СИЛАБУС
навчальної дисципліни
«АНТИКРИЗОВИЙ МАРКЕТИНГ»

ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО НАВЧАЛЬНУ ДИСЦИПЛІНУ	
Рівень вищої освіти	Другий (магістерський) рівень
Код і найменування спеціальності,	Для всіх спеціальностей ННІ ЕУПІТ
Тип і назва освітньої програми	Для всіх ОПП за спеціальностями ННІ ЕУПІТ
Курс, семестр	1 курс, 2 семестр
Обсяг і форма семестрового контролю з навчальної дисципліни	Кількість кредитів ЄКТС – 4 Загальна кількість годин – 120, із яких: *денна форма здобуття освіти:* загальна кількість годин – 120, із яких: лекцій – 14 год., практичних занять – 18 год., самостійна робота – 88 год. *заочна форма здобуття освіти:* лекцій – 4 год., практичних – 4 год. Форма семестрового контролю – алік
Мова(и) викладання	державна
ННІ / факультет, кафедра	Навчально-науковий інститут економіки, управління, права та інформаційних технологій Кафедра маркетингу
Контактні дані розробників	Викладач: **Писаренко Володимир**, д.е.н., професор Контакти: ауд. 471 (навчальний корпус 4) volodymyr.pysarenko@pdau.edu.ua сторінка викладача: https://www.pdaa.edu.ua/people/pysarenko-volodymyr-viktorivych
МІСЦЕ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ В ОСВІТНІЙ ПРОГРАМІ	
Статус навчальної дисципліни	Факультетська вибіркова дисципліна
Передумови для вивчення навчальної дисципліни	відсутні
Компетентності	*загальні:* ЗК 1. Здатність приймати обґрунтовані рішення; ЗК 2. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел;
Результати навчання	РН 1. Застосувати принципи і методи аналізу кризових ситуацій в організаціях і здійснити вибір шляхів запобігання кризам і виходу з них з мінімальними втратами; ухвалювати оптимальні маркетингові рішення в умовах невизначеності, екстремальних ситуацій, гострої конкурентної боротьби, дефіциту ресурсів, неплатоспроможності підприємств; працювати з персоналом, спираючись на соціально-психологічні методи і рекомендації управлінських наук.
РОЛЬ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ У ФОРМУВАННІ СОЦІАЛЬНИХ НАВИЧОК (SOFT SKILLS)	

Під час вивчення навчальної дисципліни «Антикризовий маркетинг» у здобувачів вищої освіти формуються та розвиваються наступні м'які навички: критичне мислення (здатність аналізувати природу, причини і типологію кризових явищ, діагностувати кризові ситуації в організації, працювати з новою інформацією в умовах невизначеності та приймати обґрунтовані маркетингові рішення); комунікативні навички (розвиток усного мовлення, академічної риторики та вміння вести фахову дискусію з проблем антикризового регулювання, банкрутства, санації та управління ризиками); навички публічних виступів та самопрезентації (представлення презентацій, рефератів та есе, структуроване донесення антикризових стратегій і тактик до аудиторії з урахуванням часових обмежень); цифрова грамотність (використання цифрових освітніх платформ, онлайн-ресурсів та мультимедійних презентацій, робота з інструментами діагностики, візуалізації даних та дистанційного навчання); навички командної роботи та взаємодії (конструктивна взаємодія з одногрупниками під час дискусій, диспутів, моделювання професійних ситуацій та вирішення практичних кейсів з антикризового маркетингу); управління часом та самодисципліна (дотримання таймінгу під час розв'язування тестів, своєчасне виконання практичних завдань, самостійної та контрольної роботи); стресостійкість та адаптивність (здатність діяти в умовах екстремальних ситуацій, дефіциту ресурсів, гострої конкурентної боротьби та обмеженого часу, готовність сприймати зворотний зв'язок і коригувати власну діяльність), безконфліктність (вміння врегульовувати суперечності, працювати з персоналом на основі соціально-психологічних методів та управляти кадрами в кризових ситуаціях), креативність (генерація нових ідей та інноваційних рішень для запобігання кризам і виходу з них з мінімальними втратами).

