

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**Львівський національний університет імені Івана Франка**  
**Економічний факультет**  
**Кафедра економічної теорії**

**Затверджено**

На засіданні кафедри економічної теорії  
економічного факультету  
Львівського національного університету  
імені Івана Франка  
(протокол № \_\_\_\_ від \_\_\_\_\_ 2022 р.)

Завідувач кафедри \_\_\_\_\_  
проф. Островерх П.І.

**Силабус з навчальної дисципліни**  
**«Теорія та практика бізнес-тренінгів»,**  
**що викладається в межах**  
**першого (бакалаврського) рівня вищої освіти**

**Силабус дисципліни**  
**ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА БІЗНЕС-ТРЕНІНГІВ**  
**2022-2023 навчальний рік**

<b>Назва дисципліни</b>	Теорія та практика бізнес-тренінгів
<b>Адреса викладання дисципліни</b>	79008 м. Львів, проспект Свободи 18, економічний факультет Львівського національного університету імені Івана Франка
<b>Факультет та кафедра, за якою закріплена дисципліна</b>	Економічний факультет, кафедра економічної теорії
<b>Галузь знань, шифр та назва спеціальності</b>	Загальноуніверситетська дисципліна вільного вибору студентів
<b>Викладачі дисципліни</b>	Ільків Наталія Василівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії
<b>Контактна інформація викладачів</b>	Natalia.Ilkiv@lnu.edu.ua 79008 м. Львів, проспект Свободи 18, кафедра економічної теорії, к.114
<b>Консультації з питань навчання по дисципліні відбуваються</b>	Консультації в день проведення лекцій/практичних занять (за попередньою домовленістю). Он-лайн консультації. Для погодження часу он-лайн консультацій слід написати на електронну пошту викладача.
<b>Сторінка курсу</b>	
<b>Інформація про дисципліну</b>	Курс розроблено таким чином, щоб надати учасникам необхідні знання, обов'язкові для того, щоб самостійно планувати, організувати та проводити бізнес-тренінги. Тому у курсі представлено як огляд теоретичних аспектів, які репрезентують суть, особливості та функції бізнес-тренінгів, так і методологічний інструментарій, необхідний для реалізації слухача в майбутньому як бізнес-тренера.
<b>Коротка анотація дисципліни</b>	Комплекс лекційних та практичних занять, націлених на вивчення основних теоретико-методологічних засад, принципів, технологій створення, організації та проведення бізнес-тренінгів, закріплення теоретичних знань на практиці шляхом проведення бізнес-тренінгів. Під час проведення бізнес-тренінгів у групах слухачі набудуть навиків використання психологічних прийомів та практичних кейсів. Через самоаналіз навчатися виявляти та аналізувати типові помилки тренера, оцінювати ефективність проведеного бізнес-тренінгу.
<b>Мета та цілі дисципліни</b>	<b>Метою</b> викладання навчальної дисципліни “Теорія та практика бізнес-тренінгів” є формування цілісного уявлення студентів про принципи та методологію організації і проведення бізнес-тренінгів і забезпечення основ для самостійного аналізу ефективності проведеного бізнес-тренінгу. <b>Основними завданнями</b> вивчення дисципліни “Теорія та практика бізнес-тренінгів” є: <ul style="list-style-type: none"> <li>• ознайомити студентів із понятійно-категоріальним апаратом та інструментарієм бізнес-тренінгів;</li> <li>• розкрити функції та ролі бізнес-тренера;</li> <li>• сформуванню уявлення про механізми планування, організації та реалізації бізнес-тренінгів;</li> <li>• розкрити принципи та механізми комунікації з аудиторією бізнес-тренінгу, використання психологічних прийомів та практичних кейсів;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ознайомити з основами аналізу ефективності проведеного бізнес-тренінгу.</li> </ul>
<p><b>Література для вивчення дисципліни</b></p>	<p><b>Методичне забезпечення</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ільків Н.В. Теорія та практика бізнес-тренінгів: Методичні вказівки та плани практичних занять з дисциплін гуманітарного циклу для студентів третього року навчання. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2022. 32 с.</li> <li>2. Ільків Н.В. Теорія та практика бізнес-тренінгів: Методичні поради щодо організації самостійної роботи студентів III курсу денної форми навчання. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2022. 32 с.</li> </ol> <p><b>Базова література:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Джонсон Девід В. Соціальна психологія : тренінг міжособистісного спілкування / Джонсон Девід В. ; [пер. з англ. В. Хомика]. – К. : Вид.дім «КМ Академія», 2003. – 288 с</li> <li>2. Ложкін Г.В., Пов'якель Н.І., Психологія конфлікту: теорія і сучасна практика: навчальний посібник. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 416 с.</li> <li>3. Петрович В. С. Я хочу бути тренером : настільна книга тренера початківця : метод. вказівки / В. С. Петрович, О. Ю. Закусило. – 2-е вид. доповн. – Луцьк, 2014. – 60 с.</li> <li>4. Психологія бізнесу та управління: навч. посібник/ Н.І. Жигайло, М. О. Кохан, Н.М.Данилевич; за ред. проф. Н.І. Жигайло. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2019. – 308 с</li> <li>5. Слободянюк І. А. Тренінг партнерського спілкування./ Ігор Антонович Слободянюк. – К.: Навчально-метод. центр «Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2010. – 48 с.</li> <li>6. Усіченко І., Хабарова А., Ларіонова Нечерда О., Порохняк-Гановська Л.. Тренінги як інтенсивне навчання Київ: Видавничий цент «Адаптація» МО «Жіноча громада», 2004. 235с</li> <li>7. Федорчук В. М. Тренінг особистісного зростання : навч. посіб. К. : «Центр учбової літератури», 2014. 250 с.</li> <li>8. Чебикін О. Я., Сінельнікова Т. В. Психологічні основи тренінгових технологій : монографія. ПНЦ НАПН України. Одеса : ТОВ Лерадрук, 2013. 229 с.</li> <li>9. HBR's 10 Must Reads on Communication (with featured article “The Necessary Art of Persuasion,” by Jay A. Conger). Harvard Business School Press, 2015.208 pp</li> <li>10.HBR's 10 Must Reads on Managing People (with featured article “Leadership That Gets Results,” by Daniel Goleman). Harvard Business School Press, 2016. 276 pp</li> <li>11. Philip Kotler. Marketing Insights from A to Z. 80 Concepts Every Manager Needs to Know. John Wiley &amp; Sons Inc, 2018.</li> <li>12. Raphael Amit, Christoph Zott. Business Model Innovation Strategy. Transformational Concepts and Tools for Entrepreneurial Leaders. Wiley, 2020. 368p.</li> </ol> <p>Матійків І. М. Основи тренерської майстерності : [навч.-метод. посіб.] / І. М. Матійків, А. І. Якимів, Т. Г. Черняк / За заг. ред. А. І. Якиміва. – Львів : Компанія «Манускрипт», 2012. – 392 с.</p> <p><b>Допоміжна література:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Адамська З. М. Соціально-психологічний тренінг як фасилітативне середовище для розвитку фасилітативних</li> </ol>

