

Білоцерківський національний аграрний університет
Економічний факультет
Кафедра менеджменту

	<p>СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ДІЛОВА ЕТИКА У БІЗНЕСІ»</p> <p>Галузь знань – 07 «Управління та адміністрування» Спеціальність – 075 «Маркетинг» Освітня програма – 075 «Маркетинг»</p>
<p>Рівень вищої освіти</p>	<p>перший (бакалаврський)</p>
<p>Компонент освітньої програми</p>	<p>вибірковий</p>
<p>Кількість кредитів ECTS / загальна кількість годин</p>	<p>4 кредити / 120 годин</p>
<p>Семестр</p>	<p>3</p>
<p>Форма контролю</p>	<p>залік</p>
<p>Мова викладання</p>	<p>українська</p>
<p>Профайл викладача</p>	<p>Утеченко Дар'я Миколаївна Посада: асистент кафедри менеджменту Науковий ступінь: доктор філософії зі спеціальності 051 «Економіка». Робоче місце: навчальний корпус №4 (пл. Соборна, 8/1), 69 ауд. (кафедра менеджменту). E-mail: dasha.utechenko@btsau.edu.ua Зв'язок з викладачем: відповідно до графіка консультацій</p>
<p>Опис дисципліни</p>	<p>Навчальна дисципліна «Ділова етика у бізнесі» є складовою комплексної підготовки фахівців спеціальності «Маркетинг», оскільки спрямована на формування у здобувачів етико-комунікативної компетентності, культури ділових відносин на підставі морально-ціннісних орієнтирів сучасного соціо-культурного середовища, що сприяє розвитку креативних здібностей, спонукає до самореалізації майбутніх фахівців та забезпечує їх діловий імідж. Предметом вивчення дисципліни «Ділова етика у бізнесі» є вивчення етичних основ бізнесової діяльності, особливостей професійної діяльності маркетолога, усвідомлення світоглядних підвалин ділової ініціативи та принципів її мотивації, ключових принципів ділового спілкування та ділових відносин, зустрічей та переговорів, етичних норм, вимог етикету, що склалися в ході історичної практики. Об'єктом дослідження є професійна діяльність фахівця з маркетингу та її особливості в сучасних умовах.</p>

Передумови для вивчення дисципліни	Вибіркова навчальна дисципліна «Ділова етика у бізнесі» базується на знаннях таких дисциплін, як «Вступ до спеціальності», «Українська мова (за професійним спрямуванням)», «Соціологія».
Мета вивчення дисципліни	Метою вивчення дисципліни «Ділова етика у бізнесі» є формування у майбутніх фахівців сфери маркетингу як сучасної концепції управління бізнесом системи фундаментальних знань про загальні основи бізнес-етики та ділових комунікацій відповідно до правил ділової етики та норм поведінки, а також розкритті сучасних наукових концепцій, понять, методів та технологій підвищення ефективності управління бізнесом завдяки правильному використанню ділових комунікацій як засобу співробітництва та взаємодії.
Формат дисципліни	Для денної форми навчання дисципліна викладається в очному форматі із застосуванням мультимедійних засобів. У разі дистанційного і змішаного навчання використовуються навчальна платформа Moodle Білоцерківського НАУ, онлайн-платформи Zoom, Google Meet, e-mail, мобільні додатки Viber, Telegram. Здобувачі отримують індивідуальні консультації у засвоєнні навчального матеріалу.
Очікувані результати навчання	<p>P1.1. Вміти демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності відповідно до правил ділової етики та норм поведінки, прийнятих у професійному співтоваристві.</p> <p>P10.1 Здатність використовувати етичні прийоми ділового спілкування та професійну аргументацію для пояснення інформації, ідей, проблем та альтернативних варіантів прийняття управлінських рішень фахівцями і нефахівцями у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.</p> <p>P13.1. Вміти відповідати за результати своєї діяльності використовуючи правила ділової етики, норми поведінки та принципи ділового спілкування, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.</p> <p>P15.1. Вміти діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних принципів маркетингу, поваги до культурного різноманіття та цінностей громадянського суспільства з дотриманням прав і свобод особистості.</p> <p>P16. Вміти відповідати вимогам, які висуваються до сучасного маркетолога, що спонукає до самореалізації та формування ділового іміджу майбутнього фахівця, а також підвищувати рівень особистої професійної підготовки.</p> <p>P18. Здатність демонструвати відповідальність у ставленні до моральних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства у професійно-етичній маркетинговій діяльності.</p>
Структура курсу	<p>Змістовий модуль 1. Теоретико-методологічні основи ділової етики</p> <p>Тема 1.1. Теоретико-методологічні засади етики ділових відносин. Основні концепції ділової етики. Формування етики підприємництва.</p> <p>Тема 1.2. Основи етики ділових відносин у маркетингу.</p> <p>Тема 1.3. Ділова етика як основа становлення соціальної відповідальності підприємництва</p> <p>Змістовий модуль 2. Особливості етики ділової людини.</p>

