



**УКРКООПСІЛКА
ВІННИЦЬКА ОБЛАСНА СПІЛКА СПОЖИВЧИХ ТОВАРИСТВ
ВІННИЦЬКИЙ КООПЕРАТИВНИЙ ІНСТИТУТ**

ЗАТВЕРДЖУЮ
В.о. ректора Вінницького
кооперативного інституту

Світлана КОЛОТІЙ
«23» квітня 2024р.



**ПРОГРАМА
ІНДИВІДУАЛЬНИХ УСНИХ СПІВБЕСІД**
для абітурієнтів, які вступають на денну та заочну форми здобуття освіти на
основі здобутого ОКР «молодший спеціаліст» та
ОПС «фаховий молодший бакалавр»
для здобуття ступеня бакалавр за спеціальністю:
073 «Менеджмент»

РЕКОМЕНДАВАНО

Вченою радою
Вінницького кооперативного інституту
від «23» квітня 2024р
Протокол № 5

РОЗГЛЯНУТО ТА СХВАЛЕНО
на засіданні кафедри менеджменту,
маркетингу та підприємництва
від « 29 » березня 2024р.
Протокол № 8

Вінниця 2024

1. ВСТУП

Програма індивідуальних усних співбесід для абітурієнтів, що вступають на основі здобутого ОКР «молодший спеціаліст» та ОПС «фаховий молодший бакалавр» для здобуття ступеня бакалавр за спеціальністю 073 «Менеджмент», охоплює всі основні вимоги до підготовки абітурієнтів. Для вступу на спеціальність «Менеджмент» потрібно мати ґрунтовні і змістовні знання з дисциплін: «Основи менеджменту», «Основи маркетингу», «Етика ділового спілкування».

У запропонованій програмі стисло наведено зміст тем дисциплін, вказано основний понятійний апарат, яким повинен володіти абітурієнт, наводиться перелік основних питань з кожної дисципліни, що виноситься на індивідуальну усну співбесіду. Цей перелік дасть можливість абітурієнту систематизувати знання та допоможе зорієнтуватися, на які питання потрібно звернути увагу при підготовці до індивідуальної усної співбесіди.

2. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОГО МАТЕРІАЛУ, ЯКИЙ ВІНОСИТЬСЯ НА ІНДИВІДУАЛЬНУ УСНУ СПІВБЕСІДУ

«ОСНОВИ МЕНЕДЖМЕНТУ»

1. Суть поняття «менеджмент».
2. Поняття «менеджмент». Співвідношення понять «підприємець», «менеджер».
3. Співвідношення понять «менеджмент» і «управління».
4. Сутність і ознаки організації.
5. Розподіл праці в організації.
6. Сутність розподілу праці.
7. Сутність та види планування.
8. Повноваження, відповідальність, делегування.
9. Порядок складання бізнес-плану
10. Поняття «функція організації» у менеджменті.
11. Обов'язки та повноваження, їх сутність.
12. Поняття та види мотивації.
13. Економічні та неекономічні стимули.
14. Ієрархії потреб А. Маслоу.
15. Сутність, основні елементи і завдання контролю.
16. Поточний та попередній контроль.
17. Сутність і основні завдання підсумкового контролю
18. Регулювання як функція менеджменту.
19. Сутність управлінських рішень.
20. Комунікації як сполучний процес у менеджменті. Поняття «комунікації».
21. Шляхи подолання комунікаційних шумів (перешкод) в міжособистісному та діловому спілкуванні.
22. Ділові переговори. Стратегії проведення переговорів.
23. Прийоми ведення переговорів.
24. Наради та правила їх проведення.

25. Природа лідерства. Сутність поняття «лідерство».
26. Основні відмінності між лідером і керівником.
27. Формальне лідерство. Неформальне лідерство.
28. Визначення поняття «управлінське рішення».
29. Поняття «конфлікт», причини конфліктів.
30. Методи розв'язання конфліктів.