- здібностей майбутнього психолога. Філософсько-психологічні аспекти лідерства в бізнесі, освіті та державі : збірник тез IV Міжнародної науково-практичної конференції, 15 березня 2019 р. Львів : СПОЛОМ, 2019. С. 17–21.
2. Бондаровська В. Особливості підготовки і проведення соціально-педагогічного тренінгу. Допомога кризовим сім'ям / В. Бондаровська, О. Куриленко, Т. Гуцаленко. – К. : Ред. загальнопед. газет, 2013. – 106 с.
  3. Варій М.Й. Загальна психологія: підручник / Для студ. психол. і педагог. спеціальностей. – К.: „Центр навчальної літератури”, 2006. – 968с
  4. Вітенко І., Борисюк А., Вітенко Т. Соціально-психологічний тренінг. Книги – XXI, 2008. 124 с.
  5. Волошина В.В., Долинська Л.В., Ставицька С.О., Темрук О.В. Загальна психологія: Практикум: Навч. Посібн. – К.: Каравелла, 2007. – 280 с.
  6. Земба А. Б. Проблема ефективності управління студентською групою: тренінг розвитку лідерських якостей студентів. Практична психологія та соціальна робота. 2007. № 3. С. 42–48.
  7. Ідеї. Натхнення. Рішення: посібник для тренерів неформальної освіти / Н. Трамбовецька [та ін.]; упоряд. Н. Трамбовецька. – К. : Інша освіта, 2015. – 70 с.
  8. Калинич І. Психологія ділового спілкування. — Ужгород: Мистецька лінія, 1999. – 112 с
  9. Керик О. Використання тренінгових технологій у професійній підготовці фахівців соціальної сфери / О. Керик // Молодь і ринок. – 2015. – № 2. – С. 136-140.
  10. Лефтеров В. О. Психологічні тренінгові технології в органах внутрішніх справ : [монографія : в 2-х т] / В. О. Лефтеров. – Донецьк : ДЮІ, 2008. – Т. I. : Методологія психотренінгу та його використання у професійнопсихологічному розвитку персоналу, задіяного в екстремальних видах діяльності / В. О. Лефтеров. – 2008. – 242 с.
  11. Луганцева О. Г. Тренінговий цикл як конструктивний елемент тренінгової технології навчання / О. Г. Луганцева // Вісник Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля. Серія : Педагогіка і психологія. – 2015. – № 1. – С. 216-220.
  12. Лук'янчук Н. Класифікація видів тренінгів / Н. Лук'янчук // Навчання і виховання обдарованої дитини. – 2013. – Вип. 1. – С. 272-279
  13. Максимова Н.Ю. Тренінгові технології як засіб формування духовності особистості студентів / Н.Ю.Максимова // Зб. наук. праць Ін-ту психології ім. Г.С. Костюка АПН України / За ред. С.Д. Максименка. – К.:ГНОЗІС, 2007. – Т.10, Ч. 4. – С.334–342.
  14. Мешко Г. М., Мешко О. І. Психолого-педагогічний тренінг як засіб гармонізації особистості майбутнього вчителя. Освіта регіону. 2013. № 3 (33). С. 330–335.
  15. Мілютіна К. Л. Теорія та практика психологічного тренінгу : Навч. посіб. К. : МАУП, 2004. 192 с.
  16. Навчання дорослих. Тренінг для тренерів. Депонований рукопис. Всеукраїнський фонд “Крок за кроком.”, Київ: 2001 р
  17. Приходько В. В. Соціально-психологічний тренінг як засіб формування комунікативної компетенції / В. В. Приходько // Вісник Львів. ун-ту. – 2005. – Вип. 19. – Ч.1. – С. 182–188.

