

СПЕЦІАЛЬНІСТЬ 051 «ЕКОНОМІКА»
ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА «БІЗНЕС-КОНСАЛТИНГ»
ВІДОМОСТІ ПРО САМООЦІНЮВАННЯ

Загальні відомості

Реєстраційний номер ЗВО у ЄДЕБО	274
Повна назва ЗВО	Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого
Ідентифікаційний код ЗВО	02071139
ПІБ керівника ЗВО	Тацій Василь Якович
Посилання на офіційний веб-сайт ЗВО	http://nlu.edu.ua/
Реєстраційний номер ВСП ЗВО у ЄДЕБО	-
ID освітньої програми в ЄДЕБО	28104
Назва ОП	Бізнес-консалтинг
Реквізити рішення про ліцензування спеціальності на відповідному рівні вищої освіти	наказ МОН №90-л від 29.01.2018
Цикл (рівень вищої освіти)	Магістр
Галузь знань, спеціальність	05 Соціальні та поведінкові науки
Спеціалізація	051 Економіка
Структурний підрозділ, що забезпечує реалізацію ОП	кафедра економічної теорії
Професійна кваліфікація, яка присвоюється за ОП (за наявності)	-
Мова (мови) викладання	Українська
ПІБ та посада гаранта ОП	Марченко Ольга Сергіївна, професор
Загальні відомості про ОП, історію її розроблення та впровадження	Освітньо-професійна програма «Бізнес-консалтинг», що спрямована на фундаментальну теоретичну і практичну підготовку професіоналів у сфері економіки та бізнес-консалтингу, була впроваджена у 2018-2019 навчальному році на фінансово-правовому факультеті Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого.

Ініціатором ОП був колектив кафедри економічної теорії Університету, зокрема завідувачка кафедри, д.е.н., проф. Л. С. Шевченко та професорка кафедри, д.е.н., проф. О. С. Марченко – майбутній гарант ОП. Актуальність, необхідність і можливість упровадження ОП в Університеті були обґрунтовані на основі аналізу сучасних вимог ринку праці, вивчення пропозицій роботодавців і студентів, досвіду ЗВО країни, власного досвіду успішного здійснення сертифікатних освітньо-професійних програм (СОПП) «Юридичний бізнес» (2015-2016 навч. рік) і «Бізнес-менеджмент» (2016-2017 рр.), аналізу можливостей Університету з організаційного, кадрового, науково-методичного, інформаційного та матеріального забезпечення ОП.

Ініціатива кафедри була підтримана керівництвом Університету. Робоча група з підготовки та реалізації ОП працювала під керівництвом проректора з навчально-методичної роботи проф. В. В. Комарова. До розробки ОП залучалися викладачі кафедри економічної теорії та кафедр господарського, фінансового, міжнародного права, працівники навчально-методичного відділу.

Робоча група постійно співпрацює з роботодавцями, студентами, академічною спільнотою Університету та інших ЗВО. Підготовлена робочою групою ОП пройшла експертизу відповідно до системи внутрішнього забезпечення якості освіти Університету, отримала позитивні відгуки академічної спільноти, студентів і роботодавців.

У 2017 р. ОП пройшла процедуру ліцензування у МОН України, була визнана такою, що відповідає всім ліцензійним умовам. Протокол № 82/2 засідання Ліцензійної комісії Міністерства освіти і науки України від 26.01.2018 р.

Рішенням Вченої ради Університету (протокол № 3 від 21.11.2017 р., введено в дію наказом ректора № 271 від 22.11.2017 р.) затверджено навчальний план ОП.

У 2018 році відбувся перший набір студентів на ОП відповідно до «Правил прийому до Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого у 2018 році», затверджених Вченою радою Університету (протокол № 4 від 22 грудня 2017 року) із змінами, затвердженими Вченою радою Університету 26.02.2018 (протокол № 6, введені в дію наказом ректора від 02.03.2018 за № 66); 23.06.2018 (протокол № 10, введені в дію наказом ректора від 25.06.2018 за № 152). На перший курс денної та заочної форм навчання були зараховані 57

	<p>студентів. У 2019-2020 навчальному році за ОП на перший курс магістратури зараховано 47 студентів, на другому курсі навчаються 53 студенти.</p> <p>На ОП працюють 24 висококваліфікованих викладачів, серед яких: д.е.н., проф. – 6; д.ю.н, проф. – 1; к.е.н., доцентів – 12; к.ю.н., доцентів – 5.</p> <p>Освітній процес за ОП має якісне кадрове, наукове-методичне та інформаційне забезпечення, необхідну матеріально-технічну базу.</p>
*Освітня програма	ОПП_БІЗНЕС-КОНСАЛТИНГ магiстр.pdf
*Навчальний план за ОП	051 м-2018.PDF
Рецензії та відгуки роботодавців	Рецензії та відгуки роботодавців.pdf
*Заява на проведення акредитації ОП	Лист повідомлення від ректора.PDF

1. Проектування та цілі освітньої програми

<p>Якими є цілі ОП? У чому полягають особливості (унікальність) цієї програми?</p>	<p>Основними цілями ОП є забезпечення фундаментальної теоретичної і практичної підготовки професіоналів у сфері економіки та бізнес-консалтингу, надання професійних консалтингових послуг, спрямованих на формування стратегій розвитку бізнес-консалтингової діяльності, розроблення та впровадження інновацій бізнес-консалтингу на основі найвищих професійних стандартів і дотримання етичних норм.</p> <p>Особливостями ОП є такі:</p> <ul style="list-style-type: none"> – <i>системний підхід</i>, що дозволяє досягти позитивного синергетичного ефекту сполучення теорії і практики економічної діяльності та бізнес-консалтингу, а саме: а) поглибленого вивчення сучасних економічних явищ і процесів, теоретичних основ і правових засад бізнес-консалтингової діяльності; б) практичної підготовки шляхом вивчення досвіду суб'єктів бізнес-консалтингу, стажування на підприємствах і в консалтингових фірмах, майстер-класів практиків тощо; – <i>інноваційний підхід</i>: оволодіння студентами методолого-методичними новачками економічної науки, професійної економічної та бізнес-консалтингової діяльності, новітніми видами, послугами, методами й технологіями бізнес-консалтингу; – <i>постійна співпраця викладачів, студентів, роботодавців, замовників консалтингових послуг і бізнес-консультантів</i> як базовий принцип підготовки
---	--

	<p>магістрів з економіки, реалізація якого забезпечує їх ефективну адаптацію до професійного середовища, набуття ними знань і навичок результативних консалтингових практик, розуміння етичних основ професії та соціальної відповідальності.</p>
<p>Продемонструйте, із посиланням на конкретні документи ЗВО, що цілі ОП відповідають місії та стратегії ЗВО</p>	<p>Цілі ОП повністю відповідають:</p> <ul style="list-style-type: none"> – місії Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, яка полягає у формуванні високої культури поведінки учасників освітнього процесу та інших працівників шляхом проведення освітньої та науково-дослідницької діяльності на рівні найвищих професійних і етичних стандартів («Кодекс академічної етики Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого», затверджений Рішенням Вченої ради Університету, протокол № 1 від 31.08.2018р., уведений у дію наказом ректора № 204 від 31.08.2018р.); – стратегії Університету, якою передбачено спрямування програм підготовки фахівців усіх структурних підрозділів на формування міцної, надійної бази теоретичних знань та практичних навичок, розвиток лідерських якостей та отримання досвіду командної співпраці, здатність вирішувати складні професійні завдання, зокрема й у міжнародному середовищі. Поставлено завдання з розробки і впровадження інноваційних освітньо-професійних програм бакалавра та магістра, заснованих на компетентнісному підході («Стратегічний план розвитку Університету на 2018–2024 роки»; «План заходів реалізації Стратегії розвитку Університету у 2019 році», затверджений Рішенням Вченої ради Університету, протокол № 6 від 26.12.2018 р., уведений у дію наказом ректора № 293 від 26.12.2018 р.); – Концепції освітньої діяльності, сформульованій у Статуті Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, затвердженому наказом МОН України від 25.06 2018 р. № 688.
<p>Опишіть, яким чином інтереси та пропозиції таких груп заінтересованих сторін (стейкхолдерів) були враховані під час формулювання цілей та програмних результатів навчання ОП:</p>	<p>- здобувачі вищої освіти та випускники програми</p> <p>Опитування здобувачів вищої освіти та майбутніх випускників програми виявило їх зацікавленість в опануванні теоретичними, методичними та практичними основами ефективної професійної діяльності, що забезпечує їх конкурентоспроможність, професійне зростання та самореалізацію в різних галузях і сферах національної та міжнародної економіки. Враховано пропозиції щодо формування системних знань:</p>

1) сучасних економічних процесів та явищ – у навчальних дисциплінах «Сучасні економічні теорії» «Економічна теорія сфери послуг», «Нематеріальна економіка», «Право та економіка» та ін.;

2) теорії та практики бізнес-консалтингу як важливої складової професійної діяльності економістів – у навчальних дисциплінах: «Стратегічний бізнес-консалтинг», «Інвестиційно-інноваційний бізнес-консалтинг», «Міжнародний бізнес-консалтинг», «Фінансовий бізнес-консалтинг» та ін.;

3) підприємницької діяльності у сфері бізнес-консалтингу, правових засад бізнес-консалтингу – в навчальних дисциплінах: «Економіка та організація консалтингової діяльності», «Консалтингова фірма», «Економічна діагностика та аналітика у бізнес-консультуванні», «Менеджмент та маркетинг послуг бізнес-консалтингу», «Міжнародне економічне право», «Право внутрішнього ринку ЄС», «Корпоративне право ЄС» та ін.

- роботодавці

Враховано інтереси роботодавців, серед яких:

1) підприємства різних галузей і сфер національної економіки, державні установи, громадські організації. Пропозиції їх керівників спрямовані на формування у випускників: а) системного розуміння сучасних тенденцій розвитку національного та світового господарства, процесів євроінтеграції та цифровізації економіки й бізнесу, інноваційного розвитку, соціальної ролі суб'єктів господарювання, правового поля їх діяльності; б) знань сучасних технологій професії економіста; в) здатностей до реалізації отриманих знань у професійній діяльності; г) навичок консультаційної діяльності як функції професіонала з економіки. Програма залучає керівників і фахівців підприємств до забезпечення ОП базами практики та передавання здобувачам вищої освіти накопиченого досвіду господарської діяльності;

2) консалтингові фірми та незалежні консультанти, які здійснюють підприємницьку діяльність як фізичні особи та зацікавлені у залученні у власний бізнес висококваліфікованих професіоналів бізнес-консалтингу. Враховано їхні пропозиції щодо опанування студентами сучасними методами та технологіями різних видів консалтингової діяльності, набуття навичок формування продуктивних консультант-клієнтських відносин, розвитку клієнтської мережі, впровадження в практику інновацій бізнес-консалтингу.

	<p>Програма передбачає участь у підготовці магістрів професійних бізнес-консультантів у таких формах, як проведення майстер-класів, керівництво практикою та ін.</p> <p style="text-align: center;">- <i>академічна</i> <i>спільнота</i></p> <p>Академічна спільнота зацікавлена в актуальних та інноваційних освітніх програмах, що мають глибоке теоретичне обґрунтування та великий практичний потенціал. Як виявило опитування науковців і викладачів Університету та інших ЗВО м. Харкова, ця група стейкхолдерів заінтересована, по-перше, у здійсненні наукових досліджень із проблем сучасного бізнес-консалтингу, обґрунтування змісту та тенденцій розвитку якого є актуальним напрямом теоретичного та прикладного аналізу економіки знань; по-друге, в адаптації освітнього процесу до вимог і факторів ефективної професійної діяльності магістрів з економіки; по-третє, у впровадженні в освітній процес сучасних підходів, прийомів і технологій професійної консультаційної діяльності; по-четверте, в розвитку навчального консалтингу в системі ЗВО. Ця група стейкхолдерів залучається до вдосконалення програми шляхом вивчення та впровадження у навчальні курси новітніх наукових і методичних розробок науковців і викладачів.</p>
<p>Продемонструйте, яким чином цілі та програмні результати навчання ОП відбивають тенденції розвитку спеціальності та ринку праці</p>	<p>Основою визначення цілей і програмних результатів навчання ОП став всебічний аналіз тенденцій розвитку спеціальності та ринку праці. У сучасний період магістр з економіки, здійснюючи професійну діяльність, повинен поєднувати безпосереднє виконання посадових обов'язків та консультування керівництва і фахівців підприємств та організацій з питань господарювання у межах його компетенції. Професійний економіст може виконувати обов'язки внутрішнього консультанта, керувати консультаційними підрозділами та внутрішнім консультаційним ринком підприємств. Крім того, вести незалежну професійну діяльність та працювати у консалтинговому бізнесі. У «Переліку професій відповідно до Національного класифікатора України «Класифікатор професій ДК 003:2010» (зі змінами 2019 р.) зазначено, що професіонали в галузі економіки (код 2441) можуть виконувати роботи: науковий співробітник-консультант (економіка), консультант з економічних питань, оглядач з економічних питань.</p> <p>Названі тенденції розвитку спеціальності та ринку праці знайшли своє відображення у програмних результатах навчання. Сучасний професіонал з</p>

	<p>економіки повинен демонструвати здатність до обґрунтування проектів стратегічного й оперативного бізнес-консалтингу; до практичного використання методів і технологій стратегічного бізнес-консультування; забезпечувати консультаційний супровід процесів проектування оптимальної бізнес-моделі корпоративної бізнес-організації та її ефективної реалізації та ін.</p>
<p>Продемонструйте, яким чином під час формулювання цілей та програмних результатів навчання ОП було враховано галузевий та регіональний контекст</p>	<p>Галузевий контекст ОП означає підготовку магістрів економіки з урахуванням динамічного розвитку сфери ділових послуг. За 2019 р. в Україні зросла кількість вакансій у сферах маркетингу і реклами, управління персоналом, бухгалтерії та фінансів підприємства, кадровому консалтингу. У зв'язку з цим ОП передбачає вивчення: 1) сучасних концепцій, методів і прийомів професійної діяльності економістів у різних галузях, у тому числі в консалтинговому бізнесі, – це навчальні дисципліни «Сучасні економічні теорії», «Економічна теорія сфери послуг», «Економіка та організація консалтингової діяльності» та ін., 2) специфіки основних напрямів і видів консалтингової діяльності професіоналів з економіки – в навчальних дисциплінах: стратегічний, інвестиційно-інноваційний, кадровий, маркетинговий, фінансовий, міжнародний бізнес-консалтинг та ін.</p> <p>Регіональний контекст ОП ураховує тенденції розвитку регіональних ринків праці економістів, у тому числі сегменту професійних консультантів з економіки. Аналіз здійснювався за даними Державної служби зайнятості (професійний склад у вакансіях, попит і пропозиція на ринку праці, працевлаштування в розрізі професій і видів діяльності), а також шляхом опитування роботодавців. Особлива увага приділялася вивченню потреб роботодавців Харківського, Дніпропетровського, Запорізького, Полтавського, Сумського регіонів. У цих регіонах збираються працевлаштовуватися випускники ОП.</p>
<p>Продемонструйте, яким чином під час формулювання цілей та програмних результатів навчання ОП було враховано досвід аналогічних вітчизняних та іноземних програм</p>	<p>При формулюванні цілей та програмних результатів навчання ОП враховано досвід вітчизняних ОП другого (магістерського) рівня вищої освіти:</p> <p>«Менеджмент проектів і консалтинг» (спеціальність 051 «Економіка») КНЕУ імені Вадима Гетьмана, яка передбачає підготовку професіоналів з проектного управління й консалтингової підтримки розвитку компаній, управлінського консультування;</p> <p>«Економічний консалтинг та бізнес-економіка» (051 «Економіка») Таврійського державного агротехнологічного університету;</p>

	<p>«Маркетингова діагностика та управлінський консалтинг у підприємстві» (076 «Підприємство, торгівля та біржова діяльність») Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу, яка орієнтована на управлінський консалтинг у сфері підприємства та маркетингу;</p> <p>ОП першого (бакалаврського) рівня вищої освіти: «Бізнес-консалтинг» ХНЕУ імені Семена Кузнеця, Ужгородського національного університету (071 «Облік і оподаткування»), які забезпечують підготовку фахівців консалтингу з проблем фінансової діяльності, бухгалтерського обліку, аудиту;</p> <p>а також іноземних програм тренінгів для консультантів «Розвивайте свій консалтинговий бізнес» Європейського банку реконструкції та розвитку.</p> <p>Конкурентоспроможність ОП «Бізнес-консалтинг» забезпечується її спрямованістю на підготовку професіоналів, здатних ефективно працювати у різних галузях економіки та консалтингової діяльності, тоді як інші програми є вузькоспеціалізованими.</p>
<p>Продемонструйте, яким чином ОП дозволяє досягти результатів навчання, визначених стандартом вищої освіти за відповідною спеціальністю та рівнем вищої освіти</p>	<p>Стандарт вищої освіти за спеціальністю 051 «Економіка» за другим (магістерським) рівнем відсутній.</p>
<p>Якщо стандарт вищої освіти за відповідною спеціальністю та рівнем вищої освіти відсутній, поясніть, яким чином визначені ОП програмні результати навчання відповідають вимогам Національної рамки кваліфікацій для відповідного кваліфікаційного рівня?</p>	<p>Програмні результати ОП «Бізнес-консалтинг» (другий (магістерський) рівень вищої освіти) відповідають восьмому кваліфікаційному рівню Національної рамки кваліфікацій [Про затвердження Національної рамки кваліфікацій. Постанова КМУ від 23. 11. 2011 р. № 1341. Із змінами, внесеними згідно з Постановою КМ № 509 від 12.06.2019].</p> <p>Знання: РНС-1. Застосовувати інструментарій інноваційних досліджень у процесі аналізу проблем функціонування та розвитку бізнес-організацій у період локальних та глобальних суспільних трансформацій. РНС-3. Здійснювати реструктуризацію портфелю послуг бізнес-консалтингу відповідно до новітніх тенденцій розвитку національного й світового ринку.</p> <p>Уміння/навички: РНС-2. Демонструвати здатність до обґрунтування інноваційних проектів розвитку бізнес-організацій на національному, регіональному та міжнародному ринках. РНС-8. Демонструвати здатність до практичного використання інноваційних методів і технологій стратегічного управління бізнесом.</p>

	<p>Комунікація: РНС-7. Організовувати ефективні внутрішньофірмові відносини, застосовуючи сучасні форми співпраці учасників господарського процесу. РНС-13. Демонструвати здатність до здійснення функцій публік рілейшнз та ефективних комунікацій.</p> <p>Відповідальність і автономія: РНС-6. Аналізувати ефективність менеджменту та маркетингу фірми, її кадрової та фінансової політики. РНС-10. Пропонувати бізнес-організації заходи, спрямовані на забезпечення її фінансової стійкості та незалежності, мінімізацію ризиків і витрат.</p>
--	---

2. Структура та зміст освітньої програми

Яким є обсяг ОП (у кредитах ЄКТС)?	90
Яким є обсяг освітніх компонентів (у кредитах Числове поле ЄКТС), спрямованих на формування компетентностей, визначених стандартом вищої освіти за відповідною спеціальністю та рівнем вищої освіти (за наявності)?	60
Який обсяг (у кредитах ЄКТС) відводиться на дисципліни за вибором здобувачів вищої освіти?	30
Продемонструйте, що зміст ОП відповідає предметній області заявленої для неї спеціальності (спеціальностям, якщо освітня програма є міждисциплінарною)?	<p><i>Зміст ОП повністю відповідає об'єкту вивчення (спеціальність 051 «Економіка», другий (магістерський) рівень вищої освіти). ОП спрямована на забезпечення фундаментальної теоретичної і практичної підготовки професіоналів у сфері економіки та бізнес-консалтингу. Ядром ОП є: сучасні економічні теорії, економічна теорія сфери послуг, економіка та організація консалтингової діяльності, стратегічний бізнес-консалтинг, інвестиційно-інноваційний, фінансовий, маркетинговий та міжнародний бізнес-консалтинг.</i></p> <p><i>Зміст ОП повністю відповідає теоретичному змісту предметної області спеціальності: парадигми, закони, закономірності, принципи, історичні передумови розвитку бізнес-економіки та бізнес-консалтингу; сучасні концепції економіки знань та сфери інтелектуальних послуг, підприємництва, консалтингу, інтелектуальної організації, менеджменту та маркетингу, інвестиційно-інноваційної, фінансової діяльності тощо; принципи, методи, технології бізнес-консалтингу. Науковим концепціям, категоріям та принципам,</i></p>

