



**Вищий навчальний заклад
«НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ»**

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Персональні системи знань

ОП «МАРКЕТИНГ»

Код	Назва	Тип	Рівень вищої освіти	Рік, коли пропонується вивчення	Семестр	Кількість кредитів	Вид підсумкового контролю
ВК-15	Персональні системи знань	Вибіркова навчальна дисципліна	Другий (магістерський)	1	2	4	Диференційований залік

Мова навчання: українська, англійська.

Форми здобуття освіти: денна, заочна

Види навчальних занять: лекція, семінарські заняття, консультація.

Методи навчання: словесний, пояснювально-демонстраційний, метод проблемного викладання, репродуктивний та інші відповідно до навчальних занять.

Оцінювання: поточне, підсумкове.

Загальні компетентності (ЗК):

ЗК1	Здатність приймати обґрунтовані рішення
ЗК2	Здатність генерувати нові ідеї (креативність)
ЗК3	Здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт
ЗК4	Здатність до адаптації та дії в новій ситуації
ЗК 5	Навички міжособистісної взаємодії.
ЗК6	Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел
ЗК7	Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.
ЗК8	Здатність розробляти проекти та управляти ними

Спеціальні (фахові) компетентності (СК):

СК1	Здатність логічно і послідовно відтворювати та застосовувати знання з найновіших теорій, методів і практичних прийомів маркетингу.
СК2	Здатність коректно інтерпретувати результати останніх теоретичних досліджень у сфері маркетингу та практики їх застосування.
СК3	Здатність до проведення самостійних досліджень та інтерпретації їх результатів у сфері маркетингу.
СК4	Здатність застосовувати творчий підхід до роботи за фахом

Програмні результати навчання (ПРН):

Шифр	Зміст
ПРН3	Планувати і здійснювати власні дослідження у сфері маркетингу, аналізувати його результати і обґрунтовувати ухвалення ефективних маркетингових рішень в умовах невизначеності.
ПРН4	Вміти розробляти стратегію і тактику маркетингової діяльності з урахуванням крос-функціонального характеру її реалізації.

ПРН5	Презентувати та обговорювати результати наукових і прикладних досліджень, маркетингових проектів державною та іноземною мовами.
ПРН6	Вміти підвищувати ефективність маркетингової діяльності ринкового суб'єкта на різних рівнях управління, розробляти проекти у сфері маркетингу та управляти ними.
ПРН7	Вміти формувати і вдосконалювати систему маркетингу ринкового суб'єкта
ПРН8	Використовувати методи міжособистісної комунікації в ході вирішення колективних задач, ведення переговорів, наукових дискусій у сфері маркетингу.
ПРН15	Збирати необхідні дані з різних джерел, обробляти і аналізувати їх результати із застосуванням сучасних методів та спеціалізованого програмного забезпечення

Засоби діагностики успішності навчання: теоретичні питання, практичні завдання, питання для опитування під час практичних завдань, індивідуальні питання, питання для поточного контролю, тести, задачі, питання для підсумкового контролю.

Зміст курсу: Огляд поняття управління особистими знаннями, його значення та застосування. Джерела інформації та ресурси. Розгляд методів збору інформації з різних джерел. Вивчення способів структурування та категоризації зібраних знань. Розгляд інструментів для зберігання та легкого доступу до знань, таких як бази даних, хмарні сервіси та ін. Вивчення методів застосування зібраних знань у роботі, навчанні та особистому житті. Розгляд способів стимулювання творчості та розвитку нових ідей на основі знань. Питання конфіденційності, авторських прав та безпеки при роботі зі знаннями. Методи оцінки ефективності управління особистими знаннями та можливості для покращення. Застосування набутих знань у реальних ситуаціях, розв'язання завдань та розробка власних РКМ-стратегій.

Методи навчання на лекціях: вербальний метод (лекція, дискусія тощо); методи візуалізації (презентація, метод ілюстрації (графічний, табличний, тощо), метод демонстрацій та інші); робота з навчально-методичною літературою (конспектування, тезування, анотування тощо); інші методи у сполученні з новітніми інформаційними технологіями та комп'ютерними засобами навчання (дистанційні, мультимедійні, веб-орієнтовані тощо);

Методи навчання на семінарських заняттях: вербальний метод (дискусія, співбесіда тощо); метод візуалізації (презентація, метод ілюстрації (графічний, табличний, тощо), метод демонстрацій та інші); робота з навчально-методичною літературою (рецензування, підготовка реферату, есе, доповіді тощо); інші методи у сполученні з новітніми інформаційними технологіями та комп'ютерними засобами навчання (дистанційні, мультимедійні, веб-орієнтовані тощо); кейс-метод (вирішення ситуацій, розв'язання завдань тощо); практичний, пошуковий метод.

Методи оцінювання: для поточного контролю у вигляді усного та письмового опитування, фронтального опитування, тестування, вирішення ситуаційних завдань, розв'язування задач, написання есе (рефератів), виконання індивідуальних та групових проектів, творчих завдань, тощо; для підсумкового контролю проведення підсумкового контролю (усна та/або письмова відповідь, тестування, вирішення ситуаційних завдань, розв'язування задач, тощо.).

Засоби діагностики результатів навчання. Поточний контроль може передбачати застосування широкого спектру форм та методів оцінювання знань, що проводиться за кожною темою. Підсумковий контроль передбачає проведення диференційованого заліку.

Порядок оцінювання результатів навчання:

Оцінювання здійснюється за 100 бальною шкалою.

Поточний контроль та самостійна робота = 60 балів.

Підсумковий контроль = 40 балів.

Рекомендована література:

1. Dalkir Kimiz (2023). *Knowledge Management in Theory and Practice, 4th edition. The MIT Press, 4th.*
2. Watson, I. (2003). *Applying Knowledge Management. Techniques for Building Corporate Memories. San Francisco: Morgan Kaufmann Publisher.*
3. Pauleen, David, J. Gorman, G.E. (2011). *Personal knowledge management : individual, organizational and social perspectives. Routledge, 292 p.*
4. Kadavy David (2021). *Digital Zettelkasten: Principles, Methods, & Examples, KADAVY Inc., 102 p.*

5. Forte Tiago (2022). *Building a Second Brain: A Proven Method to Organize Your Digital Life and Unlock Your Creative Potential*. Atria Books, Profile Books Ltd, 272 p.

6. Ramadan, B. M., Dahiyat, S. E., Bontis, N., & Al-Dalahmeh, M. A. (2017). *Intellectual capital, knowledge management and social capital within the ICT sector in Jordan*. *Journal of Intellectual Capital*, 18(2), 437-462.

7. Wang, Wang, & Liang (2014). *Knowledge sharing, intellectual capital and firm performance*, *Management Decision*, 52(2), 230-258.

8. Приймак В. (2019). *Управління знаннями*. К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 240 с.

Викладач: Садюк Андрій Валентинович, кандидат економічних наук, доцент, кафедра маркетингу, економіки, управління та адміністрування.

Гарант освітньої програми:

Єрмошенко Микола Миколайович,
доктор економічних наук, професор.