	<p><b>Інформаційні ресурси:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Афанасьєва Н. Є., Перелигіна Л. А. Теоретико-методологічні основи соціально-психологічного тренінгу : Навчальний посібник. URL: <a href="http://repositsc.nuczu.edu.ua/bitstream/123456789/4053/1/%D0%A1%D0%9F%D0%A2%20%D0%BD%D0%B0%D0%B2%D1%87%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B8%D0%B9%20%D0%BF%D0%BE%D1%81%D1%96%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D0%BA.pdf">http://repositsc.nuczu.edu.ua/bitstream/123456789/4053/1/%D0%A1%D0%9F%D0%A2%20%D0%BD%D0%B0%D0%B2%D1%87%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B8%D0%B9%20%D0%BF%D0%BE%D1%81%D1%96%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D0%BA.pdf</a></li> <li>2. Бізнес - та особистісні тренінги. <a href="http://psychologis.com.ua/biznes- i lichnostnye treningi.htm">http://psychologis.com.ua/biznes- i lichnostnye treningi.htm</a></li> <li>3. Вправи для тренінгів: розминки-криголами. <a href="http://simshecon.com/wp-content/uploads/2020/07/1e4d82e5c50b5b93206d88954808741c.pdf">http://simshecon.com/wp-content/uploads/2020/07/1e4d82e5c50b5b93206d88954808741c.pdf</a></li> <li>4. Ігри та вправи для тренінгів. <a href="https://www.gurt.org.ua/articles/43009/">https://www.gurt.org.ua/articles/43009/</a></li> <li>5. Методика проведення тренінгів. <a href="https://www.content.net.ua/registration/sections/page.php?page_id=29024&amp;categ_id=11363">https://www.content.net.ua/registration/sections/page.php?page_id=29024&amp;categ_id=11363</a></li> <li>6. Основні положення щодо проведення тренінгів. <a href="https://osvita.ua/school/method/technol/598/">https://osvita.ua/school/method/technol/598/</a></li> <li>7. Тренінгова методика у структурі соціально-психологічного супроводу освітніх та суспільних реформ. <a href="http://www.apppsychology.org.ua/data/jrn/v10/i31/6.pdf">http://www.apppsychology.org.ua/data/jrn/v10/i31/6.pdf</a></li> <li>8. Як скласти програму тренінгу? <a href="http://www.aau.org.ua/media/publications/1114/files/Tr-3-8_2020_02_04_13_11_11_259064.pdf">http://www.aau.org.ua/media/publications/1114/files/Tr-3-8_2020_02_04_13_11_11_259064.pdf</a></li> </ol>
<b>Обсяг курсу</b>	90 годин. З них 32 годин аудиторних занять: 16 години лекцій, 16 години практичних занять та 58 годин самостійної роботи
<b>Очікувані результати навчання</b>	<p>Після завершення цього курсу студент буде :</p> <p><b>Знати:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• базові технології та моделі бізнес-тренінгів;</li> <li>• психологічні та методичні прийоми у бізнес-тренінгах;</li> <li>• принципи роботи у групах;</li> <li>• алгоритми підготовки та організації бізнес-тренінгів</li> </ul> <p><b>Вміти:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• демонструвати знання з дисципліни;</li> <li>• визначати потреби споживача послуги;</li> <li>• обирати і використовувати тренінговий інструментарій;</li> <li>• створювати і реалізовувати тренінги;</li> <li>• використовувати психотехніки проведення бізнес-тренінгів у групах;</li> <li>• оцінювати ефективність бізнес-тренінгу;</li> <li>• здійснювати самоаналіз та самовдосконалення як бізнес-тренер.</li> </ul>
<b>Ключові слова</b>	Бізнес-тренінг, тренер, роль тренера, психологічні прийоми, кейси, комунікація з аудиторією, типи учасників тренінгу, інтерактивні методи.
<b>Формат курсу</b>	Очний
	Проведення лекцій, практичних занять та консультацій для кращого розуміння тем
<b>Теми</b>	<p>Тема 1. Суть та функції бізнес-тренінгу</p> <p>Тема 2. Бізнес-тренер: функції та ролі</p> <p>Тема 3. Аудиторія бізнес-тренінгу</p>