МЕТА ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Формування системи теоретичних знань, практичних умінь і компетентностей щодо організації та здійснення маркетингової діяльності підприємства в період кризових явищ; набуття системних знань і навичок щодо діагностики природи, причин і типології криз, розроблення стратегії і тактики антикризового маркетингу та забезпечення ефективного функціонування і розвитку підприємства в умовах невизначеності, ризику, гострої конкурентної боротьби та дефіциту ресурсів.

ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Тема 1. Кризові явища. Їх класифікація та циклічність
Тема 2. Життєвий цикл підприємства та стійкість його розвитку.
Тема 3. Сутність та особливості антикризового маркетингу
Тема 4. Діагностика виникнення і розвитку кризового процесу
Тема 5. Стратегія і тактика антикризового маркетингу
Тема 6. Банкрутство, ліквідація та санація як складові антикризового маркетингу
Тема 7. Технологія антикризового маркетингу
Тема 8. Ризики в антикризовій маркетинговій діяльності підприємств

МЕТОДИ НАВЧАННЯ І ВИКЛАДАННЯ

словесні методи: *лекція, розповідь-пояснення; бесіда;* ***наочні методи:*** *ілюстрування; демонстрування;* ***практичні методи:*** *вправи; практичні роботи; робота з навчально-методичною літературою: конспектування, тезування, анотування, підготовка реферату,* ***методи формування пізнавальних інтересів:*** *створення ситуації інтересу й новизни навчального матеріалу; метод використання життєвого досвіду; навчальні дискусії для вирішення проблемної ситуації; метод відповідей на запитання і опитування думок здобувачів вищої освіти,* ***методи стимулювання і мотивації обов'язку й відповідальності:*** *роз'яснення мети навчальної дисципліни; висування вимог до вивчення дисципліни; оперативний контроль;* ***інтерактивні методи:*** *дискусії, диспути; проектування професійних ситуацій; рольові і ділові ігри; кейс-метод; «Мозковий штурм»;* ***комп'ютерні і мультимедійні методи:*** *використання мультимедійних презентацій;* ***методи усного контролю:*** *усне опитування, бесіда;* ***методи письмового контролю:*** *контрольна робота;* ***методи самоконтролю:*** *самостійний пошук помилок; самоаналіз; визначення пріоритетних напрямів власного навчального процесу.*

ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Схема нарахування балів, шкала та критерії оцінювання результатів навчання	Забезпечення об'єктивності оцінювання здобувачів вищої освіти здійснюється шляхом застосування накопичувальної системи нарахування балів оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти з кожної теми освітнього компоненту впродовж семестру та достовірної фіксації результатів оцінювання у журналі обліку аудиторної навчальної роботи та завершується заліком із занесенням у відомість обліку успішності. Схема нарахування балів, шкала та критерії оцінювання результатів навчання наведені у Додатку до силабусу
ПОЛІТИКА ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ТА ОЦІНЮВАННЯ	
- щодо термінів виконання та перескладання	Перескладання видів робіт відбувається відповідно до вимог Положення про організацію освітнього процесу в Полтавському державному аграрному університеті та Положення про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в Полтавському державному аграрному університеті. Повторне виконання завдань поточного контролю з метою підвищення раніше отриманої оцінки або збільшення кількості балів не допускається. Здобувач вищої освіти, який одержав під час семестрового контролю незадовільну оцінку F має право повторно опанувати освітній компонент.
- щодо академічної доброчесності	Здобувач вищої освіти повинен дотримуватись Кодексу академічної доброчесності Полтавського державного аграрного університету, в якому регламентовано процедуру розгляду порушення академічної доброчесності. Обов'язковими вимогами є: виконувати кожне навчальне завдання самостійно, крім випадків, якщо його виконання передбачає участь декількох осіб та/або правилами виконання відповідних завдань дозволено отримання допомоги від інших осіб, використання допоміжних матеріалів та засобів, у тому числі з інтернет-ресурсів; у разі використання у власному академічному творі результатів інтелектуальної творчої діяльності іншого автора (текстів, зображень, ідей, розробок, тверджень, відомостей, думок тощо) зазначати посилання на відповідне джерело інформації та/або відповідного автора; включати до академічного твору раніше створений ним академічний твір (повністю або частково) лише у разі, якщо це дозволено умовами навчального завдання.
- щодо використання інструментів штучного інтелекту	Використання технологій штучного інтелекту під час виконання завдань самостійної роботи допускається за умови дотримання законодавства України, цінностей, принципів і правил академічної доброчесності, визначених Кодексом академічної доброчесності ПДАУ, та вимог внутрішніх актів Університету, зокрема, Правил використання систем штучного інтелекту в освітньому процесі ПДАУ. Інструменти ШІ можуть використовуватися здобувачами вищої освіти як допоміжний засіб для пошуку та структурування інформації, генерування ідей, формулювання запитань, мовного редагування висновків та пропозицій. У разі використання при виконанні творчих завдань (розв'язання ситуаційних завдань) текстів, зображень, даних або інших результатів, згенерованих ШІ, здобувач вищої освіти повинен зазначити факт такого використання у виконаному завданні самостійної роботи із зазначенням інструменту ШІ та способу його використання. Не допускається використання ШІ для повного виконання завдання самостійної роботи, подання згенерованих ШІ результатів як власного результату навчальної діяльності без зазначення факту їх використання, створення або подання недостовірної, сфабрикованої чи фальсифікованої інформації, генерування неіснуючих джерел, посилань або інших даних. У разі встановлення факту таких порушень здобувач вищої освіти отримує незадовільну оцінку і повинен повторно виконати нове завдання самостійної роботи.