«ОСНОВИ МАРКЕТИНГУ»

1. Виникнення та основні етапи розвитку маркетингу.
2. Еволюція концепцій маркетингу.
3. Принципи, цілі, завдання та функції маркетингу.
4. Класифікація маркетингу.
5. Основні категорії маркетингу та їх характеристика.
6. Поняття комплексу маркетингу «4Р» та «7Р».
7. Основні сфери застосування маркетингу.
8. Макросередовище та його вплив на маркетингову діяльність.
9. Мікросередовище організації та його основні складові.
10. Основні етапи маркетингового дослідження.
11. Оцінка кон'юнктури ринку.
12. Особливості та методи проведення досліджень конкретних об'єктів.
13. Характеристика недиференційованого, диференційованого та концентрованого варіанту охоплення ринку.
14. Принципи та критерії сегментацій ринків.
15. Пошук нових та вибір цільових сегментів ринку.
16. Позичонування товару на ринку.
17. Сутність та структура маркетингової товарної політики.
18. Рівні, класифікація та маркетингова концепція товарів.
19. Поняття про товарну марку, її типи.
20. Створення та впровадження на ринок нових товарів.
21. Характеристика етапів життєвого циклу товарів.
22. Конкурентоспроможність товару, методи визначення та система показників, що її характеризують.
23. Поняття товарного асортименту та номенклатури товарів підприємства й управління ними.
24. Види цінової політики та цінових стратегій.
25. Суть, методи та функції маркетингової політики розподілу.
26. Основні характеристики каналів розподілу.
27. Сутність маркетингової політики комунікацій.
28. Основні елементи комплексу маркетингових комунікацій.
29. Просування товару.
30. Розробка комунікаційної програми.

3. СТРУКТУРА ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕННЯ ІНДИВІДУАЛЬНОЇ УСНОЇ СПІВБЕСІДИ

ЗРАЗОК

**УКРКООПСПІЛКА
ВІННИЦЬКА ОБЛАСНА СПІЛКА СПОЖИВЧИХ ТОВАРИСТВ
ВІННИЦЬКИЙ КООПЕРАТИВНИЙ ІНСТИТУТ**

ЗАВДАННЯ № 1

ДЛЯ ПРОВЕДЕННЯ ІНДИВІДУАЛЬНОЇ УСНОЇ СПІВБЕСІДИ

для абітурієнтів, які вступають на основі здобутого ОКР «молодший спеціаліст» та ОПС «фаховий молодший бакалавр» для здобуття ступеня вищої освіти бакалавр за спеціальністю 073 «Менеджмент»

1. Назвіть та охарактеризуйте економічні і неекономічні стимули.
2. Охарактеризуйте основні категорії маркетингу.

ГОЛОВА КОМІСІЇ:

Стелла ПИРІЖОК

ЧЛЕНИ КОМІСІЇ:

Олена СОЛОЇД

Людмила ДИБЧУК

«ЕТИКА ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ»

1. Етика, її зміст. Категорії етики.
2. Види етики. Етика ділового спілкування, її предмет та завдання.
3. Спілкування, його суть, мета та значення у життєдіяльності людей.
4. Особливості ділового спілкування.
5. Класифікація видів спілкування у психології.
6. Структура спілкування. Спілкування як обмін інформацією.
7. Рівні спілкування: співробітництво та суперництво. Трансакції.
8. Спілкування як сприймання та розуміння один одного.
9. Ефективність спілкування.
10. Способи протистояння негативному впливу.
11. Типи співрозмовників.
12. Психологічні бар'єри у спілкуванні.
13. Вербальне спілкування, його види та характеристика.
14. Культура мови та мовлення. Культура слухання.
15. Основні засоби ділового спілкування.
16. Ділове листування.
17. Ділове спілкування телефоном.
18. Невербальні засоби спілкування.
19. Культура поведінки фахівця. Етичні кодекси.
20. Етика спішування «керівник – підлеглий», «підлеглий – керівник», «співробітник – співробітник».
21. Етичні правила спілкування зі споживачами.
22. Етика спілкування з діловими партнерами.
23. Етика спілкування з конкурентами.
24. Етичні принципи реклами.
25. Етика поведінки фахівця під час спілкування з іноземцями.
26. Особливості ділового спілкування з іноземцями: листування, організація та проведення переговорів, стилі спілкування.
27. Етика невербального спілкування з іноземцями.
28. Імідж та його основні характеристики. Основні вимоги до зовнішнього вигляду фахівця.
29. Поняття про етикет. Види етикету. Особливості ділового етикету. Правила етикету.
30. Ділова атрибутика, візитні картки, подарунки.

4. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ЗНАНЬ АБІТУРІЄНТІВ

Завдання для проведення індивідуальної усної співбесіди для абітурієнтів, які вступають на основі здобутого ОКР «молодший спеціаліст» та ОПС «фаховий молодший бакалавр» для здобуття ступеня бакалавр за спеціальністю 073 «Менеджмент» включають в себе два теоретичних завдання.

Критерії оцінювання знань абітурієнтів

Рівні навчальних досягнень	Бали	Критерії оцінювання знань абітурієнтів
I. Початковий	100 -109	Абітурієнт розрізняє елементи комплексу менеджменту, історію виникнення менеджменту та за допомогою викладача надає характеристику, розрізняє види менеджменту.
	110 -119	Абітурієнт за допомогою екзаменатора визначає основні функції менеджменту, надає характеристику функціям менеджменту.
II. Середній	120 -129	Абітурієнт відтворює частину навчального матеріалу, розробляє управлінські рішення. Частково вирішує виробничі ситуації.
	130 -149	Абітурієнт самостійно дає більшість визначень передбачених темою, відтворює значну частину вивченого менеджменту. На середньому рівні володіє основами менеджменту.
III. Достатній	150 -159	Абітурієнт засвоїв достатньо повно програмний матеріал, дає змістовні відповіді з питань управлінської діяльності. Вміє вирішувати ситуації.
	160 -179	Абітурієнт засвоїв матеріал у повному обсязі, орієнтується в основні функції менеджменту, надає характеристику функціям менеджменту, визначає типи конфліктів, які можуть виникнути.
IV. Високий	180 -200	Абітурієнт має глибокі знання з менеджменту, життєвого циклу товару, вміє аналізувати і творчо підходить до вирішення проблемних питань, вміє працювати з нормативною документацією, знає як вести себе в стресовій ситуації.

5. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

«Основи менеджменту»

Законодавчі та нормативні акти:

1. Господарський кодекс України. Відомості Верховної Ради України (ВВР), № 436-IV від 16.01.2003 р. (зі змінами та доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
2. Закон України «Про інформацію». Відомості Верховної Ради України (ВВР), № 2658-XII від 02.10.1992 р. (зі змінами та доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2657-12#Text>
3. Закон України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності». Відомості Верховної Ради України (ВВР), № 877-V від 05.04.2007 р. (зі змінами та доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/877-16#Text>
4. Кодекс законів про працю України. Затверджений законом № 322-VIII від 10.12.71 (із змінами і доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08#Text>

Базова

5. Лазоренко Т. В., Пермінова С. О. Основи менеджменту: конспект лекцій: навч. посіб. для студентів спеціальності 073 «Менеджмент» освітньо-професійної програми «Менеджмент і бізнес-адміністрування». КПІ ім. Ігоря Сікорського. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського. 2021. 166 с.
6. Марченко О. М. Практикум з менеджменту: навч. посіб. Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ. 2021. 224 с.
7. Мошек Г.Є. Основи менеджменту. Теорія і практика: навч. посіб. / Г. Є. Мошек, І. П. Миколайчук, Ю. І. Палеха, Ю. В. Поканевич, А. С. Соломко, О. В. Коваленко, Н. В. Коваленко, В. С. Ціпуринда, Г. П. Сиваненко, О. І. Белова] ; за заг. ред. . Київ : Ліра-К, 2021. 528 с.
8. Петруня Ю. Є., Петруня В. Ю. Менеджмент. Практикум : навч. посібник. Дніпро: Університет митної справи та фінансів. 2019. 104 с.
9. Реткова В.П. Менеджмент організації: підручник / За заг. ред. В.П. Петкова. К.: КНТ, 2017. 488 с.
10. Шкільняк М. М., Овсянюк-Бердадіна О. Ф., Крисько Ж. Л., Демків І. О. Менеджмент: навч. посіб. Тернопіль: Крок. 2017. 252 с.

Допоміжна

11. Снітко Є. О. Менеджмент: підруч. для студ. ден. та заоч. форм навч. першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 073 Менеджмент за освітньою програмою «Менеджмент організацій і адміністрування» / Є. О. Снітко, Є. Є. Завгородня; ДР «Луган. нац. ун-т імені Тараса Шевченка». Старобільськ: Вид-во ДЗ «ЛНУ імені Тараса Шевченка», 2018. 281 с.
12. Страпчук С. І., Миколенко О. П., Попова І. А., Пустова В. В. Менеджмент: навчальний посібник для здобувачів вищої освіти. Львів: Видавництво «Новий Світ-2000». 2020. 356 с.