	<p>Тема 4. Технологічні схеми бізнес-тренінгу</p> <p>Тема 5. Структура бізнес-тренінгу</p> <p>Тема 6. Управління мотивацією учасників тренінгу</p> <p>Тема 7. Управління комунікацією під час тренінгу</p> <p>Тема 8. Оцінка ефективності тренінгу</p>
<b>Підсумковий контроль, форма</b>	<p>Залік в кінці семестру.</p> <p>При викладанні дисципліни «Теорія та практика бізнес-тренінгів» використовуються такі методи контролю:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Поточний контроль здійснюється під час проведення практичних занять й змістових модулів і має на меті перевірку рівня підготовленості студента до виконання конкретної роботи. Його інструментами є контрольні роботи і тестування.</li> <li>- Підсумковий контроль проводиться з метою оцінювання підсумкових результатів навчання і включає семестровий контроль у формі заліку.</li> </ul>
<b>Пререквізити</b>	<p>Для вивчення курсу студенти потребують базових знань з таких дисциплін: “Теорія організацій”, “Основи управління бізнесом”, “Менеджмент”, “Основи бізнес-планування”.</p>
<b>Навчальні методи та техніки, які будуть використовуватися під час викладання курсу</b>	<p>Основними методами навчання, що використовуються в процесі викладання навчальної дисципліни «Теорія та практика бізнес-тренінгів» є:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- метод передачі і сприйняття навчальної інформації, пробудження наукового інтересу (лекції, ілюстрації, презентації, кейси);</li> <li>- метод практичного засвоєння курсу з допомогою складання тестових завдань, вирішення задач та ситуацій з метою набування умінь і практичних навичок (практичні заняття);</li> <li>- метод самостійного засвоєння студентами навчального матеріалу у вигляді складання тестів, вирішення задач, написання рефератів, розробки індивідуальних та групових проектів на підставі самостійно опрацьованої базової літератури та додаткових джерел інформації з метою конкретизації й поглиблення базових знань, необхідних умінь та практичних навичок (самостійна робота);</li> <li>- метод усного підсумкового контролю у формі проведення студентом бізнес-тренінгу.</li> </ul>
<b>Необхідне обладнання</b>	<p>Мультимедійний проектор / Мультимедійна дошка</p> <p>Високошвидкісний Інтернет</p> <p>Пакет Microsoft Office із доступом до платформи Teams</p>
<b>Критерії оцінювання (окремо для кожного виду навчальної діяльності)</b>	<p>Оцінювання проводиться за 100-бальною шкалою. Бали нараховуються за наступним співвідношенням:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• практичні/самостійні тощо: 30% семестрової оцінки; максимальна кількість балів 30</li> <li>• контрольні заміри (модулі): 20% семестрової оцінки; максимальна кількість балів 20</li> <li>• залік: 50% семестрової оцінки. Максимальна кількість балів 50</li> </ul> <p>При викладанні дисципліни «Теорія та практика бізнес-тренінгів» використовуються такі методи контролю:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Поточний контроль здійснюється під час проведення практичних занять й змістових модулів і має на меті перевірку рівня підготовленості студента до виконання конкретної роботи. Його інструментами є контрольні роботи і тестування.</li> <li>- Підсумковий контроль проводиться з метою оцінювання підсумкових результатів навчання і включає виконання практичного завдання – проведення студентом бізнес-тренінгу.</li> </ul>