	<p>що розкривають зміст сучасних економічних процесів й явищ та є методологічною основою дослідження та прогнозування тенденцій економічного розвитку, присвячено навчальні дисципліни загальної фахової підготовки: «Сучасні економічні теорії», «Економічна теорія сфери послуг», «Економіка та організація консалтингової діяльності», «Стратегічний бізнес-консалтинг»; навчальні дисципліни спеціальної фахової підготовки: «Інвестиційно-інноваційний бізнес-консалтинг», «Міжнародний бізнес-консалтинг»; навчальні дисципліни за вибором студента «Право та економіка», «Нематеріальна економіка», «Міжнародне економічне право», «Право внутрішнього ринку ЄС», «Транснаціональне банкрутство», «Міжнародний комерційний арбітраж та медіація».</p> <p><i>Зміст ОП повністю відповідає методології та технології предметної області спеціальності.</i> Науковий інструментарій економічних досліджень є невід'ємною складовою всіх навчальних дисциплін загальної та спеціальної фахової підготовки: «Економіка та організація консалтингової діяльності», «Стратегічний бізнес-консалтинг», «Інвестиційно-інноваційний бізнес-консалтинг», «Фінансовий бізнес-консалтинг», «Маркетинговий бізнес-консалтинг» та ін., дисциплін за вибором студента: «Економічна діагностика та аналітика у бізнес-консультуванні», «Бізнес-статистика», «Право та економіка», «Консалтингова фірма», «Кадровий бізнес-консалтинг», «Консалтинг корпоративних бізнес-організацій», «Консалтинг бізнес-проектів», «Консалтинг зв'язків із громадськістю (PR-бізнес-консалтинг)», «Юридичний консалтинг», «Підприємницьке право», «Транснаціональне банкрутство», «Міжнародний комерційний арбітраж та медіація».</p> <p><i>Зміст ОП повністю відповідає інструментам та обладнанню предметної області спеціальності.</i> Навчальні дисципліни ОП спрямовані на формування вмінь та навичок використання сучасного інформаційно-комунікаційного обладнання, інформаційних систем та програмних продуктів, що застосовуються в професійній економічній діяльності.</p>
<p>Яким чином здобувачам вищої освіти забезпечена можливість формування індивідуальної освітньої траєкторії?</p>	<p>ОП повністю реалізує можливість формування індивідуальної освітньої траєкторії здобувача вищої освіти, на забезпечення якої спрямовано 25 % її обсягу.</p> <p>Формування індивідуальної освітньої траєкторії охоплює розроблення та реалізацію індивідуального навчального плану; створення умов для вільного</p>

	<p>вибору студентами навчальних дисциплін; розвиток дистанційних навчальних технологій, забезпечення індивідуальної академічної мобільності студентів. Це регламентують:</p> <p>«Положення про організацію освітнього процесу в Національному юридичному університеті імені Ярослава Мудрого», затверджене наказом ректора від 26.06.2015 р. № 128;</p> <p>«Про внесення змін до Положення про організацію освітнього процесу № 128 від 26.06.2015 р.», затверджене наказом ректора від 01.07.2016 р. № 147;</p> <p>«Положення про вибір навчальних дисциплін», затверджене наказом ректора від 11.04.2018 р. № 93, у якому визначено, що вибіркові навчальні дисципліни започатковуються для формування індивідуальної траєкторії навчання;</p> <p>«Положення про використання технологій дистанційного навчання на заочному факультеті №1», затверджене наказом ректора № 147 від 01.07.2016 р.;</p> <p>«Положення про порядок реалізації права студентів Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого на академічну мобільність», затверджене Вченою радою (протокол № 1 від 11.09.2015 р.).</p>
<p>Яким чином здобувачі вищої освіти можуть реалізувати своє право на вибір навчальних дисциплін?</p>	<p>Університет повністю забезпечує реалізацію права студентів обирати навчальні дисципліни. Можливість вибору навчальних дисциплін регламентується документами:</p> <p>«Положення про вибір навчальних дисциплін», затверджене наказом ректора від 11.04.2018 р. № 93;</p> <p>«Каталог №1 вибірових навчальних дисциплін першого (бакалаврського) рівня (ВНД БР) 2019-2020 н.р.»;</p> <p>«Каталог №2 вибірових навчальних дисциплін другого (магістерського) рівня (ВНД МР) 2019-2020 н.р.».</p> <p>У навчальному плані ОП 30 кредитів ЄКТС відводиться на дисципліни за вибором студента: «Консалтингова фірма», «Економічна діагностика та аналітика у бізнес-консультуванні», «Бізнес-статистика», «Кадровий бізнес-консалтинг», «Консалтинг корпоративних бізнес-організацій», «Консалтинг бізнес-проектів», «Консалтинг зв'язків із громадськістю (PR-бізнес-консалтинг)», «Юридичний консалтинг», «Підприємницьке право», «Менеджмент та маркетинг послуг бізнес-консалтингу», «Право та економіка», «Нематеріальна економіка», «Міжнародне економічне право», «Право</p>

	<p>внутрішнього ринку ЄС», «Корпоративне право ЄС», «Транснаціональне банкрутство», «Міжнародний комерційний арбітраж та медіація».</p> <p>Викладання кожної навчальної дисципліни за вибором студента спирається на сучасний науково-методичний комплекс.</p> <p>Вибір навчальних дисциплін здійснюється студентами за власним бажанням в автоматизованій підсистемі на порталі АСУ у вкладці меню «Особисте», пункті «Запис на вибіркові навчальні дисципліни». Автоматизований доступ до вибору навчальних дисциплін здійснюється здобувачами вищої освіти всіх курсів першого (бакалаврського) рівня на осінній семестр – до 15 червня поточного навчального року, на весняний семестр – до 20 грудня поточного навчального року. Автоматизований доступ до вибору навчальних дисциплін здійснюється здобувачами вищої освіти всіх курсів другого (магістерського) рівня на осінній семестр – до 15 вересня поточного навчального року, на весняний семестр – до 15 грудня поточного навчального року. На підставі реєстрації здобувачів вищої освіти в автоматизованій підсистемі АСУ директори інститутів/декани факультетів ухвалюють розпорядження про створення навчальних груп для вивчення вибірових дисциплін. Адміністрування підсистеми АСУ (внесення переліку навчальних дисциплін за вибором, відкриття і закриття доступу) здійснює оператор навчального відділу.</p> <p>Вивчення вибірових навчальних дисциплін унормовується навчальними і робочими навчальними планами. Вибіркові навчальні дисципліни розвивають профіль (спеціалізацію) ОП, спрямовуються на отримання здобувачами вищої освіти додаткових прикладних академічних і професійних компетентностей відповідно до результатів навчання та на академічну мобільність. Оновлення каталогів здійснюється до 10 березня за пропозиціями директорів/деканів інститутів/факультетів, гарантів освітніх програм та кафедр, які розглядаються на засіданні Науково-методичної ради Університету та затверджуються Вченою радою Університету до 01 травня поточного навчального року.</p>
<p>Опишіть, яким чином ОП та навчальний план передбачають практичну підготовку здобувачів вищої освіти, яка дозволяє здобути компетентності, необхідні для подальшої професійної діяльності</p>	<p>ОП і навчальним планом передбачено практичну підготовку студентів – 7,0 кредитів ЄКТС, або 210 годин. Практична підготовка за ОП формує/розвиває компетентності здобувачів вищої освіти, серед яких, наприклад: ЗК-2. Здатність до ефективної професійної діяльності, креативного підходу до реалізації професійних функцій; ФКС-4. Здатність до розуміння економіко-організаційних</p>

	<p>особливостей консалтингового бізнесу, що поєднує підприємницькі, професійні та інноваційні чинники ефективності бізнес-консалтингу, економічні та правові засади діяльності професіоналів із надання консалтингових послуг та ін.</p> <p>Практична підготовка за ОП відповідає сучасним тенденціям розвитку професійної сфери діяльності економістів та бізнес-консультантів. Базами практики є: підприємства (організації) різних форм власності та організаційно-правових форм господарювання, насамперед ті, які: а) надають консалтингові послуги або б) мають у своїй структурі внутрішні консультаційні підрозділи (групи радників/експертів, консультаційні відділи); самозайняті особи, які здійснюють професійну діяльність у сфері консалтингу.</p> <p>Керівники баз практики залучаються до підготовки експертних висновків щодо ОП, розроблення планів практики, аналізу звітів та результатів практичної підготовки.</p>
<p>Продемонструйте, що ОП дозволяє забезпечити набуття здобувачами вищої освіти соціальних навичок (soft skills) упродовж періоду навчання, які відповідають цілям та результатам навчання ОП результатам навчання ОП</p>	<p>ОП забезпечує формування у здобувачів вищої освіти соціальних навичок, необхідних для успішної професійної діяльності:</p> <ul style="list-style-type: none"> – комунікації та вміння працювати в команді, наприклад: ЗК-5. Уміння формувати команди для розв'язання складних проблем бізнесу, розбудовувати ефективні міжособистісні комунікації; ФКС-24. Здатність до ефективних комунікацій у процесі бізнес-консалтингу, формування позитивних консультант-клієнтських відносин, застосування новітніх систем збирання, аналізу та обміну інформацією; – лідерство, здатність брати на себе відповідальність і працювати в критичних умовах, наприклад: ФКС-8. Уміння застосовувати стратегічний підхід до визначення цілей, завдань, напрямів розвитку бізнес-організацій в умовах інтернаціоналізації та глобалізації бізнесу; – вміння полагоджувати конфлікти: ЗК-16. Уміння неупереджено та об'єктивно оцінювати результати господарювання, знаходити баланс соціально-економічних інтересів суб'єктів бізнесу та суспільства; – здатність логічно і системно мислити, креативність: ЗК-14. Уміння виявляти проблеми в сфері професійної діяльності, визначати нестандартні заходи стосовно їх розв'язання; – етичні принципи професійної діяльності та самоменеджмент: ЗК-12. Знання етичних принципів професійної діяльності. <p>Опитування студентів (2019, вересень) показало, що ними сформовані такі соціальні навички: управляти своїм часом (65% опитаних); брати на себе</p>

	відповідальність (62%); вирішувати конфлікти (62%); працювати в команді (53%); бути лідером (24%).
Яким чином зміст ОП урахує вимоги відповідного професійного стандарту?	Професійні стандарти відсутні.
Який підхід використовує ЗВО для співвіднесення обсягу окремих освітніх компонентів ОП (у кредитах ЄКТС) із фактичним навантаженням здобувачів вищої освіти (включно із самостійною роботою)?	<p>Університет здійснює постійний моніторинг фактичного навантаження здобувачів вищої освіти та контролює його відповідність встановленим нормативам. У «Положенні про організацію освітнього процесу в Національному юридичному університеті імені Ярослава Мудрого», затвердженому наказом ректора від 26.06.2015 р. № 128, визначено, що навчальний план, який складається на підставі ОП, повинен містити загальний бюджет навчального часу за весь нормативний термін навчання та його поділ на аудиторний навчальний час та на час, відведений на самостійну навчальну роботу, а також поділ бюджетного аудиторного навчального навантаження за окремими формами занять по кожній навчальній дисципліні та за термін навчання в цілому.</p> <p>Обсяг одного кредиту ЄКТС для нових освітніх програм становить 30 годин. Максимальна кількість контактних годин на 1 кредит повинна становити 16 годин для бакалавра і 10 годин для магістра. Решта часу відводиться на самостійну роботу. Навантаження одного навчального року за денною формою навчання становить 60 кредитів ЄКТС. При цьому максимальне тижневе аудиторне навантаження для студентів освітньо-кваліфікаційного рівня бакалавр складає 30 годин, магістр – 18.</p>
Якщо за ОП здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти за дуальною формою освіти, продемонструйте, яким чином структура освітньої програми та навчальний план зумовлюються завданнями та особливостями цієї форми здобуття освіти	Підготовка здобувачів вищої освіти за дуальною формою освіти не здійснюється.

3. Доступ до освітньої програми та визнання результатів навчання

Наведіть посилання на веб-сторінку, яка містить інформацію про правила прийому на навчання та вимоги до вступників ОП	http://vstup.nlu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/06/Pravyla_2019_3.pdf
--	---

<p>Поясніть, як правила прийому на навчання та вимоги до вступників ураховують особливості ОП?</p>	<p>Правила прийому повністю враховують особливості ОП, спрямованої на підготовку професіоналів з економіки та консалтингу. У «Правилах прийому до Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого у 2019 році» визначено, що підготовка фахівців за ступенем «Магістр» (спеціальність 051 «Економіка», освітня програма «Бізнес-консалтинг», профіль підготовки «Бізнес-консалтинг») за денною і заочною формами навчання здійснюється на фінансово-правовому факультеті. Термін навчання складає 1 рік 6 місяців.</p> <p>Для вступу на навчання для здобуття ступеня магістра за спеціальністю 051 «Економіка» на основі здобутого ступеня (освітньо-кваліфікаційного рівня) вищої освіти конкурсний відбір здійснюється у формі єдиного вступного іспиту з іноземної мови у формі тесту з іноземної мови (англійська, німецька, французька або іспанська) та фахового вступного випробування з економіки та економічної політики (з урахуванням додаткового вступного випробування у письмовій формі з економіки підприємництва для осіб, які здобули ступінь (освітньо-кваліфікаційний рівень) вищої освіти за іншою спеціальністю).</p>
<p>Яким документом ЗВО регулюється питання визнання результатів навчання, отриманих в інших ЗВО? Яким чином забезпечується його доступність для учасників освітнього процесу?</p>	<p>Визнання результатів навчання, отриманих в інших ЗВО, регулюють: «Положення про порядок переведення студентів та поновлення відрахованих осіб до Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого» (розглянуто та схвалено Вченою радою Університету (протокол № 6 від 20.02.2015 р.), затверджено наказом ректора від 20.02.2015 р. № 36), доступне для учасників освітнього процесу на офіційному сайті Університету за посиланням: https://nlu.edu.ua/files/norm_doc/Polozhennia_perevedennia_ponovlennia.pdf;</p> <p>«Положення про порядок реалізації права студентів Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого на академічну мобільність», затверджене Вченою радою Університету, протокол № 1 від 11.09.2015 р.; введене в дію наказом ректора від 24.09.2015 № 610-С, доступне на офіційному сайті Університету за посиланням: https://nlu.edu.ua/files/norm_doc/polozhennia_poriadok_realiz_prav_stud_akadem_mobilnist.pdf;</p> <p>«Правила прийому до Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого у 2019 році», затверджені Вченою радою Університету (протокол № 7 від 21.01. 2019 р.; введені в дію наказом ректора Університету від 23.01.2019 р. № 28; із змінами, затвердженими Вченою радою Університету</p>

	<p>22.02.2019 р. (протокол № 9, введені в дію наказом від 26.02.2019 р. № 51); 12.06.2019 р. (протокол № 15, введені в дію наказом від 13.06.2019 р. № 142), доступні на офіційному сайті Університету за посиланням: http://vstup.nlu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/06/Pravyla_2019_3.pdf</p>
<p>Опишіть на конкретних прикладах практику застосування вказаних правил на відповідній ОП (якщо такі були)?</p>	<p>У 2018 р. відповідно до «Правил прийому до Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого у 2018 році» до магістратури Університету на ОП «Бізнес-консалтинг» на денну та заочну форми навчання були прийняті особи, які закінчили інші ЗВО: на основі ступеня «Бакалавр» – 0 осіб, ступенів «Магістр» або освітньо-кваліфікаційного рівня «Спеціаліст» – 0 осіб; у тому числі здобутих з іншої спеціальності – 57 осіб, зокрема: спеціальності «Правознавство» - 57 осіб.</p> <p>У 2019 р. відповідно до «Правил прийому до Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого у 2019 році» до магістратури Університету на ОП «Бізнес-консалтинг» на денну та заочну форми навчання були прийняті особи, які закінчили інші ЗВО: на основі ступеня «Бакалавр» - 0 осіб, ступенів «Магістр» або освітньо-кваліфікаційного рівня «Спеціаліст» - 0 осіб; у тому числі здобутих з іншої спеціальності – 47 осіб, зокрема: спеціальності «Правознавство» - 47 осіб.</p> <p>Під час навчання у 2018/2019 та 2019/2020 навчальних роках переведення студентів з інших вітчизняних ЗВО на ОП не було.</p> <p>У 2019 р. студент заочного відділення, група 10е-з-18м-03, Перепелиця Дмитро Олександрович навчається за освітньою програмою «Право» у Франції (Університет Монпел'є, факультет права і політичних наук) на підставі угоди про співробітництво між НЮУ та Університетом Монпел'є від 20.03.17. Перезарахування результатів навчання з використанням європейської системи оцінювання навчальних здобутків ECTS здійснюватися не буде.</p>
<p>Яким документом ЗВО регулюється питання визнання результатів навчання, отриманих у неформальній освіті? Яким чином забезпечується його доступність для учасників освітнього процесу?</p>	<p>«Положення про організацію освітнього процесу в Національному юридичному університеті імені Ярослава Мудрого», затверджене наказом ректора Університету від 26.06.2015 р. № 128, передбачає, що з метою професіоналізації підготовки, отримання специфічних знань і навичок в окремих сферах юридичної практики в Університеті можуть запроваджуватися сертифікатні освітні професійні програми (далі – СОПП) як цикл вибіркового позакредитних навчальних дисциплін. Навчання за СОПП здійснюється на платній основі. Навчальний план СОПП за поданням проректора з навчальної</p>

	<p>роботи затверджується ректором Університету. Викладання дисциплін, передбачених СОПП, організовується відповідно до робочих навчальних програм, затверджених відповідними кафедрами. Підсумковий контроль із цих дисциплін проходить за однією із форм, визначених цим Положенням. По результатах навчання за СОПП студентам видається сертифікат, дисципліни СОПП вносяться як цикл вибіркових дисциплін у додаток до диплому про вищу освіту (п. 2.3).</p> <p>Документ доступний на офіційному сайті Університету за посиланням: https://nlu.edu.ua/files/norm_doc/polozhennia_organizaciu_osvit_procusu.pdf</p>
<p>Опишіть на конкретних прикладах практику застосування вказаних правил на відповідній ОП (якщо такі були)?</p>	<p>На ОП «Бізнес-консалтинг» зараз навчаються 2 студенти, які у 2016-2017 рр. були слухачами СОПП «Бізнес менеджмент». Результати їх навчання на СОПП враховуються при оцінюванні індивідуальної роботи студентів із навчальної дисципліни «Економіка та організація консалтингової діяльності», складанні іспиту з «Маркетингового бізнес-консалтинг» та заліку з «Юридичного консалтингу».</p>

4. Навчання і викладання за освітньою програмою

<p>Продемонструйте, яким чином форми та методи навчання і викладання на ОП сприяють досягненню програмних результатів навчання? Наведіть посилання на відповідні документи</p>	<p>Відповідно до «Положення про організацію освітнього процесу в Національному юридичному університеті імені Ярослава Мудрого», затвердженого наказом ректора Університету від 26.06.2015 р. № 128 (розділ III), навчання і викладання на ОП здійснюється в таких формах: очна, заочна. Формами організації освітнього процесу є: навчальні заняття, самостійна робота, практична підготовка, контрольні заходи. Основними видами навчальних занять є: лекція, практичне заняття, консультація.</p> <p>На ОП застосовуються різноманітні методи навчання і викладання, а саме: логічний, проблемний, дослідницький, Сократа, групової дискусії, презентації проектів, евристичних питань, «мозкового штурму», опрацювання аналітичних завдань, підготовки експертних висновків із проблемних питань та ін. Перевага надається формам і методам навчання, що дозволяють якнайкраще забезпечити формування у здобувачів вищої освіти необхідних знань, навичок і вмінь професіоналів з економіки і бізнес-консалтингу.</p> <p>Форми й методи навчання та викладання є оптимальними щодо</p>
---	---

	забезпечення досягнення програмних результатів професійної підготовки здобувачів вищої освіти за спеціальністю 051 «Економіка». URL: https://nlu.edu.ua/files/norm_doc/polozhennia_organizaciu_osvit_procusu.pdf
<p>Продемонструйте, яким чином форми і методи навчання і викладання відповідають вимогам студентоцентрованого підходу? Яким є рівень задоволеності здобувачів вищої освіти методами навчання і викладання відповідно до результатів опитувань?</p>	<p>ОП орієнтована на особистість кожного здобувача вищої освіти, його розвиток, формування системи цінностей, довіри та співпраці з викладачами, забезпечення вільного вибору навчальних дисциплін, індивідуальної траєкторії навчання, активної участі студентів у оцінюванні та удосконаленні освітньої програми, програм навчальних дисциплін. Відповідно до студентоцентрованого підходу ОП передбачає:</p> <ul style="list-style-type: none"> – гнучке використання різноманітних форм і методів навчання і викладання, їх індивідуалізацію; – використання методів проблемного навчання та викладання, технології «переверненого навчання», за якою самостійна підготовка нового матеріалу здійснюється студентами до заняття, на якому відбувається обговорення проблеми та зворотний зв'язок; – регулярне оцінювання студентами ефективності форм і методів навчання, змісту та структури навчальних дисциплін та їх подальше коригування з метою забезпечення високої якості освітнього процесу; – наявність належних процедур реагування на проблеми здобувачів вищої освіти; – розвиток взаємоповаги у стосунках студента і викладача; – залучення роботодавців до формування та оцінювання ОП. <p>73,6% опитаних студентів (2019, вересень) повністю задоволені методами навчання і викладання за ОП (оцінки 8-10 за десятибальною шкалою). Опитування студентів також підтвердило необхідність подальшої індивідуалізації та оптимізації форм і методів навчання, насамперед застосування проблемних методів, групових дискусій.</p>
<p>Продемонструйте, яким чином забезпечується відповідність методів навчання і викладання на ОП принципам академічної свободи</p>	<p>У Кодексі академічної етики Університету академічна свобода визначена як цінність університетської спільноти, основними принципами якої є: свобода вираження поглядів на навчання, дослідження та думки; сприяння критичному мисленню, свободі вираження поглядів, розвитку можливості для участі в дискусіях і дебатах; повага членами університетської спільноти гідності один одного, недопущення дискримінації, нечесності або зловживання владою в їх стосунках.</p>