- щодо відвідування занять	Відвідування занять є обов'язковим. Усі завдання, передбачені робочою програмою навчальної дисципліни, мають бути виконані у встановлені терміни. Оцінки, отримані здобувачем вищої освіти, вносяться викладачем в електронний журнал АСУ ПДАУ. Пропущені без поважної причини заняття опрацьовуються самостійно. У разі невиконання здобувачем вищої освіти завдань або неучасті в заходах поточного контролю за відповідний вид навчальної діяльності виставляється оцінка «0» балів. Здобувач вищої освіти має право підвищити результати поточного контролю шляхом виконання відповідних завдань до початку семестрового контролю, окрім тих, які проводилися під час аудиторних занять. Відпрацювання пропущених заходів поточного контролю здійснюється виключно з метою оцінювання результатів навчання, які не були оцінені у встановлені строки.
- щодо зарахування результатів неформальної / інформальної освіти	На здобувачів вищої освіти поширюється право про визнання результатів навчання, набутих у неформальній / інформальній освіті. Особливості неформального / інформального навчання регламентовані Положенням про порядок визнання результатів навчання, набутих у неформальній та інформальній освіті, здобувачами вищої освіти ПДАУ. Набуття відповідних результатів навчання можливе після успішного опанування онлайн-курсів (з документальним підтвердженням) на різноманітних навчальних платформах, зокрема: Prometheus, Coursera тощо з подальшим перезарахуванням здобутих результатів навчання як частини навчальної дисципліни. Перезарахування може відбуватися упродовж семестру, у якому відбувається опанування освітнього компонента, не пізніше ніж за місяць до встановленої дати семестрового контролю.
- щодо оскарження результатів оцінювання	Відповідно до Положення про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в ПДАУ студенти мають право оскаржувати результати контрольних заходів. Підставами для оскарження можуть бути випадки недотримання викладачем встановленої системи оцінювання, зазначеної в робочій програмі навчальної дисципліни, силабусі, необ'єктивне оцінювання, або наявність конфлікту інтересів, про існування якого
	студент не був і не міг бути обізнаним до проведення оцінювання. Оскаржити результат можна не пізніше наступного робочого дня після його оголошення. Для цього здобувач вищої освіти звертається з письмовою заявою до декана факультету. Заяву щодо оскарження результатів оцінювання розглядає апеляційна комісія, сформована розпорядженням декана факультету. Результатом розгляду апеляції є прийняття комісією рішення, що попередня оцінка знань здобувача вищої освіти відповідає рівню досягнення результатів навчання з відповідного освітнього компонента і не змінюється або рішення, що попередня оцінка знань здобувача не відповідає рівню досягнення результатів навчання здобувача з відповідного освітнього компонента, здобувач заслуговує іншої оцінки.
РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ	

