

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ВІДОКРЕМЛЕНИЙ СТРУКТУРНИЙ ПІДРОЗДІЛ  
«ЖИТОМИРСЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ФАХОВИЙ КОЛЕДЖ  
КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО  
УНІВЕРСИТЕТУ»**

**ЗАТВЕРДЖЕНО**

Педагогічною радою ВСП «ЖТЕФК  
КНТЕУ»

(протокол № 1 від 31 серпня 2021 р.)

**ВВЕДЕНО В ДІЮ**

наказом директора ВСП «ЖТЕФК  
КНТЕУ»

№ 1/1 від 01.09.2021 р.

Л. Г. Губарев



## **ПОЛОЖЕННЯ**

**про си́лабус**

**освітнього компонента (навчальної дисципліни)**

## **РОЗРОБНИКИ**

**Губарєв Г.Л.**, директор коледжу

**Кондратюк С.В.**, заступник директора з навчальної роботи

**Лисенко Т.В.**, методист коледжу

## **ЗАТВЕРДЖЕНО ТА НАДАНО ЧИННОСТІ**

Наказом директора ВСП «Житомирського торговельно-економічного фахового коледжу КНТЕУ» від 01 вересня 2021 року № 115/1

Розглянуто та схвалено на засіданні педагогічної ради коледжу (протокол №1 від 31.08.2021 року)

## 1. Загальні положення

1.1. «Положення про силабус освітнього компонента (навчальної дисципліни) освітньо-професійної програми (далі – ОПП)», яка реалізується у ВСП «Житомирський торговельно-економічний фаховий коледж КНТЕУ» (далі – Положення) розроблено з метою надання можливості формування індивідуальної освітньої траєкторії здобувачів освіти і встановлює єдині вимоги до змісту та оформлення силабуса освітнього компонента (навчальної дисципліни) ОПП.

1.2. Це Положення розроблене відповідно до законів України «Про освіту»<sup>1</sup>, «Про вищу освіту»<sup>2</sup>, «Про фахову передвищу освіту», Положення «Про акредитацію освітніх програм, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти»<sup>3</sup>, Положення про організацію освітнього процесу у ВСП «ЖТЕФК КНТЕУ» та інших нормативно-правових актів; ґрунтується на таких матеріалах: Довідник користувача ECTS (ред. 2015 р.)<sup>4</sup>, Стандарти і рекомендації щодо забезпечення якості в Європейському просторі вищої освіти (2005 р.)<sup>5</sup>.

1.3. Призначене для здобувачів вищої освіти.

1.4. Згідно з Глосарієм, що затверджений рішенням Національного агентства із забезпечення якості вищої освіти (протокол від 29 серпня 2019 р. №9), **силабус** – це документ, в якому роз'яснюється взаємна відповідальність викладача і здобувача освіти. В ньому представляються процедури (у т.ч. стосовно принципів оцінювання), політики (включно з політикою академічної доброчесності) і зміст курсу.

## 2. Загальні принципи створення силабуса

2.1. Об'єктом силабуса є освітній компонент (навчальна дисципліна) ОПП.

2.2. Суб'єктами силабуса є педагогічний, науково-педагогічний працівник (викладач) та здобувач вищої освіти.

2.3. Силабус є формою представлення інформації про освітні компоненти (навчальні дисципліни), що розроблена і передбачена для здобувачів вищої освіти з метою пояснення змісту навчальної дисципліни, результатів навчання, вимог щодо набуття відповідних компетентностей.

2.4. Силабус розробляється викладачем/викладачами, за яким/якими закріплено навчальну дисципліну, відповідно до навчального плану підготовки здобувачів вищої освіти. Силабус не замінює робочої програми.

<sup>1</sup> <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19>

<sup>2</sup> <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>

<sup>3</sup> <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0880-19>

<sup>4</sup> <http://tntu.edu.ua/include/ДОВІДНИК%20ЕКТС2.pdf>

<sup>5</sup> [https://osvita.kpi.ua/files/downloads/Standart\\_EPVO.pdf](https://osvita.kpi.ua/files/downloads/Standart_EPVO.pdf)

2.5. Силабус розглядається і затверджується на засіданні циклової комісії до початку навчального семестру, є складовою навчально-методичного комплексу забезпечення дисципліни, оприлюднюється на сайті коледжу.

2.6. Підготовка силабуса включається до плану роботи циклової комісії та індивідуального плану викладача.