<p>Поточний контроль:</p> <p>1) 30 балів нараховується за підготовку до семінарських занять:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>– за контрольні перевірки теоретичного матеріалу на семінарському занятті шляхом усного і письмового опитування;</li><li>– за активність при розв’язуванні практичних вправ на занятті та виконання домашніх і самостійних завдань.</li></ul> <p>Оцінювання відбувається за наступною бальною шкалою: від «1» до «5» балів – позитивна оцінка; «0» балів – негативна оцінка (неготовий(а)).</p> <p>Можливі додаткові бали: + 1, +2 бали - за активність на занятті: доповнення, ініціативність, самостійну роботу.</p> <p>Проміжний контроль: 2 змістові модулі (контрольне тестування по модулю 1 та модулю 2).</p> <p>За один модуль студент може набрати максимально 10 балів. За проміжний контроль студент може набрати до 20 балів.</p> <p>Підсумковий контроль – залік - 50 балів Підсумкова максимальна кількість балів – 100</p> <p><b>Письмові роботи:</b> Очікується, що студенти виконають кілька письмових контрольних робіт, які містять завдання для виявлення рівня сформованості практичних навиків.</p> <p><b>Академічна доброчесність:</b> Очікується, що контрольні роботи студентів будуть виконані ними особисто без використання навчальної літератури та взаємного консультування. Списування, втручання в роботу інших студентів становлять, але не обмежують, приклади можливої академічної недоброчесності. Виявлення ознак академічної недоброчесності в контрольній роботі студента є підставою для її незарахування викладачем, незалежно від масштабів плагіату чи обману.</p> <p><b>Відвідання занять</b> є важливою складовою навчання. Очікується, що всі студенти відвідають усі лекції і практичні заняття курсу. Студенти мають інформувати викладача про неможливість відвідати заняття. У будь-якому випадку студенти зобов’язані дотримуватися усіх строків визначених для виконання усіх видів письмових робіт, передбачених курсом.</p> <p><b>Література.</b> Уся література, яку студенти не зможуть знайти самостійно, буде надана викладачем виключно в освітніх цілях без права її передачі третім особам. Студенти заохочуються до використання також й іншої літератури та джерел, яких немає серед рекомендованих.</p> <p><b>Політика виставлення балів.</b> Враховуються бали набрані впродовж тематичного самоконтролю та виконання письмових контрольних робіт, а також бали підсумкового заліку. При цьому обов’язково враховуються присутність на заняттях та активність студента під час практичного заняття; недопустимість пропусків та запізнь на заняття; користування мобільним телефоном, планшетом чи іншими мобільними пристроями під час заняття в цілях не пов’язаних з навчанням; списування та плагіат; несвоєчасне виконання поставленого завдання і т. ін.</p> <p>Жодні форми порушення академічної доброчесності не толеруються.</p>
---

