				
Узгоджено				
Узгоджено				
Узгоджено				