Основні

1. Процишин Ю.Т. Стратегічний маркетинг: навчальний посібник. Київ : ДУІКТ, 2022. 134 с.URL: https://duikt.edu.ua/en/lib/9/category/2303/view/254 (укр.)
2. Язвінська Н.В. Стратегічний маркетинг: навчально-методичний комплекс. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2020. 92 с. URL: https://ela.kpi.ua/bitstreams/67bb4633-7294-4aef-9819-bec4c740a9e5/download (укр.)
3. Strategic Marketing Textbook / Porter A.L. New York : Scribd, 2025. 450 p. URL: https://www.scribd.com/document/668065945/Strategic-Marketing-Textbook (англ.)
4. Mayple Editorial Board. The 24 Top Marketing Strategy Books You Need to Read. London : Mayple, 2024. URL: https://www.mayple.com/resources/digital-marketing/best-marketing-strategy-books (англ.)
5. Lambin J.-J. Strategic Marketing Management. Paris : Pearson, 2021. ISBN 978-2017023709. URL: https://books.google.com/books/about/Strategic_Marketing_Management.html?id=ZXNhQgAACAAJ (фр.)
6. Багорка М.О., Писаренко В.В., Кадирус І.Г., Юрченко Н.І. Антикризовий маркетинг: навч. посіб. Дніпро: Журфонд, 2022. 344 с.

Допоміжні

1. Olson E.M. Business strategy and the management of digital marketing. Business Horizons. 2021, 64(2), p. 285–293. DOI: https://ideas.repec.org/a/eee/bushor/v64y2021i2p285-293.html (англ.)
2. U. Seebacher. The B2B Marketing Ecosystem: Finding Your Way Through the World of Colorful B2B Terms! In: Best B2B Marketing Books. Springer, 2021. URL: https://www.b2bmarketingworld.com/resources/b2b-marketing-books/ (нім.)
3. Turespaña. Operational Marketing Plans. Madrid : Gobierno de España, 2024. URL: https://www.tourspain.es/en/operating-plans-tourism/ (icп.)
4. Strategic Marketing and Branding. EHL Life Long Learning, 2024. URL: https://gs.ehl.edu/short-courses/strategic-marketing-branding (англ.)
5. Business, Management & Marketing Textbook Catalogue Spring 2025. Routledge, 2025. URL: https://www.routledge.com/rsc/downloads/Business,_Management__Marketing_Spring_2025_-_GBP.pdf (англ.)
6. Journal of Digital & Social Media Marketing. Henry Stewart Publications, 2021–2024. URL: https://henrystewartpublications.com/journal/journal-of-digital-social-media-marketing/ (англ.)
7. Lyudmila Shovkun-Zablotska, Volodymyr Pysarenko, Liudmila Sierova, Sergiy Tegipko. MANAGEMENT AND MARKETING OF THE WARTIME AGRIBUSINESS IN UKRAINE. Economics Ecology Socium. Vol. 8 No.1 2024, C. 64-77. DOI: 10.61954/2616-7107/2024.8.1-6 .(Web of Science)
8. Mariia Bahorka, Volodymyr Pysarenko. MODERN APPROACHES TO THE IMPLEMENTATION OF A MARKETING SYSTEM FOR ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES. Three Seas Economic Journal, №1, 2024. c.13-18. DOI: 10.30525/2661-5150/2024-5-2
9. Pysarenko V., Pronko L., Pidvalna O., Lozhachevska O., Fastovets N., Ramos O. R. Marketing management of the bioeconomic potential of enterprises and the quality of their innovative products in the post-war recovery strategy // Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice. 2024. Vol. 6, № 59. P. 648–664. DOI: https://doi.org/10.55643/fcaptp.6.59.2024.4637. (Web of Science)

Інформаційні ресурси

1. Marketing Strategy Specialization. Coursera, 2021–2024. URL: https://www.coursera.org/specializations/marketing-strategy (англ.)
2. American Marketing Association (AMA). 2021–2024. URL: https://www.ama.org (англ.)
3. International Social Marketing Association (iSMA). 2021–2024. URL: https://isocialmarketing.org/ (англ.)