<b>Шкала оцінювання: національна та ECTS</b>			
Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90-100	<b>A</b>	відмінно	зараховано
81-89	<b>B</b>	добре	
71-80	<b>C</b>		
61-70	<b>D</b>	задовільно	
51-60	<b>E</b>		
0-50	<b>FX</b>	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
<b>Питання до заліку</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Суть, мета і завдання бізнес-тренінгу</li> <li>2. Тренінг як технологія інтерактивного навчання</li> <li>3. Типологія тренінгів</li> <li>4. Ціннісні підстави і професійна позиція бізнес-тренера</li> <li>5. Ролі бізнес-тренера і зміст його діяльності</li> <li>6. Поширені помилки бізнес-тренера</li> <li>7. Особливості навчання дорослих</li> <li>8. Особливості навчання «рефлексуючого»</li> <li>9. Особливості навчання «діяча»</li> <li>10. Особливості навчання «прагматика»</li> <li>11. Особливості навчання «теоретика»</li> <li>12. Канали сприйняття інформації</li> <li>13. Трьохсферна модель бізнес-тренінгу</li> <li>14. Емпірична модель навчання Девіда Колба і її застосування в практиці бізнес-тренінгу</li> <li>15. Розвиток учасників в рамках бізнес-тренінгу</li> <li>16. Структура бізнес-тренінгу: установчий блок</li> <li>17. Структура бізнес-тренінгу: основний блок</li> <li>18. Структура бізнес-тренінгу: завершальний блок</li> <li>19. Схема мотивації учасників на основі «піраміди потреб» А. Маслоу і її використання в бізнес-тренінгу</li> <li>20. Процесна схема мотивації учасників бізнес-тренінгу</li> <li>21. Техніки мотивації учасників</li> <li>22. Умови і складові успіху управління комунікацією для тренера</li> <li>23. Процес управління комунікацією</li> <li>24. Ефективне використання комунікативних технік</li> <li>25. Техніки управління комунікацією: техніки активного слухання</li> <li>26. Техніки управління комунікацією: техніка роботи з питаннями</li> <li>27. Техніки управління комунікацією: техніка перефразу</li> <li>28. Техніки управління комунікацією: техніки аргументації і переконання</li> <li>29. Техніки управління комунікацією: невербальна комунікація та її використання в бізнес-тренінгу</li> <li>30. Оцінка ефективності тренінгу</li> </ol>		
<b>Опитування</b>	Анкету-оцінку з метою оцінювання якості курсу буде надано по завершенню курсу.		