2.7. Підставою для оновлення силабуса можуть виступати: ініціатива і пропозиції гаранта освітньо-професійної програми, групи забезпечення освітньої програми та/або викладачів дисципліни; ініціатива внутрішніх та зовнішніх стейкхолдерів шляхом звернення до гаранта освітньої програми; тенденції розвитку спеціальності на ринку праці, інші об'єктивні зміни інфраструктурного, кадрового характеру і/або інших ресурсних умов реалізації силабуса.

### 3. Структура силабуса

Загальна структура силабуса включає (додаток А до Положення):

3.1. **Загальна інформація** (назва коледжу, ЦК, назва (силабус навчальної дисципліни)).

3.2. **Інформація про викладача** (ПІБ викладача, e-mail викладача, посилання на сайт дисципліни або викладача, консультації).

3.3. **Інформація про дисципліну** (назва НД, ОПП, освітній рівень, спеціальність, галузь знань, формат дисципліни, форма навчання, обсяг дисципліни (кредити, змістові модулі, години, анотація дисципліни, )

3.4. **Місце дисципліни в освітній програмі** (формулюється відповідно до освітньо-професійної програми).

3.5. **Тематика дисципліни.** Перелік тем дисципліни.

3.6. **Система оцінювання.** Здобувачу освіти має бути зрозумілою політика та процедура оцінювання усіх видів робіт з даної дисципліни. Відповідна процедура може подаватися стисло (як у зразку), а може бути більш деталізована.

3.7. **Рекомендована література та інформаційні ресурси.** Оптимальна кількість джерел основної літератури не більше 5, які, на думку викладача, максимально повно відображають зміст навчальної дисципліни. Бажано, щоб джерела для обов'язкового вивчення відповідали наступним вимогам: зміст відповідає програмі, сучасним вимогам науки і навчальної дисципліни; роки видання не виходять за гранично допустимі терміни старіння та ін.

Додаткової літератури – до 8 найменувань. Бажано подати інтернет-джерела. Література має бути актуальною, бібліографія правильно записаною (відповідно до правил бібліографічних посилань <https://www.pharm.zt.ua/nauk-conf>)

3.8 **Політика дисципліни.** Визначається системою вимог та оцінювання, які викладач пред'являє до здобувача освіти при вивченні

дисципліни та ґрунтується на засадах академічної доброчесності.

#### **4. Вимоги до оформлення силабуса**

4.1. Силабус це стислий документ, його обсяг 3-4 сторінки. Здобувач освіти у короткий термін має ознайомитися з його змістом.

4.2. Для актуалізації інформації, потрібних акцентів можна використовувати: табличне розміщення інформації, кольорові заголовки, логотипи, посилання на інтернет-джерела тощо. Основна вимога: силабус має бути змістовним, стислим, візуально привабливим.

**Приклад оформлення силабуса освітнього компонента (навчальної дисципліни)**

**ВСП «ЖИТОМИРСЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ФАХОВИЙ КОЛЕДЖ**

**КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ»**

**Циклова комісія товарознавства, комерційної діяльності та маркетингу**

**СИЛАБУС (SYLLABUS)**

**Електронна комерція / (Electronic commerce)\***

<b>1. Інформація про викладача</b>	
Викладач(-і)	Лисенко Тетяна Василівна / Lisenko Tetyana
Науковий ступінь, кваліфікаційна категорія	Спеціаліст вищої категорії
Вчене (педагогічне) звання	Викладач-методист
Посада	Викладач
E-mail:	kltanya71@gmail.com
Профайл викладача	Електронна сторінка курсу доступна за посиланням:
Консультації	Індивідуальні консультації проводяться відповідно до графіка: Середа – 15.15 – 16.30
<b>2. Інформація про дисципліну</b>	
Освітньо- професійний ступінь	Фаховий молодший бакалавр
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Спеціальність	075 Маркетинг
Освітньо-професійна програма	Маркетингова діяльність
Навчальний рік	20__/20__
Статус дисципліни	Навчальна дисципліна вибіркового компонента
Обсяг дисципліни, кредити ЄКТС/загальна кількість годин	3 кредити/90 годин
Семестр	6
Курс	3
Групи	МД-5
Анотація курсу	<b>Метою вивчення дисципліни «Електронна комерція» є формування у здобувачів освітніх послуг сучасної системи поглядів, спеціальних знань та вмінь, набуття практичних навичок у сфері електронної комерції, які дали б можливість використовувати методологію, інструментарій та принципи електронної комерції у майбутній діяльності щодо до ведення електронного бізнесу.</b>