Реквізити затвердження	Затверджено на засіданні кафедри маркетингу протокол від 1. 09.2026 р. .№ 1.

Додаток до силабусу

СХЕМА НАРАХУВАННЯ БАЛІВ, ШКАЛА ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Схема нарахування балів із навчальної дисципліни

Для денної форми здобуття освіти

Назва теми	Форми контролю результатів навчання здобувачів вищої освіти				Разом
	виконання практик. вправ	виконання завдань самостійної роботи	реферат	тези	
Тема 1. Кризові явища. Їх класифікація та циклічність	8	3			11
Тема 2. Життєвий цикл підприємства та стійкість його розвитку	8	3			11
Тема 3. Сутність та особливості антикризового маркетингу	8	3			11
Тема 4. Діагностика виникнення і розвитку кризового процесу	8	3			11
Тема 5. Стратегія і тактика антикризового маркетингу	8	3			11
Тема 6. Банкрутство, ліквідація та санація як складові антикризового маркетингу	8	3			11
Тема 7. Технологія антикризового маркетингу	8	3			11
Тема 8. Ризики в антикризовій маркетинговій діяльності підприємств	8	3	12		23
Тези				10	10*
Разом	64	24	12	10*	100

** є необов'язковими, але дають змогу отримати додаткові бали*

Шкала та критерії оцінювання виконання практичних вправ

Кількість балів	Критерії оцінювання
7-8	висока активність на занятті, виконання всіх практичних завдань, уміння аналізувати та оцінювати ділову репутацію підприємства, виявляти ризики, пов'язані з її втратою, а також розробляти та впроваджувати ефективні стратегії для її підтримки, відновлення та покращення. Студент демонструє високий рівень сформованості компетентностей і досягнення результатів навчання: глибокий аналіз, інтегрує знання з різних дисциплін, повністю відображає визначені результати навчання.
4-6	самостійне виконання більшості завдань та демонстрація досягнень більшої частини запланованих результатів навчання, вміння виявляти ризики ділової репутації, але з обмеженим аналізом. Студент про демонструє достатній рівень сформованості компетентностей і досягнення результатів навчання: активність у розробці стратегії підтримки та відновлення репутації, однак деякі аспекти залишаються недостатньо дослідженими.
1-3	середня активність, без глибокого всебічного аналізу ділової репутації, обґрунтування та аргументації. Допущення окремих суттєвих неточностей та помилок виявлення ризиків, частково забезпечивши відображення запланованих результатів навчання, а також недостатня розробка стратегій покращення репутації в умовах динамічного бізнес-середовища. Демонструє задовільний рівень сформованості компетентностей і досягнення результатів навчання.
0	слабка активність на занятті, відсутність самостійного опрацювання матеріалу практичного заняття, потребує повторного виконання, висновки не відповідають темі
	роботи, джерело не використано або використано неправильно, матеріал подано безсистемно, що ускладнює оцінку формування компетентностей і досягнення його програмних результатів. результатів.

Шкала та критерії оцінювання виконання завдань самостійної роботи

Кількість балів	Критерії оцінювання
3	Знання здобувача вищої освіти є глибокими, міцними, системними, що дозволяє демонструвати результати навчання для виконання творчих завдань; навчальна діяльність позначена вмінням самостійно оцінювати різноманітні ситуації, явища, факти, виявляти і відстоювати особисту позицію.
2	Здобувач вищої освіти знає істотні ознаки понять, явищ, зв'язки між ними, вміє пояснити основні закономірності, що дозволяє демонструвати результати навчання в стандартних ситуаціях; володіє розумовими операціями (аналізом, абстрагуванням, узагальненням тощо), вміє робити висновки, виправляти допущені помилки. Проте бракує власних суджень
2	Здобувач вищої освіти засвоїв основний навчальний матеріал, що дозволяє демонструвати результати навчання за зразком; володіє елементарними вміннями навчальної діяльності
0	Здобувач вищої освіти не має уявлення про предмет вивчення, що не дає можливість оцінити формування компетентностей та отримання програмних результатів навчання у здобувача вищої освіти