	<p align="center">Правила ділового спілкування.</p> <p>Тема 2.1. Особливості працевлаштування та риси ділової етики в різних країнах світу.</p> <p>Тема 2.2. Ділове спілкування та імідж ділової людини.</p> <p>Тема 2.3. Особливості бесід та обговорення. Ділова атрибутика.</p> <p>Тема 2.4. Ділові зустрічі та переговори.</p>																																								
<p align="center">Методи навчання</p>	<p>У процесі вивчення дисципліни «Ділова етика у бізнесі» застосовуються як традиційні методи, так і інноваційні освітні технології, зокрема: пояснювально-ілюстративний (лекції-візуалізації), проблемного навчання (лекції-бесіди), розвивального навчання (дискусії, дискусії із запрошенням фахівців), колективного та групового способу навчання (обговорення проблеми в загальному колі, мозковий штурм), розвитку критичного мислення, інтерактивного навчання (робота в міні-групах, ділові ігри, мозковий штурм), кейс-технологія. При виконанні індивідуальних навчально-дослідних завдань (підготовці презентацій), а також при виконанні самостійної роботи використовується дослідницький метод із додержанням вимог академічної доброчесності.</p>																																								
<p align="center">Види контролю та критерії оцінювання</p>	<p>Поточний контроль: активність в дискусії на лекційних заняттях, усне опитування, перевірка виконання практичних завдань (ситуаційних, доповідей, презентацій), завдань для самостійної роботи, індивідуального навчально-дослідного завдання. Під час модульного контролю засобом оцінювання є письмова контрольна робота. Контроль здійснюється за трьома складовими: лекційною (теоретичною), практичною та самостійною роботою.</p> <p align="center">Розподіл балів, що присвоюється здобувачам вищої освіти за підсумкового контролю «залік»</p> <table border="1" data-bbox="523 1189 1422 1339"> <thead> <tr> <th>Види робіт</th> <th>Лекції</th> <th>Практичні заняття</th> <th>Самостійна робота</th> <th>Модульний контроль</th> <th>ІНДЗ</th> <th>Загальний бал</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Максимально можлива кількість балів</td> <td align="center">10</td> <td align="center">30</td> <td align="center">10</td> <td align="center">40</td> <td align="center">10</td> <td align="center">100</td> </tr> </tbody> </table> <p align="center">Шкала оцінювання успішності здобувачів вищої освіти</p> <table border="1" data-bbox="544 1391 1422 1742"> <thead> <tr> <th rowspan="2">За 100-бальною шкалою</th> <th rowspan="2">За шкалою ECTS</th> <th colspan="2">За національною шкалою</th> </tr> <tr> <th>іспит</th> <th>залік</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td align="center">90–100</td> <td align="center">A</td> <td align="center">Відмінно</td> <td align="center" rowspan="5">Зараховано</td> </tr> <tr> <td align="center">82–89</td> <td align="center">B</td> <td align="center">Добре</td> </tr> <tr> <td align="center">75–81</td> <td align="center">C</td> <td align="center" rowspan="3">Задовільно</td> </tr> <tr> <td align="center">64–74</td> <td align="center">D</td> </tr> <tr> <td align="center">60–63</td> <td align="center">E</td> </tr> <tr> <td align="center">35–59</td> <td align="center">FX</td> <td align="center">Незадовільно (не зараховано) з можливістю повторного складання</td> </tr> <tr> <td align="center">1–34</td> <td align="center">F</td> <td align="center">Незадовільно (не зараховано) з обов'язковим повторним вивченням</td> </tr> </tbody> </table>	Види робіт	Лекції	Практичні заняття	Самостійна робота	Модульний контроль	ІНДЗ	Загальний бал	Максимально можлива кількість балів	10	30	10	40	10	100	За 100-бальною шкалою	За шкалою ECTS	За національною шкалою		іспит	залік	90–100	A	Відмінно	Зараховано	82–89	B	Добре	75–81	C	Задовільно	64–74	D	60–63	E	35–59	FX	Незадовільно (не зараховано) з можливістю повторного складання	1–34	F	Незадовільно (не зараховано) з обов'язковим повторним вивченням
Види робіт	Лекції	Практичні заняття	Самостійна робота	Модульний контроль	ІНДЗ	Загальний бал																																			
Максимально можлива кількість балів	10	30	10	40	10	100																																			
За 100-бальною шкалою	За шкалою ECTS	За національною шкалою																																							
		іспит	залік																																						
90–100	A	Відмінно	Зараховано																																						
82–89	B	Добре																																							
75–81	C	Задовільно																																							
64–74	D																																								
60–63	E																																								
35–59	FX	Незадовільно (не зараховано) з можливістю повторного складання																																							
1–34	F	Незадовільно (не зараховано) з обов'язковим повторним вивченням																																							