	<p>Освітній процес на ОП базується на принципах академічної свободи його учасників, що забезпечується:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) самостійним вибором викладачами форм і методів викладання навчальних дисциплін. Кожний викладач розробляє власний методичний комплекс навчальних дисциплін, вільно впроваджує сучасні форми і методи навчання, ініціює та застосовує новації щодо освітніх технологій і методів; 2) аналізом та врахуванням інтересів і думок студентів щодо орієнтованості ОП на забезпечення високої якості освітнього процесу на основі принципів академічної свободи його учасників; 3) залученням студентів до оцінювання форм та методів викладання навчальних дисциплін; 4) співпрацею викладачів і студентів на всіх етапах освітнього процесу, що дозволяє сформувати у студентів здатність до вільного викладення власної думки, активної участі в обговореннях проблемних питань; 5) взаємною довірою та повагою студентів і викладачів ОП. <p>73,5% опитаних студентів (2019, вересень) вважають, що методи навчання і викладання повністю відповідають принципам академічної свободи.</p>
<p>Опишіть, яким чином і у які строки учасникам освітнього процесу надається інформація щодо цілей, змісту та очікуваних результатів навчання, порядку та критеріїв оцінювання у межах окремих освітніх компонентів</p>	<p>Забезпечення учасників освітнього процесу своєчасною та повною інформацією щодо цілей, змісту та очікуваних результатів навчання, порядку і критеріїв оцінювання за ОП здійснюється <i>постійно</i> шляхом:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) використання офіційного сайту Університету, на якому розміщуються навчально-методичні матеріали з усіх навчальних дисциплін ОП (програми навчальних дисциплін, робочі програми, силабуси, плани практичних занять, конспекти лекцій, тестові завдання тощо), розклад занять, каталоги навчальних дисциплін за вибором студента, електронні навчальні посібники тощо, а також новини щодо здійснення освітнього процесу в Університеті; 2) інформування студентів викладачами на лекціях, практичних заняттях, консультаціях, що забезпечує своєчасне з'ясування всіх актуальних питань з організації освітнього процесу; 3) надання інформації в усній, письмовій, а також онлайн формі працівниками кафедр, деканату фінансово-правового факультету Університету; 4) використання електронної пошти для індивідуального інформування студентів щодо організації їх самостійної роботи, підготовки рефератів, проектів тощо;

	<p>5) використання Інтернет ресурсів, зокрема Facebook-груп кафедри економічної теорії: «BUSINESS ECONOMICS. Актуальна освіта в НЮУ імені Ярослава Мудрого», «Нові економічні та управлінські спеціальності НЮУ імені Ярослава Мудрого», «Consulting forever», де розміщуються цикли лекцій, матеріали бізнес-тренінгів і консультацій для студентів;</p> <p>6) ознайомлення з публікаціями в газеті Університету «Vivat Lex!».</p>
<p>Опишіть, яким чином відбувається поєднання навчання і досліджень під час реалізації ОП</p>	<p>ОП спрямована на поєднання в процесі її реалізації навчання і досліджень, що забезпечує формування у здобувачів вищої освіти компетентностей, необхідних для ефективної діяльності як професіоналів з економіки і бізнес-консалтингу. Цілі, завдання, структура і програмні результати ОП, так само навчальний план, програми всіх навчальних дисциплін і науково-методичні матеріали для студентів, не тільки відображають здобутки сучасної економічної науки, а й орієнтують студентів на самостійні дослідження економічних явищ, процесів, тенденцій розвитку економіки та бізнес-консалтингу.</p> <p>Поєднанню в освітньому процесі навчання і досліджень також сприяють:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) проблемні лекції і практичні заняття, що спрямовані на формування у студентів знань предмету певної навчальної дисципліни, умінь самостійного наукового пошуку відповідей на проблемні питання, навичок дослідницької роботи; 2) групові дискусії, присвячені обговоренню наукових проблем розвитку економіки й бізнес-консалтингу, інновацій у сферах господарської та консалтингової діяльності; 3) підготовка студентами рефератів, есе, проектів, що передбачає оволодіння ними знаннями предмету дослідження, методами дослідницької діяльності, навичками аргументованого викладення власної думки; 4) підготовка й захист випускної кваліфікаційної роботи, що є підсумком теоретичної, наукової та практичної підготовки здобувачів вищої освіти, демонструє їх здатність самостійно і творчо використовувати отримані знання в процесі наукового дослідження та розв'язувати конкретні теоретико-прикладні завдання, використовуючи сучасні інформаційні засоби й технології; 5) підготовка тез виступів і доповідей на наукових і науково-практичних студентських конференціях та активна участь у їх заходах. Наприклад, у регіональній науково-практичній конференції молодих учених «Сучасний менеджмент і консалтинг: теоретичні підходи та практичні аспекти розвитку»,

	<p>яка була організована та проведена кафедрою економічної теорії Університету 14 травня 2019 р., узяли участь 25 здобувачів вищої освіти за ОП. За підсумками проведення конференції опубліковано збірник тез наукових доповідей і повідомлень;</p> <p>б) робота студентів у наукових гуртках кафедри економічної теорії та інших кафедр Університету, що забезпечує розвиток навичок дослідницької діяльності, оволодіння методикою та технологією наукових досліджень.</p>
<p>Продемонструйте, із посиланням на конкретні приклади, яким чином викладачі оновлюють зміст навчальних дисциплін на основі наукових досягнень і сучасних практик у відповідній галузі</p>	<p>Освітні компоненти ОП постійно оновлюються на основі сучасних досягнень економічної науки, інноваційних практик господарської та консалтингової діяльності за ініціативою викладачів кафедри, практиків бізнес-консалтингу, студентів.</p> <p>Найбільш ефективними методами оновлення змісту ОП є:</p> <p>1) проведення наукових дискусій з актуальних проблем економіки і бізнес-консалтингу в редакції журналу «Економічна теорія та право» (засновник і видавець – НЮУ імені Ярослава Мудрого) з публікацією матеріалів:</p> <ul style="list-style-type: none"> – наукова дискусія «Майбутнє професії «Економіст»» 10.01.2019 р., учасники якої визначили напрями оновлення змісту ОП, обґрунтували пропозиції щодо удосконалення викладання за ОП (<i>Економічна теорія та право</i>. 2019. № 1. С. 159-176); – наукова дискусія «Бізнес-консалтинг: здобутки та проблеми сьогодення» з теоретичних і практичних питань консалтингової діяльності 11.04.2019 р. Спікерами дискусії були провідні науковці й практики українського консалтингу, викладачі кафедри економічної теорії – розробники ОП, студенти магістратури (<i>Економічна теорія та право</i>. 2019. № 2. С. 156-171); – круглий стіл «Практична функція вищої економічної та управлінської освіти: погляд стейкхолдерів» 10.09.2019 р. Учасники – провідні роботодавці Харківського регіону, обговорили перспективи підготовки професіоналів за ОП «Бізнес-консалтинг» і «Бізнес-адміністрування» в Університеті (<i>Економічна теорія та право</i>. 2019. № 3. С. 158-174); <p>2) проведення науково-теоретичних семінарів кафедри з обговоренням актуальних питань економіки й бізнес-консалтингу. Як приклад: доповідь к.е.н., доц. Левковець О. М. «Інноваційні бізнес-моделі: особливості формування» 22.01.2019 р. Доповідач викладає навчальну дисципліну «Інвестиційно-інноваційний бізнес-консалтинг» (<i>Економічна теорія та право</i>. 2019. № 2.</p>

	<p>C.172-182);</p> <p>3) опублікування викладачами кафедри авторських навчальних посібників: Шевченко Л. С. Стратегічний бізнес-консалтинг. Харків: Право, 2019. 302 с.</p> <p>Марченко О. С. Бізнес-консалтинг. Харків: Право, 2019. 204 с.; конспектів лекцій у формі електронних видань НЮУ: «Сучасні економічні теорії», «Право та економіка» (проф. Гриценко О.А.), «Економічна теорія сфери послуг», «Міжнародний бізнес-консалтинг» (проф. Камінська Т. М.), «Економіка та організація консалтингової діяльності», «Юридичний консалтинг» (проф. Марченко О. С.), «Економічна діагностика та аналітика у бізнес-консультуванні» (доц. Базецька Г. Д);</p> <p>4) закордонні публікації результатів досліджень з бізнес-консалтингу. Наприклад, д.е.н., проф. Шевченко Л. С. є співавтором монографій: Modern management: economy and administration. Monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2018. Pp. 102-108; Modern Technologies in Economy and Management. Collective Scientific Monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2019. С. 448-459 та ін.;</p> <p>5) вивчення експертних висновків роботодавців і керівників практики, що сприяє з'ясуванню актуальних проблем господарської та консалтингової практики.</p>
<p>Опишіть, яким чином навчання, викладання та наукові дослідження у межах ОП пов'язані із інтернаціоналізацією діяльності ЗВО</p>	<p>Інтернаціоналізація діяльності Університету регулюється Статутом (розділ 9 «Міжнародна діяльність»), «Положенням про порядок реалізації права студентів Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого на академічну мобільність», затвердженим наказом ректора від 24.09.2015 р. № 610-С.</p> <p>Університет розвиває міжнародне співробітництво в рамках двосторонніх, багатосторонніх угод та довгострокових міжнародних проектів із 42 ЗВО різних країн світу. Забезпечує доступ студентів і викладачів до 57 сайтів національних бібліотек інших країн; закордонних і міжнародних електронних бібліотек; міжнародних наукометричних баз даних; сайтів міжнародних організацій.</p> <p>При розробленні ОП вивчався досвід викладання економіки в Університеті Миколаса Ромеріса (м. Вільнюс, Литва) та у Балтійській Міжнародній Академії (м. Рига, Латвія). Відбувається обмін науковою інформацією з членами міжнародної редколегії журналу «Економічна теорія та право»: проф. Alic Viçsã</p>

	<p>– декан факультету економіки й права, Економічна академія Молдови (м. Кишинів, Молдова), проф. Stanislav Buka – Голова Сенату, БМА (м. Рига, Латвія), проф. Natela Tsiklashvili – проректор з наукової роботи, Державний університет Батумі імені Шота Руставелі (м. Батумі, Грузія).</p> <p>За результатами співпраці посилено міжнародний контент навчальних дисциплін «Сучасні економічні теорії», «Міжнародний бізнес-консалтинг», «Стратегічний бізнес-консалтинг»; оновлено курси лекцій з «Міжнародного економічного права», «Корпоративного права ЄС».</p>
--	---

5. Контрольні заходи, оцінювання здобувачів вищої освіти та академічна доброчесність

<p>Опишіть, яким чином форми контрольних заходів у межах навчальних дисциплін ОП дозволяють перевірити досягнення програмних результатів навчання?</p>	<p>Форми контрольних заходів у межах навчальних дисциплін ОП дозволяють перевірити досягнення програмних результатів навчання, оскільки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – безпосередньо орієнтуються на перевірку оволодіння студентами навчальних матеріалів конкретних розділів і тем, що є складовими змісту навчальних дисциплін. Наприклад, опитування студентів здійснюється на основі планів практичних занять, які заздалегідь оприлюднюються; формулювання питань у них є чітким, зрозумілим, відображає зміст конкретних розділів/тем навчальних дисциплін; – забезпечують можливість перевірки саме тих знань і навичок студентів, формування яких визначено метою поточного та підсумкового контролю (є валідними). Наприклад, завдання тестового контролю розробляються на основі матеріалу певного розділу/окремої теми навчальної дисципліни, орієнтуються на перевірку досягнення програмних результатів при вивченні саме цих розділів/тем; – оприлюднюються заздалегідь, що забезпечує прозорість контрольних заходів та оцінювання. Всі методичні матеріали, які містять інформацію про контрольні заходи та критерії оцінювання (програми навчальних дисциплін, плани практичних занять, конспекти лекцій, питання до заліків та іспитів, вимоги до ВКР та ін.) заздалегідь оприлюднюються на сайті Університету, а надруковані методичні матеріали студенти отримують у бібліотеці Університету; – містять завдання різного рівня, що забезпечує можливість комплексного контролю та оцінювання досягнення здобувачами вищої освіти програмних
---	---

	<p>результатів. Наприклад: 1) при поточному контролі застосовуються методи, спрямовані на перевірку рівня теоретичної підготовки студентів (підготовка і захист доповідей, рефератів з питань певної теми), практичної підготовки (розв'язання практичних завдань, підготовка проектів), оволодіння уміннями й навичками дослідницької діяльності (підготовка есе, розв'язання проблемних питань), ведення наукової дискусії, роботи в команді (інтерактивні методи); 2) при здійсненні підсумкового контролю до білетів із заліків та іспитів включаються теоретичні питання, практичні завдання, задачі, тестові питання, проблемні ситуації тощо; це забезпечує достовірність оцінювання, можливість визначення дійсного рівня досягнення студентами програмних результатів;</p> <ul style="list-style-type: none"> – передбачають застосування студентами заходів самоконтролю знань. <p>Наприклад, методичні матеріали до вивчення всіх навчальних дисциплін ОП містять питання для самоконтролю знань, тестові питання, практичні завдання, що забезпечують можливість самостійної перевірки студентами рівня досягнення ними програмних результатів;</p> <ul style="list-style-type: none"> – розробляються й застосовуються відповідно до нормативних документів Університету, що регламентують здійснення поточного та підсумкового контролю та оцінювання, а також навчальних робочих програм дисциплін ОП. <p>Як висновок: контрольні заходи ОП забезпечують обґрунтованість і достовірність контролю та оцінювання досягнення студентами програмних результатів навчання.</p>
<p>Яким чином забезпечуються чіткість та зрозумілість форм контрольних заходів та критеріїв оцінювання навчальних досягнень здобувачів вищої освіти?</p>	<p>Контрольні заходи на ОП здійснюються відповідно до «Положення про організацію освітнього процесу в Національному юридичному університеті імені Ярослава Мудрого», «Положення про моніторинг знань студентів Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого», «Положення про порядок проведення заміру залишкових знань студентів», робочих навчальних програм дисциплін.</p> <p>На ОП застосовуються:</p> <ul style="list-style-type: none"> – форми поточного контролю знань студентів, зокрема: опитування на практичних заняттях і колоквиумах; виконання тестових завдань; розв'язання практичних завдань, задач і проблемних ситуацій; контрольні роботи; підготовка та захист студентами доповідей, виступів, рефератів, кейсів, есе та ін.; – форми підсумкового контролю – іспити й заліки.

	<p>Прозорість і зрозумілість контролю для студентів забезпечують: ознайомлення студентів на початку вивчення навчальної дисципліни з усіма формами контрольних заходів і критеріями їх оцінювання; надання інформації на зборах студентів певного курсу, що проводяться деканом фінансово-правового факультету та кафедрою на початку кожного семестру; надання викладачами інформації про форми і строки контролю, критерії оцінки знань на заняттях з кожної навчальної дисципліни; інформація на сайті Університету про строки здійснення контрольних заходів, перелік питань до заліків та іспитів; інформація на сторінках кафедри у мережі Facebook; самоконтроль студентів.</p>
<p>Яким чином і у які строки інформація про форми контрольних заходів та критерії оцінювання доводяться до здобувачів вищої освіти?</p>	<p>Відповідно до «Положення про моніторинг знань студентів Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого», затвердженого наказом ректора від 26.06.2015 р. № 127:</p> <p>1) конкретний перелік робіт, що зобов'язаний виконати студент у рамках поточного контролю, критерії їх оцінки визначаються кафедрою з кожної навчальної дисципліни та доводяться до відома студентів до початку навчального року, що передує її вивченню. Інформація оприлюднюється на офіційному сайті Університету (веб-порталі «АСУ навчальним процесом»). Результати поточного контролю знань студентів своєчасно вносяться до журналу обліку роботи викладача та регулярно оприлюднюються в академічній групі (особисто студенту за його запитом). Операторами кафедр (безпосередньо викладачами) результати поточного контролю вносяться до відповідних модулів АСУ навчальним процесом Університету з метою їх обробки та відображення у відомості для проведення поточних контрольних заходів;</p> <p>2) для організації підсумкового контролю конкретний перелік тестів, питань і завдань, що охоплюють весь зміст навчальної дисципліни, критерії оцінювання екзаменаційних (залікових) завдань, порядок і час їх складання визначаються кафедрою і доводяться до студентів на початку навчального року, що передує проведенню заходів підсумкового контролю.</p> <p>Для забезпечення підготовки студентів до контрольних заходів на сайті Університету оприлюднюються програми навчальних дисциплін та інші методичні матеріали, що містять критерії оцінки знань.</p>
<p>Яким чином форми атестації здобувачів вищої освіти відповідають вимогам стандарту вищої освіти (за наявності)?</p>	<p>Стандарт вищої освіти за спеціальністю 051 «Економіка» за другим (магістерським) рівнем відсутній.</p>

<p>Яким документом ЗВО регулюється процедура проведення контрольних заходів? Яким чином забезпечується його доступність для учасників освітнього процесу?</p>	<p>Процедуру проведення контрольних заходів регулюють документи:</p> <p>1) «Положення про організацію освітнього процесу в Національному юридичному університеті імені Ярослава Мудрого», підрозділ 3.12 «Контрольні заходи», у якому визначено, що поточний контроль здійснюється під час проведення практичних, лабораторних, семінарських занять, колоквиумів і має на меті перевірку рівня підготовленості студента до виконання конкретної роботи; підсумковий контроль проводиться з метою оцінки результатів навчання за певним освітнім ступенем або на окремих його завершених етапах та включає семестровий контроль та атестацію студента (https://nlu.edu.ua/files/norm_doc/polozhennia_organizaciu_osvit_procesu.pdf);</p> <p>2) «Положення про моніторинг знань студентів Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого», затверджене наказом ректора від 26 червня 2015 р. № 127, містить основні принципи організації поточного і підсумкового контролю (https://nlu.edu.ua/files/norm_doc/polozhennia_monitoryng_znan_stud.pdf);</p> <p>3) «Про внесення змін до Положення про моніторинг знань студентів у Національному юридичному університеті імені Ярослава Мудрого» від 26.06.2016 р., що регламентує оцінювання знань студентів за заочною формою навчання (https://nlu.edu.ua/files/norm_doc/polozhennia_monitoryng_znan_stud_zminy_20160626.pdf).</p> <p>Зазначені документи розміщено на сайті Університету (https://nlu.edu.ua), чим забезпечено вільний доступ до них здобувачів вищої освіти та викладачів.</p>
<p>Яким чином ці процедури забезпечують об'єктивність екзаменаторів? Якими є процедури запобігання та врегулювання конфлікту інтересів? Наведіть приклади застосування відповідних процедур на ОП</p>	<p>Об'єктивність екзаменаторів, що є принципом академічної доброчесності та етичною нормою викладацької діяльності, та запобігання конфлікту інтересів забезпечуються:</p> <ul style="list-style-type: none"> – неперервністю та відкритістю результатів поточного контролю знань студентів протягом усього періоду вивчення навчальної дисципліни, обґрунтованістю результатів підсумкового контролю; – комплексним підходом до контролю знань шляхом застосування різних за змістом, організацією та рівнем контрольних заходів, що дає можливість виявити дійсний рівень знань студентів; – організацією діяльності студентів із самоконтролю знань; – застосуванням інтерактивних форм контролю, що передбачають активну

	<p>участь групи в оцінюванні якості виконання завдань її учасниками.</p> <p>Процедури врегулювання конфлікту інтересів як суперечності між приватними інтересами членів університетської спільноти та їх посадовими обов'язками визначено у «Кодексі академічної етики Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого» (розділи III, IV), затвердженим Рішенням Вченої ради Університету (протокол № 1 від 31.08.2018р.).</p> <p>Протягом усього періоду здійснення навчального процесу на ОП (вересень 2018 р. – вересень 2019 р.) не було випадків задокументованого конфлікту інтересів.</p>
<p>Яким чином процедури ЗВО урегулюють порядок повторного проходження контрольних заходів? Наведіть приклади застосування відповідних правил на ОП</p>	<p>У «Положенні про моніторинг знань студентів Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого» (п. 4.8), затвердженому наказом ректора від 26.06. 2015 р. № 127, визначено, що ліквідація академічної заборгованості відбувається з урахуванням вимог «Положення про організацію освітнього процесу в Національному юридичному університеті імені Ярослава Мудрого», наказів ректора, розпоряджень проректорів, директорів інститутів (деканів факультетів), завідувачів кафедр.</p> <p>Порядок та процедури повторного проходження студентами контрольних заходів визначено у «Положенні про організацію освітнього процесу у Національному юридичному університеті імені Ярослава Мудрого», відповідно до якого студентам дозволяється ліквідувати академічну заборгованість протягом часу, визначеного наказом ректора. Повторне складання екзаменів (заліків) допускається не більше двох разів із кожної дисципліни: один раз викладачу, другий – комісії, яка створюється директором інституту (деканом факультету) за погодженням із завідувачем кафедри.</p> <p>Зазначені процедури застосовувалися на ОП:</p> <ul style="list-style-type: none"> – до повторного складання екзаменів (заліків) за навчальними дисциплінами першого семестру було допущено 20 студентів денної та заочної форм навчання; – до повторного складання екзаменів (заліків) за навчальними дисциплінами другого семестру було допущено 26 студентів денної та заочної форм навчання. <p>Повторне складання екзаменів (заліків) здійснювалось один раз, повторного складання екзаменів (заліків) комісії не було.</p>