Шкала та критерії оцінювання підготовки реферату

Кількість балів	Критерії оцінювання
9-12	на високому рівні – здобувач демонструє повне розуміння сутності матеріалу, викладає його логічно та самостійно, глибоко аналізує і оцінює ділову репутацію підприємства, виявляє ризики, пов’язані з її втратою, і пропонує обґрунтовані, ефективні стратегії для підтримки, відновлення та покращення в умовах динамічного бізнес-середовища; висновки чітко сформульовані та аргументовані. Оформлення роботи відповідає встановленим вимогам, реферат/презентація має структурованість, відповідний стиль, охайність і дотримання мовних норм, у презентації наявні якісні ілюстрації або схеми для пояснення матеріалу.
5-8	на середньому рівні – здобувач демонструє знання і розуміння основних положень питання, але матеріал викладено не досить повно або логічно; здобувач не завжди глибоко аналізує ділову репутацію підприємства, хоча виявляє деякі ризики, пов'язані з її втратою; пропоновані стратегії підтримки та відновлення репутації інколи недостатньо ефективні; висновки присутні, але не повністю аргументовані. Оформлення відповідає більшості вимог, але є незначні недоліки у структурі, дизайні або мовному оформленні реферату/презентації.
1-4	на достатньому рівні – здобувач демонструє часткові знання і розуміння основних положень питання, виклад матеріалу має неточності, висновки є неповними; аналіз ділової репутації підприємства є поверхневим, виявлені ризики недостатньо конкретизовані, а запропоновані стратегії не є дієвими. Оформлення роботи має помилки у структурі, дизайні, мовному оформленні, наявні неточності у використанні графічних матеріалів або схем. іді
0	здобувач демонструє поверхневі знання основних положень питання, виклад матеріалу є неструктурованим або нелогічним; здобувач не здатний аналізувати і оцінювати ділову репутацію підприємства, висновки є неповними або відсутні; відсутні пропозиції щодо стратегій підтримки або відновлення репутації. Оформлення реферату/презентації не відповідає вимогам, наявні суттєві помилки у структурі, мовному оформленні або використанні графічних матеріалів.

Шкала та критерії оцінювання підготовки тез

Кількість балів	Критерії оцінювання
10	тези відповідають програмі навчальної дисципліни (темі) за змістом; висвітлюють
	критичний та / або креативний підхід автора щодо дослідження обраної теми; оформлені згідно встановлених вимог; опубліковані / прийняті до друку підчас проходження курсу. Загалом, здобувач демонструє високий рівень формування компетентностей і досягнення результатів навчання.

5	тези відповідають програмі курсу (темі курсу) за змістом, але потребували значних доопрацювань, що унеможливило прийняття до друку під час проходження курсу вивчення навчальної дисципліни. Загалом, здобувач демонструє середній рівень формування компетентностей і досягнення результатів навчання.
0	тези не відповідають програмі навчальної дисципліни за змістом, що не дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення результатів навчання.

Для заочної форми здобуття освіти

Назва теми	Форми контролю результатів навчання здобувачів вищої освіти				Разом
	виконання практик. вправ	виконання завдань самостійної роботи	реферат	контрольна робота	
Тема 1. Кризові явища. Їх класифікація та циклічність		3			3
Тема 2. Життєвий цикл підприємства та стійкість його розвитку		3			3
Тема 3. Сутність та особливості антикризового маркетингу		3			3
Тема 4. Діагностика виникнення і розвитку кризового процесу	10	3	8		21
Тема 5. Стратегія і тактика антикризового маркетингу		3			3
Тема 6. Банкрутство, ліквідація та санація як складові антикризового маркетингу		3			3
Тема 7. Технологія антикризового маркетингу		3			3
Тема 8. Ризики в антикризовій маркетинговій діяльності підприємств	10	3	8		21
Індивідуальне завдання: контрольна робота				40	40
Разом	20	24	16	40	100