13. Тимохова Г. Б., Білоконь Т. А. Менеджмент: навч. посіб. Для студентів ВНЗ. К.: Кондор-Видавництво. 2017. 344 с

Туленков М. В. Сучасні теорії менеджменту : навч. посіб. 3-тє вид., стер. Київ : Каравела, 2018. 304 с.

14. Хомяков В.І. Менеджмент підприємства. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ : Кондор, 2018. 434 с.

Інформаційні ресурси

1. Законодавство України : [https:// zakon.rada.gov.ua/laws/main/ index](https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/index)
2. Менеджмент. [Електронний ресурс]. URL:<https://library.if.ua/book/36/2427.html>
3. Основи менеджменту. [Електронний ресурс]. URL:
https://pidru4niki.com/1472031650964/menedzhment/organizatsiya_obyekt_upravlinnya
4. Менеджмент бібліотека. [Електронний ресурс]. URL:
<http://pidruchniki.ws/menedzhment/>
5. Інтернет-портал для управлінців // www.management.com.ua/

«Основи маркетингу»

Законодавчі та нормативні акти:

1. Господарський кодекс України від 16.01. 2003 № 436-IV.
2. Закони України (зі змінами та доповненнями):
 - 2.1. « Про захист прав споживачів» від 12.05.1991 № 1023-XII.
 - 2.2. « Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 № 959-XII.
 - 2.3. « Про рекламу» від 03.07.1996 № 270/96-ВР.
 - 2.4. « Про стандартизацію» від 05.06.2014 № 1315-VII.

Базова

3. Кардаш В. Я. Маркетингова товарна політика: Навч.-метод. посібник. К.: КНЕУ, 2019. 124 с.
4. Карп В. Нейромаркетинг: Підручник. К. : Вадекс, 2021. 192 с.
5. Косар Н. С. Маркетингові дослідження / Н. С. Косар, О. Б. Мних, Є. В. Крикавський, С. В. Леонова. Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2018. 460 с.
6. Котлер Філіп, Катарджая Гермаван, Сетьяван Іван. Маркетинг 4.0. Від традиційного до цифрового. К. : КМ-БУКС, 2019. 224 с.
7. Корінев В. Л., Корецький М. Х., Дацій О. І. Маркетингова цінова політика: Навчальний посібник. К. : ЦНЛ, 2019. 200 с.
8. Криковцева Н.О. Маркетингова товарна політика: Підручник. / За ред. Н.О. Криковцевої. К., 2019. 183 с.
9. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг: Навч. посібник. К.: КНЕУ, 2018. 425с.
10. Окландер М. А., Чукурна О. П. Маркетингова цінова політика: підручник. К. : Центр учбової літератури, 2020. 284 с.
11. Окландер М.А. Маркетингова товарна політика: Підручник / М.А. Окландер, М.В. Кірносорова . К., Ц.У.Л., 2020. 246с.

12. Решетілова Т.Б. Маркетингові дослідження: підручник / Т.Б. Решетілова, С.М. Довгань ; М-во освіти і науки України, Нац. гірн. ун-т. Дніпропетровськ : НГУ, 2015. 357 с.

13. Сенишин О. С., Кривешко О. В. Маркетинг: навч. посібник. Львів : ЛНУ ім. Ів. Франка, 2020. 347 с.

14. Скибінський С.В. Маркетинг. ч.2: Підручник. Львів: ЛА «Піраміда», 2019. 748с.

15. Старостіна А.О., Маркетинг. Навчальний посібник / Старостіна А.О., Кравченко В.А., Пригара О.Ю., Ярош-Дмитренко Л.О. / За заг.ред. проф. Старостіної А.О. К.: «НВП «Інтерсервіс», 2018. 216 с.

Допоміжна

16. Ілляшенко С.М. Маркетинг: бакалаврський курс: нав. посіб./ Ілляшенко С. М., Мішенін Є. В., Біловодська О. А., Божкова В. В., Карпіщенко М. Ю. та ін./ за ред. С. М. Ілляшенко. Суми : Університетська книга, 2017. 1134 с.