<p>Яким чином процедури ЗВО урегульовують порядок оскарження процедури та результатів проведення контрольних заходів? Наведіть приклади застосування відповідних правил на ОП</p>	<p>Порядок оскарження процедури та результатів проведення контрольних заходів визначено у «Положенні про організацію освітнього процесу у Національному юридичному університеті імені Ярослава Мудрого», затвердженому наказом ректора Університету від 26.06.2015 р. № 128, (п. 3.12), відповідно до якого студент може оскаржити результати складання іспиту або заліку протягом 24 годин після його складання шляхом подачі заяви проректору з навчальної роботи, в якій мають бути наведені факти необ'єктивності оцінювання. За результатами розгляду заяви проректором із навчальної роботи створюється комісія, до складу якої входять завідувач відповідної кафедри та два викладачі кафедри із числа професорів і доцентів. До комісії не може входити викладач, дії якого оскаржуються.</p> <p>Протягом усього періоду здійснення навчального процесу на ОП (вересень 2018 р. – вересень 2019 р.) не було випадків оскарження студентами процедури та результатів проведення контрольних заходів.</p>
<p>Які документи ЗВО містять політику, стандарти і процедури дотримання академічної доброчесності?</p>	<p>Політику, стандарти і процедури дотримання академічної доброчесності визначено у «Кодексі академічної етики Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого», затвердженому Рішенням Вченої ради Університету (протокол № 1 від 31.08.2018 р.). Документ оприлюднено на сайті Університету – https://nlu.edu.ua/files/norm_doc/kodeks_academichnoyi_etyky.pdf.</p> <p>Дотримання академічної доброчесності:</p> <p>1) педагогічними, науково-педагогічними й науковими працівниками передбачає: посилення на джерела інформації у разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей; дотримання норм законодавства про авторське право і суміжні права; надання достовірної інформації про методики і результати досліджень, джерела використаної інформації та власну педагогічну (науково-педагогічну, творчу) діяльність; контроль за дотриманням академічної доброчесності здобувачами освіти; об'єктивне оцінювання результатів навчання;</p> <p>2) здобувачами освіти передбачає: самостійне виконання навчальних завдань, завдань поточного й підсумкового контролю результатів навчання (до осіб з особливими освітніми потребами ця вимога застосовується з урахуванням їх індивідуальних потреб і можливостей); посилення на джерела інформації у разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей; дотримання норм законодавства про авторське право і суміжні права; надання достовірної інформації про результати власної навчальної (наукової, творчої) діяльності,</p>

	використані методики досліджень і джерела інформації.
<p>Які технологічні рішення використовуються на ОП як інструменти протидії порушенням академічної доброчесності?</p>	<p>1. Ефективним технологічним рішенням щодо здійснення протидії порушенням принципів академічної етики у формах плагіату, самоплагіату, фабрикації, фальсифікації, списування є впровадження в Університеті спеціалізованого програмного забезпечення (Антиплагіатної Інтернет-системи StrikePlagiarism.com) для виявлення академічного плагіату на основі встановлених правил його використання. ОП передбачена перевірка випускних кваліфікаційних робіт студентів на виявлення текстових запозичень.</p> <p>2. Дієвим інструментом запобігання академічному плагіату є репозиторій ВКР студентів і наукових праць співробітників університету, що забезпечує можливість тестового порівняння наукових творів із метою виявлення недобросовісного використання наукових та інформаційних джерел, самоплагіату, фальсифікації аргументів і висновків тощо.</p> <p>3. Важливим заходом із запобігання порушенням академічної доброчесності у формі необ'єктивного оцінювання як свідомого завищення або заниження оцінки результатів навчання здобувачів освіти є процедура внесення результатів поточного контролю до відповідних модулів АСУ навчальним процесом Університету. Програмний комплекс «АСУ навчальним закладом» поєднує безліч пов'язаних між собою програм, які забезпечують управління вишем в єдиному інформаційному просторі, і включає в себе модулі, що працюють в середовищі Windows та Web портал.</p>
<p>Яким чином ЗВО популяризує академічну доброчесність серед здобувачів вищої освіти ОП?</p>	<p>Популяризація принципів академічної доброчесності серед здобувачів вищої освіти ОП спрямована на формування нульової толерантності майбутніх професіоналів з економіки та бізнес-консалтингу до будь-яких форм їх порушень як при здійсненні власних професійних дій, так і співробітниками підприємств, діловими партнерами тощо шляхом імплементації її принципів у навчальний процес та культуру Університету. З цією метою Університетом здійснюються заходи, спрямовані на формування у здобувачів вищої освіти культури академічної доброчесності на основі розуміння важливості дотримання принципів академічної етики у процесі навчання, негативного ставлення до проявів академічної недоброчесності. Поширенню принципів академічної етики у студентській спільноті Університету сприяють:</p> <ul style="list-style-type: none"> – інформування про заходи запобігання проявам академічної недоброчесності та їх реалізацію в Університеті;

	<ul style="list-style-type: none"> – обговорення у студентських групах принципів академічної етики, стану їх запровадження в Університеті, неприпустимості їх порушення; – діяльність викладачів із роз'яснення студентам принципів академічної етики, важливості їх дотримання у навчальному процесі; – включення вимог щодо дотримання принципів академічної етики у методичні матеріали з підготовки студентами доповідей, рефератів, виступів на студентських наукових конференціях, випускних кваліфікаційних робіт та ін.; – забезпечення вільного доступу студентів до документів Університету, присвячених питанням академічної етики.
<p>Яким чином ЗВО реагує на порушення академічної доброчесності? Наведіть приклади відповідних ситуацій щодо здобувачів вищої освіти відповідної ОП</p>	<p>У «Кодексі академічної етики» визначено, що Університет не буде терпіти академічну нечесність (фальсифікацію даних, шахрайство, крадіжку, плагіат, підкуп, купівлю та продаж творів, презентацію твору інших авторів як власного, невинуватого співавторство, обман під час іспитів та ін.). В Університеті діє Комісія з академічної етики, яка має право отримувати і розглядати заяви щодо порушення «Кодексу академічної етики» і надавати пропозиції щодо накладання відповідних санкцій.</p> <p>За порушення академічної доброчесності:</p> <p>1) педагогічні, науково-педагогічні й наукові працівники можуть бути притягнені до такої академічної відповідальності, як: відмова у присудженні наукового ступеня чи присвоєнні вченого звання; позбавлення присудженого наукового (освітньо-творчого) ступеня чи присвоєного вченого звання; відмова у присвоєнні або позбавлення присвоєного педагогічного звання, кваліфікаційної категорії та ін.;</p> <p>2) здобувачі освіти можуть бути притягнені до такої академічної відповідальності: повторне проходження оцінювання (контрольна робота, іспит, залік тощо); повторне проходження відповідного освітнього компонента освітньої програми; відрахування із закладу освіти; позбавлення академічної стипендії; позбавлення наданих пільг з оплати навчання.</p> <p>Протягом усього періоду здійснення навчального процесу на ОП (вересень 2018 р. – вересень 2019 р.) не було задокументованих випадків порушення академічної доброчесності викладачами та здобувачами вищої освіти.</p>

6. Людські ресурси

<p>Яким чином під час конкурсного добору викладачів ОП забезпечується необхідний рівень їх професіоналізму?</p>	<p>Конкурсний добір викладачів здійснюється на основі критеріїв, застосування яких забезпечує необхідний рівень їх професіоналізму:</p> <ul style="list-style-type: none">– відповідність вимог і процедур цілям і програмним результатам ОП;– відповідність вимог і процедур нормам чинного законодавства України, принципам, визначеним у документах Університету, що регламентують кадрове забезпечення освітніх програм;– критерії академічної кваліфікації щодо володіння учасниками конкурсу компетенціями, що відповідають цілям, змісту та програмним результатам ОП;– критерії професійної кваліфікації щодо наявності у учасників конкурсу досвіду професійної діяльності з викладання навчальних дисциплін ОП відповідно до Ліцензійних умов освітньої діяльності (Постанова КМУ від 30.12.2015 р. № 1187). <p>Процедури конкурсного добору є прозорими, регламентованими, орієнтованими на забезпечення ОП викладачами, які володіють необхідними компетенціями відповідно до цілей і програмних результатів ОП, здатні до фахового викладання навчальних дисциплін ОП та забезпечення її успішної реалізації.</p> <p>Університет вживає всі необхідні заходи щодо залучення до ОП кращих викладачів. З цією метою здійснюється перерозподіл навантаження штатних викладачів на користь ОП, залучаються професіонали з інших ЗВО на умовах сумісництва та погодинної оплати. Зараз у ОП задіяні 7 докторів наук, професорів, 17 кандидатів наук, доцентів.</p> <p>Конкурсний добір викладачів ОП забезпечив стабільність її кадрового складу, високий професіоналізм викладання навчальних дисциплін.</p>
<p>Опишіть, із посиланням на конкретні приклади, яким чином ЗВО залучає роботодавців до організації та реалізації освітнього процесу</p>	<p>Університет залучає роботодавців до організації та реалізації освітнього процесу відповідно до укладених з ними меморандумів про співробітництво за напрямками:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Консультування з роботодавцями на етапі розроблення ОП з метою виявити та врахувати вимоги роботодавців щодо програмних компетентностей і результатів ОП, переліку та змісту навчальних дисциплін, напрямів і методів практичної підготовки.

	<p>2. Підготовка роботодавцями експертних висновків щодо змісту ОП з точки зору практиків консалтингової діяльності. Враховано пропозиції:</p> <p>директора юридичної фірми «Глобус» щодо необхідності забезпечення якісної правової підготовки майбутніх бізнес-консультантів;</p> <p>директора-розпорядника консалтингової фірми «СІТ-Консалт» щодо доцільності формування у студентів знань з ведення комплексного консалтингового бізнесу, урізноманітнення форм стажування студентів і баз практики;</p> <p>директора «Інституту незалежної оцінки» щодо доповнення ОП навчальною дисципліною / спеціальною темою «Впровадження цифрових технологій у процес консультування».</p> <p>3. Постійна співпраця з роботодавцями з питань якісної практичної підготовки студентів. Роботодавці надають можливість стажування викладачам кафедри та забезпечують проходження студентами практики за ОП. Базами практики студентів ОП у 2018-2019 навчальному році були: юридична фірма «Глобус», консалтингова фірма «СІТ-Консалт», адвокатська контора «Полекс», ТОВ «Інститут незалежної оцінки», НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку НАПрН України.</p>
<p>Опишіть, із посиланням на конкретні приклади, яким чином ЗВО залучає до аудиторних занять на ОП професіоналів-практиків, експертів галузі, представників роботодавців</p>	<p>До навчального процесу за ОП залучаються професіонали-практики, які є «внутрішніми» та «зовнішніми». Особливістю кадрового складу Університету є поєднання його співробітниками викладацької та практичної діяльності у певних галузях права, економіки, бізнес-консалтингу.</p> <p>До аудиторних занять на ОП як «внутрішні» професіонали-практики залучаються викладачі Університету, які мають значний досвід не тільки викладацької, а й консультаційної діяльності. Серед них, наприклад, відомий податковий консультант, д.ю.н., проф., зав. кафедрою фінансового права, перший віце-президент АПН України М. П. Кучерявенко; консультант із питань інтелектуальної власності, радник юридичної фірми ILF, к.ю.н., доц. кафедри господарського права І. А. Селіванова; сертифікований оцінювач нерухомості та бізнесу, д.е.н., проф. кафедри економічної теорії О. А. Гриценко; провідний фінансовий консультант з питань страхування, д.е.н., проф. кафедри економічної теорії Л. В. Нечипорук та ін.</p> <p>Університет залучає до ОП «зовнішніх» професіоналів-практиків і роботодавців, наприклад, консультанта з питань інтелектуальної власності,</p>

	<p>патентного повіреного З. С. Шейхову; відомого адвоката, консультанта з правових питань, д.ю.н. М. Г. Ісакова та ін. Їх діяльність із передавання студентам професійного досвіду здійснюється відповідно до меморандумів про співпрацю.</p> <p>Опитування здобувачів вищої освіти продемонструвало високу зацікавленість студентів у професійному спілкуванні з практиками консалтингу та роботодавцями.</p>
<p>Опишіть, яким чином ЗВО сприяє професійному розвитку викладачів ОП? Наведіть конкретні приклади такого сприяння</p>	<p>Університет має досконалу систему професійного розвитку викладачів, принципи та форми якого визначено у Статуті Університету, у розділі 9 «Коллективного договору між ректором та профспілковим комітетом первинної профспілкової організації Університету на 2017-2020 роки», схваленого конференцією трудового колективу (протокол № 2 від 27.12.2016 р.).</p> <p>Підвищення кваліфікації викладачів здійснюється за навчальними планами та програмами у таких формах: навчання за програмою підвищення кваліфікації; стажування, у тому числі в закордонних закладах, не більше 6 місяців один раз на п'ять років; участь у семінарах, практикумах, тренінгах, вебінарах, майстер-класах тощо. Викладачі самостійно обирають конкретні форми, види, напрями та бази підвищення кваліфікації.</p> <p>У період підготовки ОП підвищення кваліфікації пройшли 7 викладачів кафедри економічної теорії, що сприяло набуттю знань та досвіду якісного розроблення та реалізації у навчальному процесі освітніх компонентів ОП, наукового та методичного забезпечення підготовки здобувачів вищої освіти за ОП відповідно до сучасних критеріїв та вимог.</p> <p>Зав. каф., проф. Шевченко Л. С. пройшла науково-педагогічне стажування «Інноваційні освітні технології: європейський досвід та його впровадження в підготовку фахівців з економіки та управління» за спеціальністю 051 «Економіка» (профіль: Бізнес-економіка, Бізнес-консалтинг) у Балтійському науково-дослідному інституті проблем трансформації економічного простору (Латвія, м. Рига, 22-31 липня 2019 р.).</p>
<p>Продемонструйте, що ЗВО стимулює розвиток викладацької майстерності</p>	<p>В Університеті створено й впроваджено ефективну систему моральних стимулів і матеріального заохочення науково-педагогічних працівників до підвищення їх викладацької майстерності та професійного рівня.</p> <p>Моральне стимулювання науково-педагогічних працівників Університету здійснюється у таких формах, як: Подяка ректора Університету за досягнення</p>

	<p>працівником високих результатів викладацької та наукової діяльності, Почесна грамота за вагомий особистий внесок у розвиток освіти та інші форми морального заохочення викладачів до їх професійного зростання, Почесний знак (орден) Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого. Значним моральним стимулом є присвоєння провідним фахівцям Університету за вагомі заслуги в освіті та науці звання «Заслужений професор Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого». Наприклад, це звання присвоєно д.е.н., проф., зав. кафедрою економічної теорії Шевченко Л. С., яка викладає авторські навчальні дисципліни на ОП. Їй же вручено Почесний знак (орден) Університету III ступеня.</p> <p>В Університеті діє система матеріального стимулювання науково-педагогічних працівників. Наприклад, у розділі 5 «Колективного договору між ректором та профспілковим комітетом первинної профспілкової організації Університету на 2017-2020 роки», схваленого конференцією трудового колективу (протокол № 2 від 27.12.2016 р.), визначено умови надання науково-педагогічним працівникам Університету премії за підсумками діяльності за рік.</p>
--	---

7. Освітнє середовище та матеріальні ресурси

<p>Продемонструйте, яким чином фінансові та матеріально-технічні ресурси (бібліотека, інша інфраструктура, обладнання тощо), а також навчально-методичне забезпечення ОП забезпечують досягнення визначених ОП цілей та програмних результатів навчання?</p>	<p>В Університеті створено розгалужену систему матеріально-технічного забезпечення навчального процесу, що дозволяє реалізувати ОП на високому якісному рівні, досягти її цілей та програмних результатів.</p> <p>Матеріальна база – це 20 навчальних корпусів, 16 гуртожитків, Палац студентів, навчально-бібліотечний комплекс та інші будівлі у Харкові, Києві й Полтаві, загальною площею 232701 м².</p> <p>Бібліотека забезпечує відкритий доступ до бібліотечних фондів, має понад 100 комп'ютеризованих робочих місць. Загальна кількість читачів понад 11 тис. осіб, загальний фонд нараховує понад 1,303 млн видань. Фонд укомплектовано підручниками у відношенні 1:5, створено електронну бібліотеку праць учених і бібліотеку електронних копій раритетних видань.</p> <p>Створено інформаційно-телекомунікаційна мережу, Центр інформаційного й технічного забезпечення навчального процесу. Усі навчальні корпуси з'єднані в єдину локальну мережу. У 40 залах установлено аудіоапаратуру, а понад 20 із них оснащені й відеоапаратурою.</p>
---	---

	<p>На підготовку кадрів Університету на 2018 р. визначено і затверджено МОН України загальний фонд у сумі 213,3 млн грн. Бюджетні кошти використано повністю за цільовим призначенням. Заборгованості, зокрема зі стипендій, немає. Доходи по спеціальному фонду у 2018 р. склали 180,6 млн грн, зокрема надходження за послуги, що надаються Університетом згідно з основною діяльністю, – 122,3 млн грн.</p> <p>Науково-методичний комплекс ОП повністю забезпечує якісне навчання, постійно доповнюється та оновлюється.</p>
<p>Продемонструйте, яким чином освітнє середовище, створене у ЗВО, дозволяє задовольнити потреби та інтереси здобувачів вищої освіти ОП? Які заходи вживаються ЗВО задля виявлення і врахування цих потреб та інтересів?</p>	<p>Виявлення потреб та інтересів здобувачів вищої освіти ОП здійснюється на основі спілкування зі студентами, анкетування. Результати оцінювання студентами освітнього середовища, що включає освітньо-методичні, інформаційні, культурні комплекси та соціальну інфраструктуру, свідчать, що в Університеті створено всі необхідні умови здійснення якісного навчального процесу, професійної підготовки, культурного та фізичного розвитку та соціальної реалізації здобувачів вищої освіти.</p> <p>Наприклад, позитивні відгуки студентів має електронне освітньо-наукове середовище, складовими якого є електронні персональні бібліографічні покажчики, електронні бібліографічні видання, веб-огляди книг та online виставки з актуальних питань права, економіки, бізнес-консалтингу. Про популярність цих ресурсів свідчать результати анкетування, згідно з якими 93 % читачів бібліотеки вважають електронні ресурси важливим інформаційним продуктом в освітній і науковій діяльності і головним засобом отримання необхідної інформації дистанційно.</p> <p>Університет має розвинену соціальну інфраструктуру, до якої, зокрема, входять студентські гуртожитки квартирного типу. Спортивну базу складають близько 50 спортивних залів та споруд, басейнів, стадіонів, тренажерних залів, об'єднаних у навчально-спортивні комплекси, які є в усіх навчальних корпусах та гуртожитках. Центром культурного удосконалення й зростання є Палац студентів.</p> <p>Університет забезпечує відкритий та безоплатний доступ до відповідної інфраструктури та ресурсів.</p>
<p>Опишіть, яким чином ЗВО забезпечує безпечність освітнього середовища для життя та здоров'я здобувачів вищої освіти (включаючи психічне здоров'я)?</p>	<p>88,2% студентів задоволені освітнім середовищем, створеним в Університеті, вважають його безпечним для власного життя і здоров'я. Цьому сприяють:</p>

	<ul style="list-style-type: none"> – створення системи відповідальності за протипожежний та санітарний стан, охорону будівель, майна; – створення у трудовому колективі обстановки нетерпимості до порушення трудової дисципліни, вимогливості до працівників, які несумлінно виконують трудові обов'язки, порушують норми моралі і педагогічної етики; – створення належних умов для роботи у навчальних приміщеннях (придатні меблі, підтримання нормальної температури, освітлення тощо); – заборона перебування у приміщеннях у верхньому одязі, головних уборах; паління; вживання спиртних напоїв і наркотичних засобів; – створення безпечних умов праці учасників освітнього процесу, побуту й зниження захворюваності, організація роботи з охорони праці; – створення належного соціально-педагогічного середовища, що сприяє формуванню серед студентства етичних, духовних й культурних цінностей, набуттю корисного соціального досвіду; – сприяння діяльності студентського омбудсмена та органів студентського самоврядування з забезпечення освітнього процесу. <p>В Університеті працює Соціально-психологічна лабораторія, фахівці якої мають спеціальну підготовку й досвід психологічного консультування, допомагають студентам поліпшити якість свого життя, особистих і сімейних відносин, ефективно впоратися з різними проблемами, у тому числі тривожними або депресивними станами.</p>
<p>Опишіть механізми освітньої, організаційної, інформаційної, консультативної та соціальної підтримки здобувачів вищої освіти? Яким є рівень задоволеності здобувачів вищої освіти цією підтримкою відповідно до результатів опитувань?</p>	<p>Підтримка здобувачів вищої освіти за ОП здійснюється на основі організації ефективної комунікації в освітньому процесі, використання її формальних (лекції, практичні заняття, консультації, збори студентів, що проводяться деканатом фінансово-правового факультету та кафедрою економічної теорії та ін.) і неформальних форм (спілкування зі студентами декана та співробітників деканату, викладачів кафедр і працівників їх лабораторій, співробітників різних служб і підрозділів Університету, наприклад, бібліотеки, адміністративних служб та ін.), а також різноманітних каналів комунікацій, включаючи канали online.</p> <p>Освітня підтримка забезпечується якісною роботою співробітників деканату фінансово-правового факультету, декана І. В. Борисенка, колективу кафедри економічної теорії та викладачів інших кафедр Університету, задіяних у ОП, працівників бібліотеки, яким вдалося сформувати ефективну взаємодію зі</p>