Шкала та критерії оцінювання виконання практичних вправ

Кількість балів	Критерії оцінювання
8-10	висока активність на занятті, виконання всіх практичних завдань, уміння аналізувати та оцінювати ділову репутацію підприємства, виявляти ризики, пов'язані з її втратою, а також розробляти та впроваджувати ефективні стратегії для її підтримки, відновлення та покращення. Студент демонструє високий рівень сформованості компетентностей і досягнення результатів навчання: глибокий аналіз, інтегрує знання з різних дисциплін, повністю відображає визначені результати навчання.
5-7	самостійне виконання більшості завдань та демонстрація досягнень більшої частини запланованих результатів навчання, вміння виявляти ризики ділової репутації, але з обмеженим аналізом. Студент про демонструє достатній рівень сформованості компетентностей і досягнення результатів навчання: активність у розробці стратегії підтримки та відновлення репутації, однак деякі аспекти залишаються недостатньо дослідженими.
1-4	середня активність, без глибокого всебічного аналізу ділової репутації, обґрунтування та аргументації. Допущення окремих суттєвих неточностей та помилок виявлення ризиків, частково забезпечивши відображення запланованих
	результатів навчання, а також недостатня розробка стратегій покращення репутації в умовах динамічного бізнес-середовища. Демонструє задовільний рівень сформованості компетентностей і досягнення результатів навчання.

0	слабка активність на занятті, відсутність самостійного опрацювання матеріалу практичного заняття, потребує повторного виконання, висновки не відповідають темі роботи, джерело не використано або використано неправильно, матеріал подано безсистемно, що ускладнює оцінку формування компетентностей і досягнення його програмних результатів. результатів.

Шкала та критерії оцінювання виконання завдань самостійної роботи

Кількість балів	Критерії оцінювання
3	Знання здобувача вищої освіти є глибокими, міцними, системними, що дозволяє демонструвати результати навчання для виконання творчих завдань; навчальна діяльність позначена вмінням самостійно оцінювати різноманітні ситуації, явища, факти, виявляти і відстоювати особисту позицію.
2	Здобувач вищої освіти знає істотні ознаки понять, явищ, зв'язки між ними, вміє пояснити основні закономірності, що дозволяє демонструвати результати навчання в стандартних ситуаціях; володіє розумовими операціями (аналізом, абстрагуванням, узагальненням тощо), вміє робити висновки, виправляти допущені помилки. Проте бракує власних суджень
2	Здобувач вищої освіти засвоїв основний навчальний матеріал, що дозволяє демонструвати результати навчання за зразком; володіє елементарними вміннями навчальної діяльності
0	Здобувач вищої освіти не має уявлення про предмет вивчення, що не дає можливість оцінити формування компетентностей та отримання програмних результатів навчання у здобувача вищої освіти

Шкала та критерії оцінювання підготовки реферату

Кількість балів	Критерії оцінювання
7-8	на високому рівні – здобувач демонструє повне розуміння сутності матеріалу, викладає його логічно та самостійно, глибоко аналізує і оцінює ділову репутацію підприємства, виявляє ризики, пов’язані з її втратою, і пропонує обґрунтовані, ефективні стратегії для підтримки, відновлення та покращення в умовах динамічного бізнес-середовища; висновки чітко сформульовані та аргументовані. Оформлення роботи відповідає встановленим вимогам, реферат має структурованість, відповідний стиль, охайність і дотримання мовних норм, у презентації наявні якісні ілюстрації або схеми для пояснення матеріалу.
4-6	на середньому рівні – здобувач демонструє знання і розуміння основних положень питання, але матеріал викладено не досить повно або логічно; здобувач не завжди глибоко аналізує ділову репутацію підприємства, хоча виявляє деякі ризики, пов'язані з її втратою; пропоновані стратегії підтримки та відновлення репутації інколи недостатньо ефективні; висновки присутні, але не повністю аргументовані. Оформлення відповідає більшості вимог, але є незначні недоліки у структурі, дизайні або мовному оформленні реферату/презентації.
1-3	на достатньому рівні – здобувач демонструє часткові знання і розуміння основних положень питання, виклад матеріалу має неточності, висновки є неповними; аналіз ділової репутації підприємства є поверхневим, виявлені ризики недостатньо конкретизовані, а запропоновані стратегії не є дієвими. Оформлення роботи має помилки у структурі, дизайні, мовному оформленні, наявні неточності у використанні графічних матеріалів або схем.
0	здобувач демонструє поверхневі знання основних положень питання, виклад матеріалу є неструктурованим або нелогічним; здобувач не здатний аналізувати і оцінювати ділову репутацію підприємства, висновки є неповними або відсутні; відсутні пропозиції щодо стратегій підтримки або відновлення репутації. Оформлення реферату/презентації не відповідає вимогам, наявні суттєві помилки у
	структурі, мовному оформленні або використанні графічних матеріалів.