17. Косар Н. С. Маркетингові дослідження/ Н. С. Косар, О. Б. Мних, Є. В. Крикавський, С. В. Леонова. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2018. 460 с.

18. Мазаракі М. М., Мельник Т. М. Міжнародний маркетинг: підручник/ за заг. ред М. М. Мазаракі. К. : Київ. нац. торг.-екон.ун-т, 2018. 448 с.

19.Маркетинг: навчальний посібник/ Старостіна А. О., Кравченко В. А., Пригара О. Ю., Ярош-Дмитренко Л. О. / За заг. ред. проф. Старостіної А. О. К. : «НВП «Інтерсервіс», 2018. 216 с.

20. Скибінський С. В. Маркетинг: ч. 1, 2. К. : КНЕУ, 2000, 2010.

21. Стеблюк Н.Ф. Конспект лекцій з дисципліни «Маркетинг» / Укладач Н.Ф. Стеблюк. Кам'янське: ДДТУ, 2018. 64 с.

Інтернет-ресурси:

22. Законодавство України : [https:// zakon.rada.gov.ua/laws/main/ index](https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/index).

23. Українська асоціація маркетингу: URL: <http://uam.in.ua/>

24.Український сайт про PR, маркетинг і рекламу: URL: <http://www.prschik.kiev.ua/>

25. Електронні підручники і посібники [Електронний ресурс]. URL: <http://nmcbook.com.ua/>

26. Сенишин О. С., Кривешко О. В. Маркетинг : навч. посібник. Львів : Львівський національний університет імені Івана Франка, 2020. 347 с. URL:https://econom.lnu.edu.ua/wpcontent/uploads/2016/10/MARKETING_NAVCH.POSIBNYK_SENYSHYN-KRYVESHKO_FINAL_ALL.pdf

«Етика ділового спілкування»

Базова

1. Гриценко Т.Б. Етика ділового спілкування : навч. посіб./ Т.Б. Гриценко, Т.Д. Іщенко, Т.Ф. Мельничук . К. : ЦУЛ, 2017. 344 с.
2. Дученко М.М., Шевчук О.А. Бізнес-етика: конспект лекцій / М. М. Дученко, О. А. Шевчук // Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2020. 56 с.
3. Пентилюк М.І. Ділове спілкування та культура мовлення : навч. посібник / М.І. Пентилюк, І. І. Маруніч, І.В. Гайдаєнко. Київ : Центр учб. л-ри, 2017. 224 с.
4. Чистіліна Т. О. Етика та естетика: навч. посібник / Т. О. Чистіліна. Київ : Центр учб. л-ри, 2017. 304 с.

Допоміжна

5. Єременко Л. В. Конфліктологія: навч. посібн. Мелітополь: ФОП Однорог Т. В., 2018. 219 с.
6. Заболотний О.В., Заболотний В.В. Український правопис – це доступно! Київ, 2020. 272 с.
7. Ісаєнко Т. К. Лисенко А. В. Риторика: навч. посібн. Полтава: ПолтНТУ, 2019. 247с.
8. Плотніченко С. Р. Основи ділового етикету та протоколу : навчальний посібник для здобувачів вищої освіти / С. Р. Плотніченко. Мелітополь : ТОВ «Колор Принт», 2021. 200 с.

Інформаційні ресурси

9. Законодавство України : [https:// zakon.rada.gov.ua/laws/main/ index](https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/index).
10. Коротенко О. Як працює диджитал-етикет. Головні правила. [Електронний ресурс]. URL: <https://bazilik.media/iak-pratsiuie-didzhital-etyket-holovni-pravyla/>
11. Основи психології, етики та етикету [Електронний ресурс]. - URL: <http://vpuht.org/2012-03-28-05-45-22/649.html>
12. Палеха Ю. І. Етика ділових відносин : навч. посібник / Палеха Ю. І. – К. : Кондор, 2018. 356 с. [Електронний ресурс]. URL: <http://vpuht.org/2012-03-28-05-45-22/649.html>
13. Психологія та етика ділових відносин [Електронний ресурс]. – URL: <https://sites.google.com/site/sajtdudniklarisivolodimirivni/psihologia-ta-etika-dilovih-vidnosin>
14. Соснова А. Як писати електронні листи, щоб не одержувати відмов. Кадровик-01. № 1. Січень 2019. URL: 2019. № 12. URL: <https://ekadrovik.mcfr.ua/698271>.