	<p>студентами, забезпечити якісні комунікації та міжособистісні відносини, взаємну довіру та лояльне ставлення.</p> <p>Ефективним заходом освітньої підтримки студентів ОП є опублікування на Facebook-сторінках кафедри консультацій викладачів із певних навчальних дисциплін. Наприклад, у 2018-2019 навчальному році на Facebook-сторінці кафедри «Consulting forever» було опубліковано понад 35 консультацій із навчальних дисциплін «Сучасні економічні теорії», «Економічна теорія сфери послуг», «Економіка та організація консалтингової діяльності», «Стратегічний бізнес-консалтинг» та ін.</p> <p>Організаційну підтримку здобувачів вищої освіти здійснюють адміністративні підрозділи Університету, співробітники яких взаємодіють зі студентами, дотримуючись принципів академічної етики. Наприклад, навчальний відділ Університету формує розклад занять на ОП, ураховуючи потреби здобувачів вищої освіти, забезпечуючи належний рівень навчального навантаження студентів у освітньому процесі. Адміністративні підрозділи Університету своєчасно та ефективно відповідають на запити студентів, надають необхідну підтримку у вирішенні їх проблем.</p> <p>Інформаційна підтримка здобувачів вищої освіти на ОП здійснюється шляхом використання інформаційно-телекомунікаційної мережі Університету, Інтернет-ресурсів, здійснення особистого спілкування викладачів і студентів, комунікацій online. Новою формою інформаційної підтримки студентів ОП є опублікування на Facebook-сторінках кафедри економічної теорії відомостей з організації навчального процесу.</p> <p>Консультаційна і соціальна підтримка студентів ОП спрямована на надання їм допомоги з боку викладачів, співробітників адміністративних і навчальних підрозділів у вирішенні питань, пов'язаних із проживанням у гуртожитках, охороною здоров'я, працевлаштуванням, відносинах у студентських колективах, психологічною підтримкою тощо.</p> <p>У цілому опитування здобувачів вищої освіти за ОП продемонструвало їх позитивну оцінку якості їх підтримки та комунікацій в освітньому процесі.</p>
<p>Яким чином ЗВО створює достатні умови для реалізації права на освіту особами з особливими освітніми потребами? Наведіть посилання на конкретні приклади створення таких умов на ОП (якщо такі були)</p>	<p>В Університеті створено необхідні умови для успішного навчання здобувачів вищої освіти з особливими освітніми потребами.</p> <p>На етапі вступу до Університету абітурієнтам з особливими освітніми потребами, а саме:</p>

	<p>– особам з інвалідністю внаслідок війни відповідно до пунктів 10-14 статті 7 Закону України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту»;</p> <p>– особам, яким Законом України «Про статус і соціальний захист громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи» надане право на прийом без екзаменів до державних закладів вищої освіти за результатами співбесіди;</p> <p>– особам з інвалідністю, які неспроможні відвідувати Університет (за рекомендацією органів охорони здоров'я та соціального захисту населення), відповідно до «Правил прийому до Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого», надається право проходити вступні випробування у формі співбесіди та в разі позитивного висновку право на зарахування до Університету. Якщо такі особи рекомендовані до зарахування на відкриту або фіксовану (закриту) конкурсну пропозицію, вони зараховуються на місце державного замовлення.</p> <p>На етапі навчання Університет забезпечує необхідні матеріальні, навчальні, соціальні умови для ефективної адаптації здобувачів вищої освіти з особливими потребами до освітнього процесу. Наприклад, реалізацію індивідуальної освітньої траєкторії, використання технології дистанційного навчання. Зі студентами проводяться індивідуальні заняття, консультації, контрольні заходи тощо.</p>
<p>Яким чином у ЗВО визначено політику та процедури врегулювання конфліктних ситуацій (включаючи пов'язаних із сексуальними домаганнями, дискримінацією та корупцією)? Яким чином забезпечується їх доступність політики та процедур врегулювання для учасників освітнього процесу? Якою є практика їх застосування під час реалізації ОП?</p>	<p>Політику та процедури врегулювання конфліктних ситуацій (включаючи пов'язаних із сексуальними домаганнями, дискримінацією та корупцією) визначають:</p> <p>1) «Кодекс академічної етики Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого» (затверджений рішенням Вченої ради Університету (протокол № 1 від 31.08.2018 р.), введений в дію наказом ректора № 204 від 31.08.2018 р.);</p> <p>2) «Положення про комісію з академічної етики Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого» (затверджено Рішенням вченої ради Університету (протокол № 1 від 31.08.2018 р.), введено в дію наказом ректора № 204 від 31.08.2018 р.).</p> <p>До повноважень Комісії входить: моніторинг дотримання членами університетської спільноти етичних норм поведінки, встановлених Конституцією України, законами України «Про освіту», «Про вищу освіту» і</p>

Кодексом академічної етики Університету; сприяння формуванню активної громадянської позиції студентів і співробітників Університету; надання консультацій з питань академічної доброчесності та інших правил академічної етики; розгляд заяв щодо порушення етичних норм поведінки і надання за результатами розгляду відповідних рекомендацій ректору (вченій раді) Університету; ініціювання змін і доповнень до Кодексу академічної етики Університету (п. 3 Положення).

Комісія з академічної етики – колегіальний орган, який приймає рішення про відповідність дій членів університетської спільноти вимогам цього Кодексу та розглядає конфліктні ситуації. У разі надходження заяви від члена університетської спільноти про порушення цього Кодексу комісія перевіряє факти. У випадку їх підтвердження до порушника застосовуються види відповідальності, передбачені законами України, цим Кодексом і локальними нормативно-правовими актами Університету. Комісія розглядає пропозиції членів університетської спільноти із вдосконалення її роботи. Щорічно Комісія проводить аналіз виконаної роботи та надає звіт на затвердження конференції трудового колективу Університету (розділ III Кодексу).

У 2019 році Комісією з академічної етики розглянуто 11 заяв студентів щодо неетичної та недоброчесної поведінки викладачів Університету, прийнято рішення щодо подання рекомендацій ректору Університету щодо накладення на винну особу дисциплінарного стягнення у вигляді догани (подання розглянуто ректором Університету й задоволено в повному обсязі).

Під час реалізації ОП конфліктних ситуацій, пов'язаних з порушеннями принципів академічної етики, не було.

Відповідно до ст. 19 Закону України «Про запобігання корупції» від 14 жовтня 2014 року № 1700-VII (зі змінами 2019 р.) в Університеті сформовано робочу групу з розроблення Антикорупційної програми Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, створено відділ із питань запобігання та виявлення корупції, що діє на основі Положення, керівник – Орловський Р. С. На постійній основі діє телефон «гарячої лінії» (704-89-19). Під час реалізації ОП задокументованих випадків корупції не було.

8. Внутрішнє забезпечення якості освітньої програми

<p>Яким документом ЗВО регулюються процедури розроблення, затвердження, моніторингу та періодичного перегляду ОП? Наведіть посилання на цей документ, оприлюднений у відкритому доступі в мережі Інтернет</p>	<p>Основні принципи моніторингу, оновлення та перегляду освітніх програм в Університеті визначено в:</p> <p>Статуті Університету, затвердженому Наказом МОН від 25.06.2018 р. № 688, у якому закріплено принципи та процедури внутрішнього забезпечення якості освіти (https://nlu.edu.ua/files/norm_doc/statut_nlu_20180625.pdf);</p> <p>«Стратегічному плані розвитку Університету на 2018–2024 роки» (https://nlu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/068.pdf);</p> <p>«Положенні про організацію освітнього процесу в Національному юридичному університеті імені Ярослава Мудрого», затвердженому наказом ректора Університету від 26.06.2015 р. № 128 (зі змінами) (https://nlu.edu.ua/files/norm_doc/polozhennia_organizaciu_osvit_procесу.pdf).</p>
<p>Опишіть, яким чином та з якою періодичністю відбувається перегляд ОП? Які зміни були внесені до ОП за результатами останнього перегляду, чим вони були обґрунтовані?</p>	<p>У розділі 2 Статуту Університету визначено, що завданням Університету є постійне оновлення, моніторинг та періодичний перегляд освітніх програм.</p> <p>ОП упроваджено в освітній процес Університету у 2018 р., коли було здійснено перший набір здобувачів вищої освіти за ОП на 1 курс магістратури денного та заочного відділень фінансово-правового факультету. Після першого та другого семестрів 2018-2019 навчального року на основі аналізу результатів контролю та оцінювання навчальних досягнень здобувачів вищої освіти за ОП, опитувань студентів і викладачів, співбесід із роботодавцями, з якими співпрацювали розробники програми на етапі її підготовки, а також із роботодавцями, підприємства яких є базами практики, вивчення їх експертних висновків були виявлені певні недоліки першого етапу реалізації ОП та визначені завдання її удосконалення, до здійснення яких були залучені всі викладачі ОП. Насамперед, це стосувалося методів, технологій, методичного та інформаційного забезпечення освітнього процесу за ОП. Наприклад, було здійснено:</p> <ol style="list-style-type: none">1) перегляд співвідношення між монологічними (пояснення, розповідь) і інтерактивними методами викладання та вивчення студентами навчальних дисциплін (групові дискусії, «мозковий штурм» та ін.) на користь останніх. У межах практичних занять було збільшено час на групові дискусії з проблемних питань економіки та консалтингу, що сприяє формуванню у студентів умінь чітко й доказово формулювати власні висновки, науково обґрунтовувати їх,

	<p>переконливо та недвозначно доносити до аудиторії власну позицію;</p> <p>2) упровадження в освітній процес технології «перевернуте навчання», результатом якої є оволодіння студентами методами та навичками самостійної роботи з вивчення навчальних дисциплін, систематизації самостійно отриманих знань, їх використання на лекціях і практичних заняттях, що формує у здобувачів вищої освіти здатності до самостійного навчання, розуміння важливості для професійної діяльності неперервної освіти, розвиває особисті здібності;</p> <p>3) удосконалення методичного забезпечення навчального процесу та забезпечення відкритого доступу студентів ОП до електронних конспектів лекцій та інших матеріалів;</p> <p>4) розвиток системи інформування студентів ОП, зокрема у мережі Інтернет.</p>
<p>Продемонструйте, із посиланням на конкретні приклади, як здобувачі вищої освіти залучені до процесу періодичного перегляду ОП та інших процедур забезпечення її якості, а їх позиція береться до уваги під час перегляду ОП</p>	<p>Освітній процес за ОП базується на співпраці викладачів і здобувачів вищої освіти з питань її реалізації та оновлення, забезпечення необхідного рівня якості. Для викладачів ОП зворотній зв'язок із студентами є одним із найважливіших каналів отримання інформації щодо недоліків навчального процесу, вимог студентів до його якості, пропозицій з удосконалення ОП.</p> <p>Здобувачі вищої освіти за ОП залучаються до діяльності з забезпечення її якості, оновлення та розвитку шляхом:</p> <p>1) спілкування викладачів із студентами при проведенні практичних занять, консультацій, співбесід із метою виявлення їх оцінок якості викладання навчальних дисциплін і пропозицій;</p> <p>2) опитування у студентських групах, що надає можливість своєчасного виявлення зауважень здобувачів вищої освіти щодо якості викладання певних навчальних дисциплін та застосування необхідних заходів;</p> <p>3) анкетування студентів із питань змісту, реалізації, якості та напрямів удосконалення ОП. У період 2018-2019 навчального року було проведено опитування студентів ОП на основі розробленої викладачами кафедри анкети, яка включала 30 питань з усіх аспектів ОП і поширювалася через Google форму. Серед них: Чи берете ви участь у перегляді змісту освітньої програми, навчального плану спеціальності з метою поліпшення їх якості? Чи були ви залучені до процедур забезпечення якості освітньої програми? та ін. Результати анкетування враховано при розробленні і застосуванні заходів підвищення</p>

	якості викладання на ОП.
<p>Яким чином студентське самоврядування бере участь у процедурах внутрішнього забезпечення якості ОП</p>	<p>Залученню здобувачів вищої освіти до процедур забезпечення якості ОП сприяє співпраця викладачів і студентів з органами студентського самоврядування, серед яких: Студентський Сенат, Ради студентського самоврядування інститутів/факультетів, Студентські ради гуртожитків, Студентський омбудсмен, діяльність яких регулюється внутрішніми документами Університету: Статутом Університету (розділ 5, пп. 5.1-5.10), Положенням про студентське самоврядування Університету, затвердженим Конференцією студентів (протокол № 2 від 20.12.2018 р.).</p> <p>Залучення органів студентського самоврядування Університету, фінансово-правового та інших факультетів та інститутів здійснювалось на всіх етапах розроблення та реалізації ОП, забезпечення її якості та вдосконалення:</p> <ul style="list-style-type: none"> - на етапі ініціювання та розроблення ОП органи студентського самоврядування брали активну участь у з'ясуванні оцінок студентами доцільності й актуальності ОП для їх професійної підготовки, в її просуванні у студентській спільноті; - на етапі реалізації ОП органи студентського самоврядування активно співпрацюють із викладачами кафедр щодо залучення здобувачів вищої освіти: <p>1) до заходів з оцінювання рівня якості освітніх компонентів ОП, зокрема до здійснення опитувань, анкетування та ін. Їх діяльність у цьому напрямі сприяла зацікавленому та неформальному ставленню студентів до відповідей на питання анкет; 2) до розроблення та здійснення заходів удосконалення ОП, підвищення якості навчального процесу.</p>
<p>Продемонструйте, із посиланням на конкретні приклади, як роботодавці безпосередньо або через свої об'єднання залучені до процесу періодичного перегляду ОП та інших процедур забезпечення її якості</p>	<p>Статутом Університету, «Положенням про організацію освітнього процесу» передбачено залучення роботодавців до процесів розроблення, реалізації, удосконалення освітніх програм, оцінки їх якості.</p> <p>Роботодавці залучаються до оцінки і удосконалення ОП у таких формах:</p> <ul style="list-style-type: none"> 1) спілкування викладачів ОП з роботодавцями з метою з'ясування їх вимог до якості професійної підготовки здобувачів вищої освіти, її оцінки, пропозицій щодо напрямів оновлення освітніх компонентів ОП, удосконалення практичної підготовки та організації баз практики; 2) надання роботодавцями експертних висновків щодо ОП та рекомендацій з її удосконалення. Кафедрою економічної теорії отримано і проаналізовано експертні висновки керівників юридичної фірми «Глобус», консалтингових

	<p>фірм «СІТ-Консалт» та «Інститут незалежної оцінки». При вдосконаленні ОП враховано такі пропозиції роботодавців, як: включення у навчальний план обов'язкових навчальних дисциплін з правових основ бізнес-консалтингу; у програми навчальних дисциплін з певних видів консалтингової діяльності – питання щодо їх правового регулювання; введення в навчальний план дисциплін за вибором студента з психології міжособистісних відносин у сфері бізнес-консалтингу, з упровадження цифрових технологій у процес консультування; залучення студентів до розроблення та здійснення програм соціальної відповідальності консалтингових фірм, саморегульованих організацій консультантів та їх професійних об'єднань, сприяння спілкуванню на ОП іноземною мовою та ін.</p>
<p>Опишіть практику збирання та врахування інформації щодо кар'єрного шляху та траєкторій працевлаштування випускників ОП</p>	<p>У розділі 2 Статуту Університету «Концепція освітньої діяльності» (https://nlu.edu.ua/files/norm_doc/statut_nlu_20180625.pdf) визначено, що завданням освітньої діяльності в Університеті є створення умов для підвищення ефективності працевлаштування випускників, систематичне проведення моніторингу їх працевлаштування, забезпечення зворотного зв'язку з роботодавцями.</p> <p>Збирання інформації щодо працевлаштування та кар'єрного шляху випускників Університету здійснюється у таких формах:</p> <ul style="list-style-type: none"> – спілкування викладачів і співробітників Університету з випускниками щодо їх професійної діяльності та кар'єри. Багато випускників Університету підтримують зв'язок із кафедрами, викладачами, деканами та директорами інститутів із метою отримання професійних порад щодо їх практичної діяльності, обміну досвідом тощо. Цим забезпечується можливість постійного моніторингу їх професійного та кар'єрного зростання; – співпраця з випускниками щодо забезпечення практики студентів ОП, надання експертних висновків. Наприклад, директор юридичної фірми «Глобус», яка є базою практики ОП, Паркулаб В. Г. є випускником Університету; – співпраця з ГО «Асоціація випускників Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого», у Статуті якої (http://alumni.nlu.edu.ua/content/statut-asociaciyi) визначено завдання Асоціації із сприяння стійкому зворотному зв'язку між випускниками та Університетом; створення бази даних випускників та проведення моніторингу професійних

	досягнень випускників Університету.
<p>Які недоліки в ОП та/або освітній діяльності з реалізації ОП були виявлені у ході здійснення процедур внутрішнього забезпечення якості за час її реалізації? Яким чином система забезпечення якості ЗВО відреагувала на ці недоліки?</p>	<p>Протягом 2018-2019 навчального року в ході здійснення процедур внутрішнього забезпечення якості ОП, моніторингу якості освітнього процесу, аналізу експертних висновків науковців і роботодавців, зауважень здобувачів вищої освіти за ОП та здійснення заходів контролю й оцінювання знань студентів було виявлено недоліки в ОП та в освітній діяльності з її реалізації, на подолання яких спрямовано заходи удосконалення ОП, що будуть упроваджені у 2019-2020 навчальному році:</p> <ul style="list-style-type: none"> – недостатній рівень правової підготовки здобувачів вищої освіти за ОП, зокрема підготовки з правових основ бізнес-консалтингу загалом та окремих видів консалтингової діяльності зокрема. Планується включення: а) до переліку навчальних дисциплін спеціальної фахової підготовки дисципліни «Правові основи бізнес-консалтингу»; до програм навчальних дисциплін спеціальної фахової підготовки та навчальних дисциплін за вибором студента розділів і тем із правових основ певних видів консалтингової діяльності; – недостатній рівень відображення у змісті ОП міжнародних і глобальних аспектів консалтингової діяльності, цифровізації бізнес-консалтингу, Інтернет-технологій консалтингової діяльності та маркетингу консалтингових послуг, соціальних функцій та відповідальності суб'єктів консалтингового бізнесу, психологічних основ консультант-клієнтських відносин у сфері бізнес-консалтингу. Планується включення: а) до переліку навчальних дисциплін за вибором студента дисциплін «Консалтинг ТНК», «Цифрові технології бізнес-консалтингу»; б) до програм навчальних дисциплін спеціальної фахової підготовки та навчальних дисциплін за вибором студента розділів і тем із соціальної відповідальності бізнес-консалтингу, формування ефективних консультант-клієнтських відносин у консультаційному процесі; – недостатній рівень взаємозв'язку навчальної та дослідницької діяльності здобувачів вищої освіти за ОП. Планується здійснення заходів, спрямованих на більш широке залучення студентів до дослідницької діяльності. З цією метою буде переглянута тематика ВКР у напрямі забезпечення єдності теоретичної, дослідницької і практичної складових діяльності здобувачів вищої освіти з її підготовки та захисту, здійснено заходи з активізації участі студентів у науково-практичних конференціях, з підготовки тез, дослідницьких проектів тощо; – обмеженість вибору баз практики здобувачів вищої освіти за ОП.