Шкала та критерії оцінювання виконання контрольної роботи

Вид завдання	Кількість балів	Критерії оцінювання
Теоретичні питання (3 питання)	9-10	виклад матеріалу глибоко обґрунтований, логічний, переконливий. Відповідь містить власні приклади, що свідчить про творче застосування матеріалу. Відповідь стилістично та граматично правильна. Здобувачі вміло аналізують ділову репутацію підприємства, виявляють ризики, пов’язані з її втратою, і пропонують ефективні стратегії для її підтримки, відновлення та покращення в умовах динамічного бізнес-середовища.
	6-8	свідоме і повне відтворення матеріалу з деякими неточностями у другорядному матеріалі; виклад матеріалу достатньо обґрунтований, дещо порушено послідовність викладу. Відповідь стилістично та граматично правильна. Здобувачі демонструють здатність аналізувати ділову репутацію підприємства, частково виявляють ризики, пов’язані з її втратою, пропонують деякі стратегії для її підтримки та покращення, проте ці стратегії не завжди є достатньо ефективними в умовах динамічного бізнес-середовища.
	3-5	свідоме відтворення матеріалу з незначними помилками; дещо порушено логічність та послідовність викладу; недостатньо проявляється самостійність мислення. Відповідь стилістично правильна, містить незначні граматичні помилки; здобувачі частково здатні аналізувати ділову репутацію підприємства, але не в повній мірі виявляють ризики та не пропонують ефективних стратегій для підтримки чи покращення репутації.
	1-2	несвідоме, механічне відтворення матеріалу зі значними помилками та прогалинами; судження необґрунтовані; недостатньо проявляється самостійність мислення. Відповідь містить стилістичні та граматичні помилки, здобувачі не здатні проаналізувати ділову репутацію підприємства, не виявляють ризики, пов’язані з її втратою, не пропонують стратегії для підтримки чи покращення репутації.
	0	контрольну роботу не подано або її зміст не відповідає визначеній темі, що не дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення результатів навчання
Максимальна кількість балів	30 балів	
Захист контрольної роботи	9-10	відповідь глибоко обґрунтована, логічна та послідовна, демонструє високий рівень самостійного аналізу ділової репутації підприємства. Виявлено та чітко окреслено ризики втрати репутації, надані рекомендації для підтримки, відновлення та покращення репутації підприємства. Відповідь включає креативні та ефективні стратегії в умовах динамічного бізнес-середовища.
	6-8	достатньо обґрунтована відповідь з елементами самостійного аналізу та оцінки ділової репутації підприємства, виявлено основні ризики, пов'язані з її втратою. Представлені стратегії мають практичне значення для підтримки або покращення репутації.
	3-5	відповідь продемонструвала середній рівень розуміння теми, недостатньо деталізовано визначено ризики, надані рекомендації для підтримки чи відновлення репутації не завжди обґрунтовані.
	0-2	недостатнє розуміння теми, поверхнева відповідь з незначним обґрунтуванням або його відсутністю, недостатня самостійність аналізу. Відсутність або неточне виявлення ризиків, пов'язаних з втратою ділової репутації підприємства.