	<i>Завданням навчальної дисципліни «Електронна комерція» у здобувачів освітніх послуг підвищення загальної професійної підготовки в сфері ведення електронного бізнесу, набуття вмінь оцінювати стан електронної торгівлі з метою створення стратегічних конкурентних переваг.</i>
Мова викладання	Українська
<b>3. Місце дисципліни в освітній програмі**</b>	
Загальні компетентності (ЗК)	<p>ЗК2 Здатність навчатися.</p> <p>ЗК3 Здатність шукати, обробляти та аналізувати інформацію з різних джерел.</p> <p>ЗК5 Уміння застосовувати знання в практичних ситуаціях.</p> <p>ЗК6 Уміння приймати обґрунтовані рішення.</p> <p>ЗК7 Уміння працювати самостійно та в команді.</p> <p>ЗК8 Знання та розуміння предметної області та розуміння фаху.</p> <p>ЗК9 Уміння думати абстрактно та аналізувати.</p> <p>ЗК10 Навички використання інформаційних та комунікативних технологій.</p> <p>ЗК11 Уміння адаптуватися та працювати в нових умовах.</p>
Фахові компетентності (ФК)	<p>ФК1 Здатність володіти базовими поняттями, основами теорії і практики фахової підготовки та вміння її застосовувати.</p> <p>ФК2 Формування системи знань щодо категорій маркетингу, сучасних тенденцій у цій галузі знань, набуття здатностей до пошуку та аналізу маркетингової інформації.</p> <p>ФК3 Здатність поглиблювати знання про суть маркетингової діяльності, товарної та цінової політики, формування системи спеціальних знань з маркетингового та рекламного менеджменту.</p> <p>ФК4 Здатність щодо обґрунтування маркетингових рішень підприємств.</p> <p>ФК7 Формування системи спеціальних знань щодо зберігання споживчих властивостей товарів протягом їхнього життєвого циклу.</p> <p>ФК9 Здатність до вивчення кон'юнктури ринку та визначення його показників.</p> <p>ФК12 Здатність до обґрунтування та вибору комплексу технічних засобів та складу програмного забезпечення маркетингової діяльності.</p> <p>ФК13 Здатність здійснювати управління діяльністю підприємства, приймати тактичні і оперативні рішення в управлінні маркетинговою діяльністю підприємств.</p>
Програмні результати навчання (ПРН)	ПРН2 Формування вмінь критично оцінювати свої недоліки та переваги, передбачати шляхи та обирати засоби розвитку переваг та усунення недоліків.

	<p>ПРН3 Формування вмінь володіння усною та письмовою діловою комунікацією українською, іноземною мовами для спілкування в професійній сфері.</p> <p>ПРН4 Формування умінь застосовувати здатність системного мислення, креативність щодо генерування нових ідей.</p> <p>ПРН6 Формування умінь збирати інформацію, використовуючи різні технічні засоби та методи, обробляти та аналізувати її.</p> <p>ПРН7 Формування умінь виявляти проблеми щодо розвитку підприємства з метою підвищення його конкурентоспроможності за використання маркетингового інструментарію.</p> <p>ПРН8 Формування умінь критично оцінювати запропоновані варіанти управлінських рішень щодо комплексу маркетингу підприємства.</p> <p>ПРН9 Набуття практичних навичок та умінь формування та оптимізації необхідного асортименту товарів для підприємств торгівлі.</p> <p>ПРН10 Набуття практичних навичок та умінь комерційної діяльності, організації комерційної діяльності в оптовій торгівлі, управління товарними запасами, комерційної діяльності в роздрібній торгівлі, товаропостачанні роздрібною торговельною мережі.</p> <p>ПРН11 Набуття практичних навичок та умінь застосовувати сучасні технології для забезпечення ефективної ділової комунікації.</p> <p>ПРН13 Набуття базових знань і умінь у сфері сучасної теорії логістики і на основі набутої систематизованої інформації формування комплексної системи знань і практичних навичок щодо проектування та управління логістичними системами.</p> <p>ПРН15 Здатність керувати рекламною діяльністю підприємства в умовах ринкової економіки, визначати ефективність рекламною діяльності.</p> <p>ПРН17 Використовувати методи міжособистісної комунікації під час вирішення колективних задач, ведення переговорів, наукових дискусій у сфері маркетингу.</p> <p>ПРН20 Уміння ухвалювати управлінські рішення за невизначеності зовнішнього середовища; володіння навичками розробки моделей управління комплексом маркетингу на підприємстві.</p>
<p>Пререквізити дисципліни***</p>	<p>Для вивчення дисципліни здобувачі потребують базових знань з інформатики і комп'ютерної техніки, іноземної мови, маркетингу, які є достатніми для сприйняття категоріального апарату та розв'язання завдань електронної комерції.</p>
<p align="center"><b>4. Тематичний план та оцінювання результатів навчання</b></p>	