	<p>Планується здійснення комплексу заходів із пошуку нових баз практики, розвитку співпраці з роботодавцями, залучення випускників Університету до розв'язання проблем організації практичної підготовки студентів;</p> <p>– недостатній рівень зворотного зв'язку з здобувачами вищої освіти за ОП щодо якості освітнього процесу. Планується здійснення постійного моніторингу якості ОП на основі удосконалення комунікацій та інформаційного забезпечення учасників освітнього процесу.</p>
<p>Продемонструйте, що результати зовнішнього забезпечення якості вищої освіти беруться до уваги під час удосконалення ОП. Яким чином зауваження та пропозиції з останньої акредитації та акредитацій інших ОП були ураховані під час удосконалення цієї ОП?</p>	<p>Зовнішнє забезпечення якості освітнього процесу за ОП здійснювалось при її розробленні та реалізації, що дозволило визначити напрями та заходи її доопрацювання.</p> <p>1. Оскільки акредитація ОП здійснюється вперше, вивчалися зауваження та пропозиції з акредитацій інших ОП Університету. Насамперед, такі аспекти оцінювання ОП, як її відповідність чинному законодавству та внутрішнім нормативним актам Університету, забезпечення реалізації принципів академічної доброчесності, контроль та оцінювання знань студентів, забезпечення академічної мобільності студентів, інформаційне та кадрове забезпечення ОП та ін.</p> <p>2. Для оцінювання ОП залучалися роботодавці, які надали детальні та обґрунтовані експертні висновки щодо її змісту, структури, практичної спрямованості, відповідності їх вимогам щодо програмних результатів і компетентностей майбутніх економістів і бізнес-консультантів. Наприклад, при розробленні й доопрацюванні ОП було враховано оцінки та пропозиції В. Г. Паркулаба – директора юридичної фірми «Глобус»; О. Г. Грушевської – директора консалтингової фірми «Інститут незалежної оцінки», В. О. Волошиної – директора-розпорядника консалтингової фірми «СІТ-Консалт» та ін.</p> <p>3. Забезпечення якості ОП спиралося на активну участь науковців і викладачів ЗВО м. Харкова, зокрема академічними експертами ОП є: д.е.н., проф. Л. О. Українська – професор кафедри економічної теорії та економічної політики Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця; д.е.н., проф. О. А. Довгаль – професор кафедри міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна та ін. У процесі розроблення, реалізації та удосконалення ОП:</p>

	<p>– здійснювався постійний зв'язок з академічними експертами ОП із питань забезпечення її актуальності, якості, теоретико-методологічної та методичної обґрунтованості, практичної спрямованості;</p> <p>– вивчалися та впроваджувалися у освітній процес ОП пропозиції, обґрунтовані у експертних висновках. Наприклад, пропозиція проф. О. А. Довгаль щодо включення у навчальний план дисциплін, спрямованих на підготовку консультантів для роботи на глобальному рівні, з урахуванням сучасних тенденцій глобалізації та транснаціоналізації економіки, була врахована шляхом оновлення змісту програм навчальних дисциплін за вибором студента «Транснаціональне банкрутство» та «Міжнародний комерційний арбітраж та медіація».</p> <p>Відповідно до «Стратегічного плану розвитку Університету на 2018–2024 роки» в Університеті впроваджується Нова інституційна модель системи забезпечення якості освіти НЮУ, яка, зокрема, передбачає: впровадження процедури внутрішньої експертизи освітніх програм із залученням стейкхолдерів; розширення участі студентів, випускників Університету, представників ринку праці в заходах щодо забезпечення якості вищої освіти шляхом обговорення та вирішення питань удосконалення організації навчального процесу та підготовленості випускників до професійної діяльності та ін.</p>
<p>Опишіть, яким чином учасники академічної спільноти змістовно залучені до процедур внутрішнього забезпечення якості ОП?</p>	<p>Учасники академічної спільноти змістовно залучаються до внутрішнього забезпечення якості ОП у таких формах:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) консультування викладачів ОП на етапах її реалізації та вдосконалення з питань підвищення якості освітнього процесу; 2) обмін досвідом щодо заходів та методів забезпечення якості викладання навчальних дисциплін; 3) участь у методичних семінарах, нарадах, інших заходах, присвячених проблемам внутрішнього забезпечення якості освітнього процесу в Університеті; 4) навчання викладачів кафедри економічної теорії у Школі професійної майстерності Університету, навчальним планом якої передбачено аналіз систем забезпечення якості освітнього процесу в українських і закордонних ЗВО; 5) оприлюднення методичних матеріалів для студентів в АСУ навчальним процесом та на сайті Наукової бібліотеки Університету з вивченням відгуків

	<p>читачів, що сприяє підвищенню якості науково-методичного забезпечення ОП;</p> <p>6) здійснення досліджень із теоретичних і практичних аспектів внутрішнього забезпечення якості, результати яких активно впроваджуються в освітній процес;</p> <p>7) науково-педагогічне закордонне стажування викладачів.</p> <p>Активізації участі академічної спільноти у реалізації політики Університету з внутрішнього забезпечення якості сприяють заходи, спрямовані на формування та розвиток культури якості в Університеті, визнання питання підвищення якості освіти пріоритетним для трудового колективу.</p>
<p>Опишіть розподіл відповідальності між різними структурними підрозділами ЗВО у контексті здійснення процесів і процедур внутрішнього забезпечення якості освіти</p>	<p>Система управління внутрішнім забезпеченням якості освіти в Університеті охоплює три рівні:</p> <p>1) стратегічне управління якістю освіти здійснюють Вчена та Науково-методична ради Університету, ректор, проректори, зокрема проректор з навчально-методичної роботи. Відповідно до Положення про Вчену раду Університету, введеного у дію Наказом ректора від 28.12.2015 р. № 236, Вчена рада визначає систему та затверджує процедури внутрішнього забезпечення якості вищої освіти;</p> <p>2) оперативне управління системою внутрішнього забезпечення якості здійснюють кафедри, деканати, ради факультетів / інститутів, студентський сенат – відповідно до: «Положення про факультет (інститут) Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого», затвердженого рішенням Вченої ради Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого (протокол № 9 від 22.02.2019 року), введеного в дію наказом ректора № 51 від 26.02.2019 р.; «Положення про кафедру Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого», затвердженого наказом ректора від 14.04.2016 р. № 87 (п. 2.2) та ін. нормативних актів;</p> <p>3) оперативне забезпечення якості навчального процесу здійснюють підрозділи та відділи університету. Наказом ректора від 29.11.2016 р. № 252 створено навчально-методичний відділ, одним з основних завдань якого є проведення аналітичної роботи та здійснення моніторингу ефективності внутрішньої системи якості освіти; адміністрування системи внутрішнього забезпечення якості освіти.</p>

9. Прозорість і публічність

<p>Якими документами ЗВО регулюється права та обов'язки усіх учасників освітнього процесу? Яким чином забезпечується їх доступність для учасників освітнього процесу?</p>	<p>Права та обов'язки усіх учасників освітнього процесу регулюють: Статут Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого (нова редакція), затверджений наказом МОН України від 25.06 2018 р. № 688; Погоджено конференцією трудового колективу Університету (протокол № 2 від 16.04.2018 р.), розділ 5 «Права й обов'язки науково-педагогічних, наукових, педагогічних та інших працівників, а також осіб, які навчаються у Університеті»;</p> <p>«Правила внутрішнього трудового розпорядку Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого», затверджені конференцією трудового колективу Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого (протокол № 1 від 26.04.2016 р.) зі змінами, внесеними на конференції трудового колективу (протокол № 1 від 05.01.2018 р.);</p> <p>«Положення про організацію освітнього процесу в Національному юридичному університеті імені Ярослава Мудрого», затверджене Вченою радою Університету (протокол 11 від 26.04.2015 р.) зі змінами, затвердженими наказом ректора № 147 від 01.07.2016 р.; Вченою радою університету (протокол № 4 від 22.12.2017 р.) та ін.</p> <p>Доступність зазначених документів для учасників освітнього процесу забезпечується їх розміщенням на офіційному веб-сайті Університету.</p> <p>Адреси: https://nlu.edu.ua/files/norm_doc/statut_nlu_20180625.pdf; https://nlu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/01.pdf; https://nlu.edu.ua/files/norm_doc/polozhennia_organizaciu_osvit_procusu.pdf</p>
<p>Наведіть посилання на веб-сторінку, яка містить інформацію про оприлюднення на офіційному веб-сайті ЗВО відповідного проекту з метою отримання зауважень та пропозиції заінтересованих сторін (стейкхолдерів). Адреса веб-сторінки</p>	<p>http://alumni.nlu.edu.ua/content/statut-asociaciyi</p>
<p>Наведіть посилання на оприлюднену у відкритому доступі в мережі Інтернет інформацію про освітню програму (включаючи її цілі, очікувані результати</p>	<p>https://nlu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/10/%D0%9E%D0%9F%D0%9F_%D0%91%D0%86%D0%97%D0%9D%D0%95%D0%A1-</p>

навчання та компоненти)	%D0%9A%D0%9E%D0%9D%D0%A1%D0%90%D0%9B%D0%A2%D0%98%D0%9D%D0%93-%D0%BC%D0%B0%D0%B3%D1%96%D1%81%D1%82%D1%80.pdf
-------------------------	---

10. Навчання через дослідження

Продемонструйте, що зміст освітньо-наукової програми відповідає науковим інтересам аспірантів (ад'юнктів)	-
Опишіть, яким чином зміст освітньо-наукової програми забезпечує повноцінну підготовку здобувачів вищої освіти до дослідницької діяльності за спеціальністю та/або галуззю	-
Опишіть, яким чином зміст освітньо-наукової програми забезпечує повноцінну підготовку здобувачів вищої освіти до викладацької діяльності у закладах вищої освіти за спеціальністю та/або галуззю	-
Продемонструйте дотичність тем наукових досліджень аспірантів (ад'юнктів) напрямам досліджень наукових керівників	-
Опишіть з посиланням на конкретні приклади, як ЗВО організаційно та матеріально забезпечує в межах освітньо-наукової програми можливості для проведення і апробації результатів наукових досліджень аспірантів (ад'юнктів)	-
Проаналізуйте, як ЗВО забезпечує можливості для долучення аспірантів (ад'юнктів) до міжнародної академічної спільноти за спеціальністю, наведіть конкретні проекти та заходи	-
Опишіть участь наукових керівників аспірантів у дослідницьких проектах, результати яких регулярно публікуються та/або практично впроваджуються	-
Опишіть чинні практики дотримання академічної доброчесності у науковій діяльності наукових керівників	-

та аспірантів (ад'юнктів)	
Продемонструйте, що ЗВО вживає заходів для виключення можливості здійснення наукового керівництва особами, які вчинили порушення академічної доброчесності	-

11. Перспективи подальшого розвитку ОП

Якими загалом є сильні та слабкі сторони ОП?	<p>Сильними сторонами ОП, що забезпечують досягнення її цілей та програмних результатів, є:</p> <p>1) <i>інноваційність</i>: ОП забезпечує: а) оволодіння здобувачами вищої освіти новачками економічної науки, сучасними методами й технологіями економічної та консалтингової діяльності, що є об'єктивною вимогою та найважливішим критерієм професіоналізму магістрів з економіки; б) сполучення економічної, бізнес-консалтингової та правової підготовки професіоналів з економіки, здатних до розв'язання складних проблем економічної практики, що відповідає вимогам сучасного ринку праці; в) використання в освітньому процесі новітніх форм і методів викладання, контролю якості, інформаційного забезпечення;</p> <p>2) <i>синергія</i>: ОП забезпечує взаємозв'язок теоретичної, практичної й дослідницької підготовки здобувачів вищої освіти, які: а) володіють знаннями, здібностями, навичками та уміннями ефективної економічної діяльності, бізнес-консалтингу, аналізу економічних процесів і явищ, наукового обґрунтування інноваційних професійних рішень; б) є конкурентоспроможними на ринках праці економістів і бізнес-консультантів; в) мають знання та практичні навички створення й ефективного ведіння власного бізнесу, зокрема в сфері бізнес-консалтингу;</p> <p>3) <i>соціальна складова</i>: ОП спрямована на формування у магістрів з економіки: а) розуміння їх соціальної ролі та соціальної відповідальності як на рівні підприємств та організацій (майбутніх роботодавців), так і суспільства, знань етичних принципів професійної діяльності й доброчесності, розуміння важливості їх дотримання, що є критерієм професіоналізму; б) соціальних навичок і здатностей до використання соціального капіталу.</p> <p>Підготовка професіоналів з економіки забезпечується постійною та</p>
--	--

	<p>багатоаспектною співпрацею викладачів, студентів, підприємців як роботодавців та замовників консалтингових послуг, бізнес-консультантів та їх організацій, науковців, академічної спільноти Університету та формує навички ефективної адаптації майбутніх спеціалістів до професійного й соціального середовища.</p> <p>Недоліки ОП, на усунення яких спрямовано її оновлення: недостатній рівень висвітлення у навчальних дисциплінах ОП змісту та інструментів професійної економічної та консалтингової діяльності у глобальному бізнес-середовищі; недостатня забезпеченість ОП базами практики студентів; відсутність викладання навчальних дисциплін іноземною мовою; відсутність навчальних дисциплін за вибором студентів з психології консультант-клієнтських відносин, цифровізації економіки та бізнес-консалтингу; недостатній рівень розвитку міжнародних зв'язків за ОП.</p>
<p>Якими є перспективи розвитку ОП упродовж найближчих 3 років? Які конкретні заходи ЗВО планують здійснити задля реалізації цих перспектив?</p>	<p>Основними перспективами розвитку ОП є:</p> <p>1) формування та розвиток міжнародних зв'язків, забезпечення міжнародної академічної мобільності викладачів і студентів. З цією метою планується забезпечення участі викладачів і студентів ОП:</p> <p>у спільних магістерських програмах «Міжнародне право» і «Європейське та міжнародне підприємницьке право», що реалізуються Університетом, викладаються англійською мовою та дають можливість випускникам за два роки навчання отримати дипломи Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, Університету Миколаса Ромеріса (Литва) та Університету Савой Монблан (Франція);</p> <p>у поточних проектах Університету в межах програми Еразмус +: Європейське право прав людини для університетів України та Молдови (http://hrlaw.eu.org/); Модернізація спільних магістерських програм для майбутніх суддів, прокурорів та слідчих відповідно до європейських стандартів прав людини (https://crimhum.bsu.by/en/?fbclid=IwAR1Ppzag9mIvOr8Kqi1F3zVlrSZmyGIMddD74b03AUVQ6H8H16OF-xAabUw);</p> <p>2) упровадження в освітній процес навчальних дисциплін, що викладаються іноземною мовою. Планується здійснення заходів із поглиблення знань з іноземної мови викладачів і студентів ОП: з англійської мови – навчання на курсах підготовки до Кембриджських іспитів PET, FCE, які діють у</p>

	<p>Університеті у співпраці з авторизованими центрами тестування Кембриджського університету (Велика Британія); з французької мови – на заняттях, що проводяться викладачами Університету спільно з організацією Французький Альянс;</p> <p>3) упровадження в освітній процес інформаційно-комунікаційних технологій дистанційного навчання, що забезпечить підвищення якості самостійної роботи здобувачів вищої освіти, особливо тих, хто навчається заочно, її методичного забезпечення;</p> <p>4) оновлення навчального плану ОП. Планується: включення у ОП нових навчальних дисциплін (обов’язкових та за вибором студента) з галузей міжнародної діяльності у сфері економіки, бізнес-консалтингу, права; сучасних напрямів і заходів діджиталізації економіки, професійної економічної діяльності, бізнес-консалтингу; психології консультант-клієнтських відносин; доповнення програм навчальних дисциплін питаннями міжнародного та правового аспектів професійної діяльності;</p> <p>5) удосконалення практичної підготовки студентів ОП. З цією метою планується: формування мережі постійних баз практики, що забезпечує стабільність та якість оволодіння студентами практичними навичками професійної діяльності; диверсифікація баз практики шляхом залучення до практичної підготовки студентів не тільки виробничих і консалтингових фірм, а й громадських організацій та об’єднань, некомерційних підприємств тощо; впровадження принципів дуальної освіти, зокрема спільної підготовки магістра з економіки Університетом і майбутнім роботодавцем; доповнення програм практичної підготовки студентів питаннями соціальної відповідальності бізнесу.</p>
--	---

Таблиця 1. Інформація про обов’язкові освітні компоненти ОП

Назва освітнього компонента	Вид компонента	Файли	Відомості щодо МТЗ*
1.1. Сучасні економічні теорії	дисципліна	051. Сучасні екон. теорії. Силабус-Н.pdf	
1.2 Економічна теорія сфери послуг	дисципліна	051. ЕТ сфери послуг. Силабус-Н.pdf	
1.3. Економіка та організація консалтингової діяльності	дисципліна	051. Екон. та орг. консалт. діял ності. Силабус-Н.pdf	

1.4. Стратегічний бізнес-консалтинг	дисципліна	051_Страт.бізнес-консалтинг_Силабус-Н.pdf	
2.1.1. Інвестиційно-інноваційний бізнес-консалтинг	дисципліна	051_Інвест-інновац.БК_Силабус-Н.pdf	
2.1.2. Фінансовий бізнес-консалтинг	дисципліна	051_Фінансовий_бізнес-консалтинг_Силабус-Н.pdf	
2.1.3. Маркетинговий бізнес-консалтинг	дисципліна	051_Маркет.бізнес-консалтинг_Силабус-Н.pdf	
2.1.4. Міжнародний бізнес-консалтинг	дисципліна	051_Міжнарод.бізнес-консалтинг_Силабус-Н.pdf	
3.1. Консалтингова фірма	дисципліна	051_Консалтингова_фірма_Силабус-Н.pdf	
3.2. Економічна діагностика та аналітика у бізнес-консультуванні	дисципліна	051_Ек.діагн.та_аналітика_у_БК_Силабус-Н.pdf	
3.3. Бізнес-статистика	дисципліна	051_Бізнес-статистика_Силабус-Н.pdf	
3.4. Кадровий бізнес-консалтинг	дисципліна	051_Кадровий_бізнес-консалтинг_Силабус-Н.pdf	
3.5. Консалтинг корпоративних бізнес-організацій	дисципліна	051_Консалтинг_корп.бізнес-орг_Силабус-Н.pdf	
3.6. Консалтинг бізнес-проектів	дисципліна	051_Консалтинг_бізнес-проектів_Силабус-Н.pdf	
3.7. Консалтинг зв'язків із громадськістю (PR-бізнес-консалтинг)	дисципліна	051_Консалтинг_зв'язків_із_громад_Силабус-Н.pdf	
3.8. Юридичний консалтинг	дисципліна	051_Юридичний_консалтинг_Силабус-Н.pdf	
3.9. Підприємницьке право	дисципліна	051_Підприємницьке_право_Силабус-Н.pdf	
3.10. Менеджмент та маркетинг послуг бізнес-консалтингу	дисципліна	051_Менеджмент_та_маркетинг_консалт._послуг_Силабус-Н.pdf	
3.11. Право та економіка	дисципліна	051_Право_та_економіка_Силабус-Н.pdf	
3.12. Нематеріальна економіка	дисципліна	051_Нематер._економіка_Силабус-Н.pdf	
3.13. Міжнародне економічне право	дисципліна	051_МЕП_Силабус_311019.pdf	
3.14. Право внутрішнього ринку ЄС	дисципліна	051_Право_внутрішнього_ринку_ЄС_Силабус-Н.pdf	
3.15. Корпоративне право ЄС	дисципліна	051_Корпоративне_право_ЄС_Силабус-Н.pdf	
3.16. Транснаціональне банкрутство	дисципліна	051_Транснаціональне_банкрутство_Силабус-Н.pdf	
3.17. Міжнародний комерційний арбітраж та медіація	дисципліна	051_Міжнародний_комерц._арбітраж_та_медіація_Силабус-Н.pdf	
Практична підготовка	практика	051 ПРОГРАМА ПРАКТИЧНОЇ ПІДГОТОВКИ.pdf	

Комплексний іспит	атестація	051 Програма комплексного іспиту.pdf	
Випускна кваліфікаційна робота	атестація	МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ ВКР.pdf	

Таблиця 2. Зведена інформація про викладачів

ПІБ викладача	посада	Чи входить у групу забезпечення відповідної спеціальності	Навчальні дисципліни, що їх викладає викладач на ОП	Обґрунтування
Марченко Ольга Сергіївна	професор кафедри економічної теорії	так	Економіка та організація консалтингової діяльності, Консалтингова фірма, Юридичний консалтинг, Випускна кваліфікаційна робота	Харківський державний університет ім. О. М. Горького, 1973 р., спеціальність «Політична економія», кваліфікація «Викладач політичної економії»; Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого, 1996 р., спеціальність «Правознавство», кваліфікація «Юрист»; доктор економічних наук, 08.00.01 – економічна теорія та історія економічної думки, тема дисертації: «Консалтингові ресурси та їх функціонування в інноваційних системах національної економіки»; професор кафедри економічної теорії. Підвищення кваліфікації: 1. Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, економічний факультет, кафедра економічної теорії та економічних методів управління, 15.11.2019 р. – 15.01.2020 р. 2. Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, економічний факультет, кафедра економічної теорії та економічних методів управління, тема: «Методично-організаційні основи викладання економічних дисциплін», 01.10. - 30.11.2014 р. Публікації: Публікації у журналах, що індексуються у

				<p style="text-align: center;">наукометричній базі Scopus:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Марченко О. С. Нова економіка масової співпраці як форма глобалізації економічної поведінки людини. <i>Актуальні проблеми економіки</i>. 2015. № 4. С. 29-36. 2. Марченко О. С., Ярмак О. В. Networks of value creation and pricing consulting services: theoretical frameworks and models. <i>Актуальні проблеми економіки</i>. 2015. № 12. С. 17-24. 3. Olga Marchenko, Nataliia Maryniv, Olga Yarmak. Innovation as a factor of the socio-economic efficiency of tax consulting. <i>Baltic Journal of Economic Studies</i>. 2018. Vol. 4 No. 4 (September). P. 238-243. <p style="text-align: center;">Навчальні посібники:</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. Марченко О. С. Бізнес-консалтинг: навч. посіб. Харків: Право, 2019. 204 с. 5. Економічна теорія: навч. Посіб. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, О. С. Марченко; за заг. Ред. Л. С. Шевченко. 2-ге вид. Харків: Право, 2019. 268 с. <p style="text-align: center;">Конспекти лекцій:</p> <ol style="list-style-type: none"> 6. Марченко О. С. Юридичний консалтинг: конспект лекцій для студентів другого (магістерського) рівня вищої освіти галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка» спеціалізації «Бізнес-консалтинг» фінансово-правового факультету. Харків: Нац. юрид. ун-т 55н.. Ярослава Мудрого, 2019. 101 с. 7. Марченко О. С. Економіка та організація консалтингової діяльності: конспект лекцій для студентів другого (магістерського) рівня вищої освіти галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка» спеціалізації «Бізнес-консалтинг» фінансово-правового факультету. Харків: Нац. юрид. ун-т 55 н.. Ярослава Мудрого, 2019. 90 с. 8. Марченко О. С. Консультативний менеджмент: конспект лекцій для студентів другого (магістерського)
--	--	--	--	--

освітньо-кваліфікаційного рівня галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 073 «Менеджмент» фінансово-правового факультету. Харків: Нац. Юрид. Ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 62 с.