<p style="text-align: center;">Політика</p>	<p>Політика щодо академічної доброчесності: очікується, що письмові роботи студентів будуть їх оригінальними дослідженнями чи міркуваннями. Виявлення ознак академічної недоброчесності в письмовій роботі студента (списування, відсутність посилань на використані джерела, фабрикація, фальсифікація, обман) є підставою для її незарахування викладачем. Положення про академічну доброчесність у Білоцерківському національному аграрному університеті розміщене на сайті університету http://surl.li/pesg.</p> <p>Політика щодо відвідування занять: очікується, що студенти відвідають усі лекції і практичні заняття курсу. Студенти мають інформувати викладача про неможливість відвідати заняття. За об'єктивних причин навчання може відбуватись в он-лайн режимі.</p> <p>Політика щодо дедлайнів і перескладання: студенти мають дотримуватися термінів виконання усіх видів робіт.</p> <p>Політика щодо виконання завдань: позитивно оцінюється відповідальність, старанність, креативність.</p> <p>Політика щодо оцінювання: засоби та критерії оцінювання прописані в робочій програмі дисципліни, розміщеній на платформі Е-навчання Білоцерківського НАУ (Moodle).</p>
<p style="text-align: center;">Рекомендовані джерела інформації</p>	<p style="text-align: center;">Основна література</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Гах Й. М. Етика ділового спілкування: Навч. посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2012. 160 с. 2. Герасимчук А. А., Тимошенко О. І. Етика та етикет. К.: ЄУ. 2011. 350 с 3. Діловий етикет. Етика ділового спілкування. 2-ге вид. перероб і доп. К: Альтерпрес. 2016. 368 с. 4. Дученко, М. М. Бізнес-етика: конспект лекцій [Електронний ресурс] : навч. посібник для студентів спеціальності 051 «Економіка» освітньою програмою «Управління персоналом та економіка праці» / М. М. Дученко, О. А. Шевчук ; КПІ ім. Ігоря Сікорського. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2020. 56 с. 5. Етика ділового спілкування: навч. посібник / Т. Гриценко, С. Гриценко, Т. Іщенко та ін. Центр навчальної літератури, 2019. 344 с. 6. Етика та психологія ділових відносин [Електронний ресурс] / Лесько О. Й., Прищак М. Д., Залюбська О. Б. та ін. Вінниця: ВНТУ, 2011. 309 с. 7. Красніцька Г. М. Етично-ділові стосунки бізнесменів. Молодий вчений. 2016. № 4 (31). С. 310-313 8. Прищак М. Д., Лесько О. Й. Етика та психологія ділових відносин: навч. посібник. Вінниця: ВНТУ. 2016. 151 с. 9. Чмут Т. К., Чайка Г. Л. Етика ділового спілкування : Навчальний посібник / Т. К. Чмут, Г. Л. Чайка. – 3-те вид., стер. – К. : Вікар, 2003. – 223 с. 10. Долинська Л. В., Матяш-Заяц Л. П. Психологія конфлікту: навч. посібник. 2019. 304 с. 11. Jenifer R. D., Raman G. P., Cross Cultural Communication Barriers in Workplace. International Journal of Management. 2015. Vol. 6 (1). pp. 348-351 12. Максимець О., Адамович А. Переговори як складова частина ділової комунікації. Актуальні питання гуманітарних наук. 2021. №. 36. Т. 2. С. 124-128 <p style="text-align: center;">Інформаційні ресурси</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського. URL:

<http://www.nbuu.gov.ua/>

2. Бібліотека Білоцерківського національного аграрного університету. Біла Церква. URL: <https://library.btsau.edu.ua/>