	Назва теми	Кількість годин			Форми контролю	
		Усього годин/кредитів	з них			
			лекції	практичні заняття		самостійна робота
Тематичний план (схема вивчення курсу)	<b>Тема 1.</b> Основні поняття електронної комерції.	8	2	2	4	УО, Р, ІЗ, КТ
	<b>Тема 2.</b> Маркетинг в електронній комерції.	10	2	4	4	УО, Т, ІЗ, КТ, ДК
	<b>Тема 3.</b> Реклама в електронній комерції та її ефективність.	10	2	4	4	УО, Т, ІЗ, КТ, ДК
	<b>Тема 4.</b> Електронний ринок на базі Інтернет.	12	2	6	4	УО, Т, ІЗ, КТ, ДК
	<b>Тема 5.</b> Платіжні та фінансові системи Інтернет.	10	2	4	4	УО, Т, ІЗ, КТ, ДК
	<b>Тема 6.</b> Електронна підтримка споживачів.	10	2	4	4	УО, Т, ІЗ, КТ, ДК
	<b>Тема 7.</b> Безпека і захист інформації при електронній комерції.	8	2	2	4	УО, Т, ІЗ, КТ, ДК
	<b>Тема 8.</b> Віртуальні підприємства – складова електронного бізнесу.	8	2	2	4	УО, Т, ІЗ, КТ, ДК
	<b>Тема 9.</b> Тактичні прийоми електронної комерції.	8	2	2	4	УО, Т, ІЗ, КТ, ДК
	<b>Тема 10.</b> Перспективи електронної комерції.	6	2	1	3	УО, Т, ІЗ, КТ, ДК
	<b>Разом</b>	<b>90</b>	<b>20</b>	<b>31</b>	<b>39</b>	
	<b>Підсумковий контроль</b>	<b>Залік</b>				
<b>Умовні позначення:</b> УО – усне опитування; ПО – письмове опитування; ІЗ – індивідуальне завдання; Т – тестування; Р – реферат; КТ – комп'ютерне тестування; ДК – розрахунки та дослідження з використанням комп'ютера.						
Критерії оцінювання		Критерії оцінювання доступні за посиланням:				
Основні літературні та інформаційні джерела		Основні літературні джерела для вивчення дисципліни:  Список рекомендованої літератури з дисципліни доступний за посиланням:  Здобувачі заохочуються до використання також й іншої літератури та джерел, яких немає серед рекомендованих.				
<b>5. Політика дисципліни</b>						
Організація навчання		Організація навчання з дисципліни здійснюється відповідно до Положення про організацію освітнього процесу у ВСП ЖТЕФК КНТЕУ. Положення доступне за				

	<p>посиланням:  <a href="http://www.ztec.com.ua/ztec/college/docs/regulations">http://www.ztec.com.ua/ztec/college/docs/regulations</a></p> <p>Очікується, що всі здобувачі відвідають усі лекції і практичні заняття, оскільки це є важливою складовою навчання.</p> <p>Допускаються пропуски з поважних причин, які у разі відпрацювання не впливатимуть на систему оцінювання. У будь-якому випадку здобувачі зобов'язані дотримуватися усіх строків визначених для виконання усіх заходів поточного контролю та виконання завдань, передбачених курсом.</p>
<p>Академічна доброчесність</p>	<p>Очікується, що здобувачі будуть дотримуватись правил академічної доброчесності. Положення про дотримання академічної доброчесності учасниками освітнього процесу ВСП ЖТЕФК КНТЕУ доступне за посиланням:</p>

Викладач \_\_\_\_\_ Т. В. Лисенко  
 (підпис)

РОЗГЛЯНУТО ТА СХВАЛЕНО  
 на засіданні циклової комісії  
 товарознавста, комерційної діяльності  
 та маркетингу  
 Протокол № \_\_\_ від \_\_\_\_\_ 20\_ р.  
 Голова циклової комісії  
 \_\_\_\_\_ Л. Г. Ольшевська

**Примітка:**

- \* переклад на англійську мову назви дисципліни погодити з навчальною частиною
- \*\* загальні, фахові компетентності, програмні результати навчання беремо з освітньо-професійної програми
- \*\*\* вказуємо дисципліни які забезпечують вивчення даної