Монографії:

9. Марченко О. С. Консультативний менеджмент як сучасний напрям управління підприємством. *Modern Technologies in Economy and Management. Monograph.* Opole. 2019. Р. 299-312.

10. Марченко О. С. Стратегії управління юридичним бізнесом у контексті інтегрованого підходу. *Nowoczesne zarządzanie: ekonomia i administracja. Monograph.* Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2018. Рр. 75-82.

11. Марченко О. С. Право на професійну правничу допомогу в системі чинників розбудови правової економіки в Україні. *Правова економіка: науково-теоретичні проблеми формування, розвитку та інституційної побудови.* Монографія / за ред. Л. С. Шевченко. Харків, 2017. 271 с. Депоновано в ДНТБ України (свідоцтво про депонування № 65н-РІД/Ук-2017 від 17.10.2017 р.).

12. Марченко О. С. Сучасні підходи до управління юридичним консалтингом в умовах нової економіки масової співпраці. *Przemiany w nowoczesnym społeczeństwie: aspektu ekonomiczne.* Monograph. Opole. 2017. С. 184-190

13. Марченко О. С., Ярмак О. В. Юридичний консалтинг: сутність та роль у правовій економіці: монографія. Харків: ФОП Данилко Н. С, 2016. 243 с.

14. Юридична фірма: пошук моделі ефективного менеджменту: наук.-практ. вид. / Л. С. Шевченко, С. М. Макуха, О. С. Марченко та 5бн.. Харків: Право, 2014. 204 с.

15. Нематеріальна економіка: управління формуванням і використанням інтелектуального капіталу: монографія / Л.

С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін.; за ред. Л. С. Шевченко. Харків: Право, 2014. 404 с.

Статті у наукових виданнях, включених до Переліку наукових фахових видань України:

16. Марченко О. С. Сучасні тенденції розвитку юридичного бізнесу в Україні. *Економічна теорія та право*. 2019. № 2 (37). С. 67-89.

17. Марченко О. С. Макро- та мікроекономічні критерії ефективності юридичного консалтингу. *Економічна теорія та право*. 2018. № 3 (34). С. 91-107.

18. Марченко О. С. Соціально-економічна ефективність юридичного консалтингу у контексті інвестиційного підходу. *Економічна теорія та право*. 2018. № 2 (33). С. 91-107.

19. Марченко О. С., Ярмак О. В. Dysfunction of the legal services business in Ukraine: the contents, consequences, overcoming. *Актуальні проблеми економіки*. 2017. № 4. С. 53-62.

20. Марченко О. С. Юридичні практики «pro bono»: зміст та чинники розвитку в Україні. *Економічна теорія та право*. 2017. № 2 (29). С. 50-60.

21. Marchenko O. S. Legal support in the legal consulting system: meanings and forms. *Економічна теорія та право*. 2017. № 4. С. 83-93.

22. Марченко О. С. Деструкції національного ринку юридичних послуг: зміст та наслідки для формування правової економіки. *Економічна теорія та право*. 2016. № 2(25). С. 57-66.

23. Марченко О. С., Ярмак О. В. Інвестиційний ефект як складова якості та чинник конкурентоспроможності інтелектуальних послуг. *Международный журнал «Acta Universitatis Pontica Euxinus»*. Спеціальний випуск. Варна, 2016. С. 646-650.

24. Марченко О. С., Пронкіна Л. І. Інтелектуальний

				<p>ефект масштабу та якість як характеристики консалтингового юридичного циклу. <i>Економічна теорія та право</i>. 2016. № 3(26). С. 83-92.</p> <p>25. Марченко О. С. Юридичний консалтинг в системі правової економіки. <i>Економічна теорія та право</i>. 2016. № 4(27). С. 67-77.</p> <p>26. Марченко О. С. Консалтинг як складова нематеріальної економіки <i>Економічна теорія та право: збірник наукових праць Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»</i>. 2015. № 1(20). С. 65-76.</p> <p>27. Марченко О. С. Інституціоналізація нової економіки масової співпраці: проблеми та зарубіжний досвід. <i>Економічна теорія та право: збірник наукових праць Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»</i>. 2015. № 3(22). С. 55-66.</p> <p>28. Марченко О. С. Ярмак О. В. Networks of value creation and pricing consulting services: theoretical frameworks and models. <i>Актуальні проблеми економіки</i>. 2015. № 12. С. 17-24.</p> <p>29. Марченко О. С. Інституціоналізація нової економіки масової співпраці: проблеми та зарубіжний досвід. <i>Економічна теорія та право: збірник наукових праць Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»</i>. 2015. № 3(22). С. 55-66.</p> <p>Наукове консультування установ, підприємств, організацій протягом не менше двох років: З 2010 р. здійснює наукове консультування видавництва «Права» НАПрН України на позаштатній основі.</p>
Шевченко Людмила Степанівна	завідувачка кафедри економічної теорії	так	Стратегічний бізнес-консалтинг,	Харківський державний університет ім. О. М. Горького, 1978 р., спеціальність «Політична економія», кваліфікація «Економіст», «Викладач політекономії»; доктор економічних наук, 08.00.01 – політична економія,

			<p>Випускна кваліфікаційна робота</p>	<p>тема дисертації «Экономическая самостоятельность производителей: современные тенденции и противоречия развития»; професор кафедри економічної теорії.</p> <p>Підвищення кваліфікації:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Балтійський науково-дослідний інститут проблем трансформації економічного простору (Baltic Research Institute of Transformation Economic Area), Латвія, м. Рига. Науково-педагогічне стажування, тема «Інноваційні освітні технології: європейський досвід та його впровадження в підготовку фахівців з економіки та управління» за спеціальністю 051 «Економіка» (профіль: Бізнес-економіка, Бізнес-консалтинг), обсяг 5,0 кредитів ECTS (150 годин). 22-31 липня 2019 р. 2. Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», економічний факультет, Україна, м. Харків. Стажування на кафедрі організації виробництва та управління персоналом економічного факультету без відриву від навчального процесу, 1.10.2014 – 30.11.2014 р. <p>Публікації у журналах, що індексуються у наукометричних базах Scopus і Web of Science:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Shevchenko L. S. Endowment funds and social justice in educational field. <i>Актуальні проблеми економіки</i>. 2015. № 7. С. 325-331. Scopus. 2. Shevchenko L. S. Mergers and Acquisitions in Higher Education. <i>Актуальні проблеми економіки</i>. 2016. № 11. С. 60-67. Scopus. 3. Шевченко Л. С. Нова модель економічної діяльності чи приватизація університетів? <i>Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики</i>. 2018. № 3. С. 516-522. DOI: https://doi.org/10.18371/fcaptp.v3i26.143869. Web of Science. <p>Навчальні посібники:</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. Шевченко Л. С. Стратегічний бізнес-консалтинг: навч.
--	--	--	---------------------------------------	--

				<p>посіб. Харків: Право, 2019. 302 с.</p> <p>5. Економічна теорія: навч. посіб. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, О. С. Марченко; за заг. ред. Л. С. Шевченко. 2-ге вид. Харків: Право, 2019. 268 с.</p> <p>6. Шевченко Л. С. Стратегічний інноваційний менеджмент: навч. посіб. Харків: Нац. юрид. цн-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 155 с.</p> <p style="text-align: center;">Монографії:</p> <p>7. Шевченко Л. С. Стратегічний інноваційний консалтинг: сучасні тенденції і технології. <i>Modern Technologies in Economy and Management</i>. Collective Scientific Monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2019. С. 448-459. URL: http://pedagogika.wszia.opole.pl/ebook/2019_1.pdf</p> <p>8. Шевченко Л. С. Стратегічний консалтинг в економічній сфері. <i>Modern management: economy and administration</i>. Monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2018. Рр. 102-108.</p> <p>9. Шевченко Л. С. Law & Management: новий напрям наукових досліджень та управлінської практики. <i>Development trends in legal science and practice: the experience of countries of Eastern Europe and prospects of Ukraine</i> / edited by authors. Riga: SIA "Izdevnieciba "Baltija Publishing". 2018. С. 218-239. DOI: https://doi.org/10.30525/978-9934-571-29-9</p> <p>10. Шевченко Л. С. Інтернаціоналізація юридичного бізнесу: вибір ефективної стратегії. <i>Strategic estimations and vectors of Ukraine's social and economic development in the conditions of European integration and the world partnership: monograph</i> / edited by V. Yathenko. Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom, 2017. Розд. 4.3. С. 287-296.</p> <p>11. Шевченко Л. С. Інноваційна модель соціально-економічного розвитку: трансформації університетської освіти. <i>Social and economic changes of contemporary society</i>.</p>
--	--	--	--	--

				<p>Monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2017. Розд. 4.9. С. 240-247.</p> <p>12. Шевченко Л. С. Право на здобуття вищої освіти: сутність та суперечності реалізації в Україні. <i>Правова економіка: науково-теоретичні проблеми формування, розвитку та інституційної побудови</i>: монографія / за ред. Л. С. Шевченко. Харків, 2017. 271 с. Розд. 8. С. 198-220. Депоновано в ДНТБ України (свідоцтво про депонування № 65н - РІД/Ук-2017 від 17.10.2017 р.).</p> <p>13. Шевченко Л. С. Реформування вищої освіти як найважливіша умова забезпечення економічної безпеки українського суспільства. <i>Правове та законодавче забезпечення економічної безпеки України</i>: монографія / А. П. Гетьман, Є. М. Білоусов, Г. В. Анісімова та ін.; за ред. А. П. Гетьмана, Є. М. Білоусова, Г. В. Анісімової. Харків: Право, 2017. 336 с. Розд. 2.1. С.111-132.</p> <p>14. Шевченко Л. С. Університетська освіта: економічні пріоритети та управління розвитком: монографія. Харків: Право, 2016. 188 с.</p> <p>15. Shevchenko L. S. Higher education: national interests and state responsibility. <i>Sustainable Development: Social and Economic Changes</i>. Monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2016. Pp. 336 -343</p> <p>16. Шевченко Л. С. Розділ II. Економічний механізм становлення інноваційного суспільства в Україні. 5.2. Економічні пріоритети інноваційного розвитку вищої школи України. <i>Концептуальні засади становлення інноваційного суспільства в Україні</i>: колективна монографія / С. М. Іванов, Г. П. Клімова, Л. С. Шевченко, А. М. Юшко; за наук. ред. Г. П. Клімової. Харків: Право, 2015. С. 103-160, 327-355.</p> <p>17. Юридична фірма: пошук моделі ефективного менеджменту: наук.-практ. вид. / Л. С. Шевченко, С. М. Макуха, О. С. Марченко та ін. Харків: Право, 2014. 204 с.</p>
--	--	--	--	---

- | | | | | |
|--|--|--|--|--|
| | | | | <p>18. Нематеріальна економіка: управління формуванням і використанням інтелектуального капіталу: монографія / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін.; за ред. Л. С. Шевченко. Харків: Право, 2014. 404 с.</p> <p>19. Шевченко Л. С. Університетська освіта в інноваційному суспільстві: економічні пріоритети розвитку. <i>Концептуальні засади правового забезпечення інноваційної політики України</i>: монографія / Д. В. Задихайло, Г. П. Клімова, Л. С. Шевченко та ін.; за ред. Д. В. Задихайла. Харків: Право, 2014. С. 164-215.</p> <p>Статті у наукових виданнях, включених до Переліку наукових фахових видань України:</p> <p>20. Шевченко Л. С. Корпоративна правова стратегія: сутність, типи, особливості реалізації. <i>Економічна теорія та право</i>. 2019. № 1 (36). С. 104-120. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-36-1-104.</p> <p>21. Шевченко Л. С. Стратегічний консалтинг: теорія, практика, бізнес-індустрія. <i>Економічна теорія та право</i>. 2019. № 2 (37). С. 48–66. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-37-2-48.</p> <p>22. Шевченко Л. С. Соціальний контекст ведення бізнесу у XXI столітті: роздуми після дискусії на III Харківському міжнародному юридичному форумі, 24-28 вересня 2019 р. <i>Економічна теорія та право</i>. 2019. № 3 (38). С. 79-94. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-38-3-79.</p> <p>23. Shevchenko L. S. International law firm networks: strategic partnership in the global competitive environment. <i>Економічна теорія та право</i>. 2018. №1 (32). С. 72-85. DOI: https://doi.org/10.31359/2411-5584-2018-32-1-72.</p> <p>24. Шевченко Л. С. Корпоратизація державних університетів: про що попереджають зарубіжні вчені? <i>Економічна теорія та право</i>. 2018. № 2 (33). С. 121-135. DOI: https://doi.org/10.31359/2411-5584-2018-33-2-121.</p> <p>25. Шевченко Л. С. Інноваційні інструменти юридичного</p> |
|--|--|--|--|--|

				<p>менеджменту. <i>Право та інновації</i>. 2018. № 1. С. 19-24.</p> <p>26. Шевченко Л. С. Злиття і поглинання в юридичному бізнесі: економічний аспект проблеми. <i>Економічна теорія та право</i>. 2017. № 1 (28). С. 88-97.</p> <p>27. Шевченко Л. С. Міжнародні стратегічні альянси в юридичному бізнесі. <i>Економічна теорія та право</i>. 2017. № 2 (29). С. 36-49.</p> <p>28. Шевченко Л. С. Innovative transformations of the legal business and legal education. <i>Економічна теорія та право</i>. 2017. № 3 (30). С. 64-73.</p> <p>29. Shevchenko L. S. Innovative competency of lawyers: signals for legal education. Round Table «Achievements and issues of development of legal services business in Ukraine». <i>Економічна теорія та право</i>. 2017. № 2 (29). С. 61-63.</p> <p>30. Шевченко Л. С. Конкурентна діагностика юридичної фірми: світовий досвід та його запровадження в Україні. <i>Економічна теорія та право</i>. 2016. № 1 (24). С. 76-86.</p> <p>31. Шевченко Л. С. Юридичний маркетинг: від теорії до практики. <i>Економічна теорія та право</i>. 2016. № 2 (25). С. 67-79.</p> <p>32. Шевченко Л. С. Конкурентне управління юридичною фірмою. <i>Економічна теорія та право</i>. 2016. № 3 (26). С. 113-123.</p> <p>33. Shevchenko L. S. Unfair competition in the legal services business: challenges to the legal economy. <i>Економічна теорія та право</i>. 2016. № 2 (25). С. 97-99.</p> <p>34. Шевченко Л. С. Ендавмент-фонди в інвестиційній стратегії зарубіжних університетів. <i>Україна: аспекти праці</i>. 2015. № 1. С. 8-16.</p> <p>35. Шевченко Л. С. Сучасний університет: маркетингова філософія діяльності. <i>Економічна теорія та право</i>. 2015. № 1 (20). С. 9-21.</p> <p>36. Шевченко Л. С. Інноваційні моделі соціально-економічного розвитку: Україна на тлі світових процесів.</p>
--	--	--	--	--

				<p><i>Економічна теорія та право</i>. 2015. № 2 (21). С. 9-20.</p> <p>37. Шевченко Л. С. Інноваційний вектор соціально-економічного розвитку України: виклики і загрози. <i>Економіка і регіон</i>. 2015. № 5. С. 10-14.</p> <p>38. Shevchenko L. S. Accessibility in higher education in the context of implementation of the Law of Ukraine "On Higher Education". <i>Економічна теорія та право</i>. 2015. № 4 (23). С. 88-97.</p> <p>39. Шевченко Л. С. Фінансова автономія університету: світовий досвід для України. <i>Право та інновації</i>. 2015. № 1. С. 19-26.</p> <p>40. Шевченко Л. С. Форсайт вищої освіти: актуальність для України. <i>Україна: аспекти праці</i>. 2014. № 3. С. 21-27.</p> <p>41. Шевченко Л. С. Стратегічне управління університетом: альтернативи зростання. <i>Вісник НУ «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»</i>. Серія: <i>Економічна теорія та право</i>. 2014. № 3. С. 20-32.</p> <p>Наукове консультування установ, підприємств, організацій протягом не менше двох років: З 2010 р. здійснює наукове консультування видавництва «Права» НАПрН України на позаштатній основі.</p>
Гриценко Олена Аврамівна	професор кафедри економічної теорії	так	Сучасні економічні теорії, Право та економіка, Випускна кваліфікаційна робота	<p>Харківський державний університет ім. О. М. Горького, 1973 р., спеціальність «Політична економія», кваліфікація «Викладач політичної економії»;</p> <p>Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого, 1996 р., спеціальність «Правознавство», кваліфікація «Юрист»;</p> <p>доктор економічних наук, 08.00.01 – економічна теорія, тема дисертації: «Ринок нерухомості: закономірності формування та функціонування»;</p> <p>професор кафедри економічної теорії.</p> <p>Підвищення кваліфікації: Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна,</p>

кафедра маркетингу та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, 01.03.2018 –31.05.2018 р.

Досвід практичної роботи:

Має сертифікат, що підтверджує достатній рівень професійної підготовки для самостійного проведення експертної оцінки майна, майнових прав та бізнесу на території України (№ 145 від 01.07.1995 р.).

Публікації:

Навчальний посібник:

1. Економічна теорія: навч. посіб. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, О. С. Марченко; за заг. ред. Л. С. Шевченко. 2-ге вид. Харків: Право, 2019. 268 с.

Конспекти лекцій:

2. Гриценко О. А. Конспект лекцій з навчальної дисципліни «Право та економіка» (вибіркова) для студентів другого (магістерського) рівня вищої освіти галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка». Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 58 с.

3. Гриценко О. А. Сучасні економічні теорії: конспект лекцій для студентів другого (магістерського) освітньо-кваліфікаційного рівня галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка» спеціалізації «Бізнес-консалтинг» денної форми навчання. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 48 с.

4. Гриценко О. А. Конспект лекцій з навчальної дисципліни «Управління вартістю бізнесу» (вибіркова) для студентів другого (магістерського) рівня вищої освіти галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 073 «Менеджмент» спеціалізації «Бізнес-адміністрування». Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 62 с.

Монографії:

5. Нематеріальна економіка: управління формуванням і використанням інтелектуального капіталу: монографія / Л.

				<p>С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін.; за ред. Л. С. Шевченко. Харків: Право, 2014. 404 с.</p> <p>Статті у наукових виданнях, включених до Переліку наукових фахових видань України:</p> <p>6. Hrytsenko A.A., Hrytsenko O.A Peculiarities of The Current Crisis in Ukraine: a Logical and Historical Approach. <i>Економічна теорія та право</i>. 2019. № 1 (36). С. 11-25.</p> <p>7. Гриценко О.А. Цифрова економіка: сучасні виклики для економістів та правознавців. <i>Економічна теорія та право</i>. 2018. № 1 (32). С. 77-91.</p> <p>8. Гриценко О. А. Економічні підходи до пошуку предмету регулювання медичного права. <i>Економічна теорія та право</i>. 2017. № 1 (28). С. 27-31.</p> <p>9. Гриценко О. А. Економіка на право: перспективний напрям наукових досліджень (роздуми щодо внеску Гвідо Калабрезі у наукові дослідження у галузі «Право та економіка»). <i>Економічна теорія та право</i>. 2017. № 3 (30). С.7-18.</p> <p>10. Гриценко О. А. Економічні основи права нерухомої власності. <i>Економічна теорія і право</i>. 2016. № 1 (24). С. 46-56.</p> <p>11. Hrytsenko A. A., Hrytsenko O. A. The emergence of information and network economy as the basis of the law economy <i>Економічна теорія та право</i>. 2016. № 4 (27). С. 56-64.</p> <p>12. Гриценко О. А. Віртуальна організація в стратегії економічного розвитку. <i>Стратегія соціально-економічного розвитку України</i>. У 2 т. Київ: Юристконсульт, Т.1. 2015. С. 141-152.</p> <p>13. Гриценко О. А. Верховенство права в контексті економічної теорії. <i>Економічна теорія та право</i>. 2015. № 3. С. 77-88.</p>
Камінська Тетяна	професор	так	Економічна теорія	Харківський державний університет ім. О. М. Горького,

Михайлівна	кафедри економічної теорії		<p>сфери послуг, Міжнародний бізнес-консалтинг, Нематеріальна економіка, Випускна кваліфікаційна робота</p>	<p>1978 р., спеціальність «Політична економія», кваліфікація «Економіст», «Викладач політекономії»; доктор економічних наук, 08.00.01 – економічна теорія, тема дисертації: «Ринок медичних послуг: формування та закономірності розвитку»; професор кафедри економічної теорії. Підвищення кваліфікації: Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, кафедра економічної теорії та економічних методів управління, 01.03.2018-31.05.2018 р. Публікації: Навчальний посібник: 1. Економічна теорія: навч. посіб. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, О. С. Марченко; за заг. ред. Л. С. Шевченко. 2-ге вид. Харків: Право, 2019. 268 с. Конспекти лекцій: 2. Камінська Т. М. Економічна теорія сфери послуг: конспект лекцій для студентів другого (магістерського) рівня вищої освіти галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка». Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 67 с. 3. Камінська Т. М. Міжнародний бізнес-консалтинг: конспект лекцій для студентів другого (магістерського) освітньо-кваліфікаційного рівня галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка» спеціалізації «Бізнес-консалтинг» фінансово-правового факультету. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 89 с. Монографії: 4. Kaminska T. M., Martynenko. N. M. Innovations in Social Health Insurance. <i>Innovation and Information Technologies in the Social and Economic Development of Society</i>. Scientific editing O. Nestorenko, M. Wierzbik. Strońska, Katowice 2018. P. 144-152.</p>
------------	----------------------------	--	---	---

				<p>5. Kaminska T. M. The role of health care in reproduction of intellectual capital. <i>Sustainable Development: Social and Economic Changes</i>. Monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2016; ISBN 978 – 83 – 62683 – 85 – 7 (Paper); pp. 436. P.111-117.</p> <p>6. Економіка інтелектуальної власності: науково-методичні матеріали для підготовки докторантів, аспірантів і магістрів за напрямом «Інтелектуальна власність» / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. Харків: Право, 2015. 120 с.</p> <p>7. Нематеріальна економіка: управління формуванням і використанням інтелектуального капіталу: монографія / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін.; за ред. Л. С. Шевченко. Харків: Право, 2014. 404 с.</p> <p>Статті у наукових виданнях, включених до Переліку наукових фахових видань України:</p> <p>8. Камінська Т. М. Місце України у міжнародній торгівлі послугами. <i>Економічна теорія та право</i>. 2019. № 1 (29). С. 14-24.</p> <p>9. Камінська Т. М. Аналіз фінансових ризиків первинної медицини в Україні. <i>Економічна теорія та право</i>. 2018. № 1 (32). С. 113-123.</p> <p>10. Камінська Т. М. Альтернативні моделі впровадження обов'язкового медичного страхування в Україні. <i>Економічна теорія та право</i>. 2017. № 2 (29). С. 14-24.</p> <p>11. Камінська Т. М. Контрактна економіка: еволюція та роль в охороні здоров'я. <i>Економіка і право охорони здоров'я</i>. 2016. № 2. С. 27-31.</p> <p>12. Kaminska T. M. The competitiveness of medical and recreational services in Ukraine. <i>Економічна теорія та право</i>. 2016. № 2 (25). С. 14-24.</p> <p>13. Камінська Т. М. Вплив асиметрії інформації на якість медичних послуг. <i>Економічна теорія та право</i>. 2015. № 3. С. 14-24.</p>
--	--	--	--	--

<p>Вовк Ірина Андріївна</p>	<p>доцент кафедри економічної теорії</p>	<p>так</p>	<p>Випускна кваліфікаційна робота</p>	<p>Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, 2003 р., спеціальність «Економічна теорія», кваліфікація «Магістр з економічної теорії»; кандидат економічних наук, 08.00.01 – економічна теорія та історія економічної думки, тема дисертації: «Інституціоналізація ринку нерухомості в трансформаційній економіці»; доцент кафедри економічної теорії.</p> <p>Підвищення кваліфікації:</p> <p>1. Пройшла підвищення кваліфікації оцінювача з експертної грошової оцінки земельних ділянок (посвідчення Державного агентства земельних ресурсів України, серія ЦХ № 01138 від 18.11.2011).</p> <p>2. Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, кафедра маркетингу та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, 01.03.2018 –31.05.2018 р.</p> <p>Публікації:</p> <p>Навчальний посібник:</p> <p>1. Економічна теорія: навч. посіб. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, О. С. Марченко; за заг. ред. Л. С. Шевченко. 2-ге вид. Харків: Право, 2019. 268 с.</p> <p>Науково-методичне видання:</p> <p>2. Економіка інтелектуальної власності: науково-методичні матеріали для підготовки докторантів, аспірантів і магістрів за напрямом «Інтелектуальна власність» / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. Харків: Право, 2015.120 с.</p> <p>Статті у наукових виданнях, включених до Переліку наукових фахових видань України:</p> <p>3. Вовк І. А. Особливості управління юридичною фірмою в сучасних економічних умовах. <i>Економічна теорія та право</i>. 2019. № 4.</p> <p>4. Вовк І. А. Верховенство права і економіка: пошук</p>
-----------------------------	--	------------	---------------------------------------	--

				<p>взаємозв'язків. <i>Економічна теорія та право</i>. 2018. № 3 (34). С. 80-91.</p> <p>5. Вовк І. А. Економічні аспекти демократії. <i>Економічна теорія та право</i>. 2016. № 4 (27). С. 87-96.</p> <p>6. Вовк І. А. Як право впливає на економічні відносини: аналіз стадії правового регулювання. <i>Економічна теорія та право</i>. 2015. № 3. С. 89-101.</p> <p>7. Вовк І. А. Підприємництво у несутських країнах і релігійних доктринах. <i>Економічна теорія та право</i>. 2015. № 2. С. 34-44.</p> <p>8. Вовк І. А. Економічна поведінка і правове регулювання (на прикладі інституту інтелектуальної власності). <i>Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»</i>. Серія: <i>Економічна теорія та право</i>. 2014. № 4. С. 18-29.</p> <p>Наукове консультування установ, підприємств, організацій протягом не менше двох років:</p> <p>З 2006 р. залучається як позаштатний науковий радник ТОВ «СІТ-Консалт» з питань оцінки різних видів майна та надання послуг економічного і фінансового консалтингу.</p>
Губін Кирил Григорович	доцент кафедри економічної теорії	так	Кадровий бізнес-консалтинг, Випускна кваліфікаційна робота	<p>Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, 2003 р., спеціальність «Економічна теорія», кваліфікація «Магістр з економічної теорії»;</p> <p>Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, 2004 р., спеціальність «Банківська справа», кваліфікація «Магістр з банківської справи»;</p> <p>кандидат економічних наук, 08.00.01 – економічна теорія та історія економічної думки, тема дисертації: «Формування системи регулювання доходів населення в трансформаційній економіці»;</p> <p>доцент кафедри економічної теорії.</p> <p>Підвищення кваліфікації:</p> <p>Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна,</p>

кафедра економічної теорії та економічних методів управління, 01.03.2018-31.05.2018 р.

Публікації:

Навчальний посібник:

1. Губін К. Г. Економічні системи і ринкова економіка. *Економічна теорія: навч. посіб. / за заг. ред. Л. С. Шевченко. 2-ге вид. Харків: Право, 2019. Гл. 4. С. 61-81.*

Науково-методичне видання:

2. Економіка інтелектуальної власності: науково-методичні матеріали для підготовки докторантів, аспірантів і магістрів за напрямом «Інтелектуальна власність» / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. Харків: Право, 2015. 120 с. Підрозд. 2.2. С. 26-28; Підрозд. 4.6. С. 85-88; Підрозд. 4.7. С. 88-93.

Монографії:

3. Губін К. Г. Реалізація конституційних прав у системі формування доходів в Україні. *Правова економіка: науково-теоретичні проблеми формування, розвитку та інституційної побудови: монографія / за ред. Л. С. Шевченко. Харків, 2017. Розд. 5. С. 123-149. Депоновано в ДНТБ України (свідоцтво про депонування № 65н-РІД/Ук-2017 від 17.10.2017 р.).*

4. Губин К. Г. Формирование в Украине правовой экономики как одна из предпосылок устойчивого развития. *Sustainable Development: Social and Economic Changes: монография. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2016. Раздел 1.7. С. 47-52.*

5. Губін К. Г. Інтелектуальний капітал фірми та її конкурентні переваги. *Нематеріальна економіка: управління формуванням і використанням інтелектуального капіталу: монографія / за ред. Л. С. Шевченко. Харків: Право, 2014. Розд. 7. С. 269-305.*

Статті у наукових виданнях, включених до Переліку

				<p style="text-align: center;">наукових фахових видань України:</p> <p>6. Губін К. Г. Управління структурою конкурентних переваг фірми в межах системи формування доходів. <i>Економічна теорія та право</i>. 2018. № 2 (33). С. 67-76. DOI: https://doi.org/10.31359/2411-5584-2018-33-2-67.</p> <p>7. Губін К. Г. Розвиток бізнес-консалтингу в Україні: проблема корупційної ренти та її розв'язання. <i>Економічна теорія та право</i>. 2018. № 4 (35). С. 124-135. DOI: https://doi.org/10.31359/2411-5584-2018-35-4-124.</p> <p>8. Губін К. Г. Боротьба з незаконними та неринковими доходами як умова розвитку правової економіки в Україні. <i>Економічна теорія та право</i>. 2017. № 4 (31). С. 106-115.</p> <p>9. Губін К. Г. Економіко-правові засади розвитку правової економіки в українській системі формування доходів. <i>Економічна теорія та право</i>. 2016. № 1 (24). С. 67-75.</p> <p>10. Губін К. Г., Набатова О. О. Стан та перспективи розбудови правової економіки в українській системі формування доходів. <i>Економічна теорія та право</i>. 2016. № 4 (27). С. 77-86.</p> <p>11. Губін К. Г. Сутність та структура інтелектуального капіталу фірми. <i>Економічна теорія та право</i>. 2015. № 2 (21). С. 45-60.</p> <p>12. Губін К. Г. Розбудова правової економіки на базі української системи формування доходів населення: реальність чи фікція? <i>Економічна теорія та право</i>. 2015. № 3 (22). С. 67-76.</p> <p>13. Губін К. Г. Головні напрями правової економіки у сфері формування та регулювання доходів населення в Україні. <i>Економічна теорія та право</i>. 2015. № 4 (23). С. 78-87.</p> <p>14. Губін К. Г. Системні засади нерівності доходів населення в Україні та шляхи їх подолання. <i>Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»</i>. Серія: <i>Економічна теорія та</i></p>
--	--	--	--	--

				<p>право. 2014. № 3 (18). С. 45-58.</p> <p>15. Губін К. Г. Перетворення інтелектуального капіталу фірми на головне джерело конкурентних переваг в українській системі формування доходів. <i>Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»</i>. Серія: Економічна теорія та право. 2014. № 4 (19). С. 30-45.</p>
<p>Набатова Ольга Олександрівна</p>	<p>доцент кафедри економічної теорії</p>	<p>так</p>	<p>Маркетинговий бізнес-консалтинг,</p> <p>Консалтинг зв'язків із громадськістю (Pr-бізнес-консалтинг),</p> <p>Менеджмент та маркетинг послуг бізнес-консалтингу,</p> <p>Випускна кваліфікаційна робота</p>	<p>Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна, 2001 р., спеціальність «Економічна теорія», кваліфікація «Економіст», «Викладач економічних дисциплін», «Фінансовий менеджер»;</p> <p>кандидат економічних наук, 08.01.01 – економічна теорія, тема дисертації: «Соціально-економічна природа домогосподарств та їх роль у господарській системі перехідного типу»;</p> <p>доцент кафедри економічної теорії.</p> <p>Підвищення кваліфікації:</p> <p>1. Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна, економічний факультет, кафедра економічної теорії та економічних методів управління; 15.11.2019 р.–15.01.2020 р.</p> <p>2. Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна, економічний факультет, кафедра економічної теорії та економічних методів управління; 01.10-30.11.2014 р.</p> <p>Публікації:</p> <p>Статті у наукових виданнях, включених до Переліку наукових фахових видань України:</p> <p>1. Набатова О. О. Від гіпотези ефективних ринків до теорії поведінкових фінансів. <i>Економічна теорія та право</i>. 2018. № 3 (34). С. 36-48.</p> <p>2. Набатова О. О. Стратегії інтернаціоналізації малого та середнього бізнесу в Україні. <i>Економічна теорія та право</i>. 2017. № 3. С.21-31.</p>

				<p>3. Набатова О. О., Губін К. Г. Теоретичні основи інтернаціоналізації малого та середнього бізнесу в умовах глобалізації. <i>Економічна теорія та право</i>. 2016. № 3 (26). С. 69-82.</p> <p>4. Губін К. Г., Набатова О. О. Стан та перспективи розбудови правової економіки в українській системі формування доходів. <i>Економічна теорія та право</i>. 2016. № 4 (27). С. 77-86.</p> <p>5. Набатова О. О. Теоретичні підходи до аналізу економічної поведінки в умовах макроекономічних та інституціональних змін. <i>Економічна теорія та право</i>. 2015. № 2. С. 74-85.</p> <p>6. Набатова О. О. Поведінковий підхід до економічного аналізу права. <i>Економічна теорія та право</i>. 2015. № 4. С. 109-121.</p> <p>7. Набатова О. О. Соціально-економічна природа інтелектуального капіталу і проблеми його інституціоналізації. <i>Вісник НУ «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»</i>. Серія: <i>Економічна теорія та право</i>. 2014. № 3. С. 76-87.</p> <p>8. Набатова О. О. Постіндустріальна трансформація відносин власності. <i>Вісник НУ «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»</i>. Серія: <i>Економічна теорія та право</i>. 2014. № 4. С. 46-58.</p>
Нечипорук Людмила Володимирівна	професор кафедри економічної теорії	ні	Фінансовий бізнес-консалтинг, Випускна кваліфікаційна робота	<p>Харківський державний університет ім. О.М. Горького, 1988 р., спеціальність «Політична економія», кваліфікація «Економіст», «Викладач політичної економії»;</p> <p>доктор економічних наук, 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит, тема дисертації: «Інверсійний тип формування та особливості страхового ринку в умовах глобалізації»;</p> <p>професор кафедри економічної теорії.</p> <p>Підвищення кваліфікації:</p> <p>1. USAID from the American people – Проект з торговельної політики, сертифікат, семінар з питань механізму</p>

врегулювання суперечок у рамках СОТ, 4-5 жовтня 2016 р., м. Харків.

2. Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, кафедра фінансів та кредиту, 01.03.2018-31.05.2018 р.

Публікації:

Публікації у журналах, що індексуються у наукометричній базі Web of Science:

1. Нечипорук Л. В. Фінансова інклюзія в контексті страхових послуг. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2018. № 3. С. 411-417. (**Web of Science**)

Навчальний посібник:

2. Нечипорук Л. В. Страхование: учеб. пособие. Изд. второе, дополн. и перераб. Харьков: Изд-во НУА, 2015. 124 с.

Науково-методичне видання:

3. Економіка інтелектуальної власності: науково-методичні матеріали для підготовки докторантів, аспірантів і магістрів за напрямом «Інтелектуальна власність» / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. Харків: Право, 2015. 120 с.

Конспект лекцій:

4. Нечипорук Л. В. Ризик-менеджмент: конспект лекцій для студентів другого (магістерського) рівня вищої освіти галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 073 «Менеджмент» спеціалізації «Бізнес-адміністрування» кваліфікація освітня «Магістр менеджменту». Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 108 с.

Монографії:

5. Нечипорук Л. В. Інституціональні зміни та їх вплив на діяльність суб'єкта господарювання. *Фінансова поведінка суб'єктів господарювання в умовах кризових явищ і ризиків*: колективна монографія. Харків, 2018. С. 82-95.

6. Нечипорук Л. В., Доброрез О. Страхування як фактор

забезпечення сталого розвитку (Insurance as a factor ensuring sustainable development). *Social and Economic Priorities in the Context of Sustainable Development*. Monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2016. P. 118 – 125.

7. Нечипорук Л.В. Інновації на ринку страхових послуг в умовах мережевої економіки. *Współczesne trendy w gospodarce i sektorze publicznym*. Monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2016. P. 165 – 174.

8. Нематеріальна економіка: управління формуванням і використанням інтелектуального капіталу: монографія / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін. / за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. Харків: Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, 2014. 404 с.

Статті у наукових виданнях, включених до Переліку наукових фахових видань України:

9. Нечипорук Л. В. Ризик-менеджмент персоналу бізнес-організацій. *Бізнес-навігатор*. 2019. Випуск 4 (53). DOI: <http://business-navigator.ks.ua/2019/53-2019>

10. Нечипорук Л. В. Фінансові рішення в ризик-менеджменті бізнес-організацій. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. №5 (22). DOI: <http://www.easterneurope-ebm.in.ua/index.php/22-2019-ukr>

11. Нечипорук Л. В. Теоретичні аспекти розвитку страхового ринку України. *Eurasian Academic Research Journal*. 2017. № 4 (10). http://www.earj.org/?page_id=18

12. Нечипорук Л. В., Гетьманський М. О. Фінансова безпека держави та особливості безпеки страхового ринку як її складової. *Вісник СумДУ. Серія “Економіка”*. 2017. № 4. С. 76-85.

13. Нечипорук Л. В., Лордкипанидзе Л. Особенности

				<p>формування страхового ринку в контексте створення правової економіки (на прикладі України та Грузії). <i>Економічна теорія та право</i>. 2016. № 1 (24). С. 56-66.</p> <p>14. Нечипорук Л. В. Теоретичні аспекти формування мережевої економіки. <i>Економічна теорія та право</i>. 2015. № 1 (20). С. 76-84.</p> <p>15. Нечипорук Л. В. Попит, пропозиція та рівновага на ринку страхових послуг. <i>Електронне наукове видання «Глобальні та національні проблеми економіки»</i>. 2015. Випуск № 5. С. 911-916.</p> <p>16. Нечипорук Л. В. Теорія та практика медичного страхування в Україні. <i>Електронне наукове видання «Глобальні та національні проблеми економіки»</i> 2015. Випуск № 6. С. 751-755.</p> <p>17. Нечипорук Л. В., Доброрез О. Г. Вплив формування мережевої економіки на страхову діяльність. <i>Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»</i>. 2015. Випуск № 12. Частина 2. С. 173-176.</p> <p>18. Камінська Т. М., Нечипорук Л. В. Вплив мережевої економіки на ринок праці ІТ-спеціалістів. <i>Економіка і регіон</i>. 2015. № 5.</p>
Левковець Олена Миколаївна	доцент кафедри економічної теорії	ні	<p>Інвестиційно-інноваційний бізнес-консалтинг,</p> <p>Випускна кваліфікаційна робота</p>	<p>Харківський державний університет ім. О. М. Горького, 1997 р., спеціальність «Економічне і соціальне планування», кваліфікація «Економіст»;</p> <p>кандидат економічних наук, 08.02.03 – організація управління, планування і регулювання економікою, тема дисертації: «Економіко-організаційний механізм державного регулювання лізингу»;</p> <p>доцент кафедри економічної теорії.</p> <p>Підвищення кваліфікації:</p> <p>Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, кафедра економічної теорії та економічних методів управління, 01.03.2018-31.05.2018 р.</p>

				<p style="text-align: center;">Публікації:</p> <p style="text-align: center;">Науково-методичне видання:</p> <p>1. Економіка інтелектуальної власності: науково-методичні матеріали для підготовки докторантів, аспірантів і магістрів за напрямом «Інтелектуальна власність» / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. Харків: Право, 2015. 120 с.</p> <p style="text-align: center;">Статті у наукових виданнях, включених до Переліку наукових фахових видань України:</p> <p>2. Левковець О. М. Сучасні бізнес-моделі: особливості формування та розвитку. Виступ на науково-методичному семінарі кафедри 22 січня 2019 р. <i>Економічна теорія та право</i>. 2019. № 2 (37).</p> <p>3. Левковець О. М. Інноваційний консалтинг як технологія управління розвитком бізнес-організації. <i>Економічна теорія та право</i>. 2018. № 4 (35). С. 81-98.</p> <p>4. Левковець О. М. Реформування сфери інтелектуальної власності в Україні: пошук оптимальної моделі. <i>Економічна теорія та право</i>. 2017. № 4 (31). С. 116-129.</p> <p>5. Левковець О. М. Юридичні послуги в сфері інтелектуальної власності: економічна та соціальна ефективність. <i>Економічна теорія та право</i>. 2016. № 3 (26). С. 124-137.</p> <p>6. Левковець О. М. Інтелектуальна квазірента як чинник інноваційного розвитку: перегляд концепції. <i>Економічна теорія та право</i>. 2015. № 2 (21). С. 61-73.</p> <p>7. Левковець О. М. Інтелектуальна власність і права людини: прояви дисонансу. <i>Економічна теорія та право</i>. 2015. № 4 (23). С. 28-41.</p>
Овсієнко Ольга Вікторівна	доцент кафедри економічної теорії	ні	Консалтинг корпоративних бізнес-організацій,	Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна, 2001 р., спеціальність «Адміністративний менеджмент», кваліфікація «Економіст-менеджер»; кандидат економічних наук, 08.02.03 – організація

			<p>Консалтинг бізнес-проектів</p>	<p>управління, планування і регулювання економікою, «Державне регулювання енергозбереження в багатоукладній економіці»; доцент кафедри економічної теорії.</p> <p>Підвищення кваліфікації:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна, економічний факультет, кафедра економічної теорії та економічних методів управління, 15.11.2019 р. – 15.01. 2020 р. 2. Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна, економічний факультет, кафедра статистики, обліку та аудиту, 01.10.2014-30.11.2014 р. <p>Публікації:</p> <p>Навчальний посібник:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Козирева О. В., Овсієнко О. В. Організація праці менеджера: навч. посіб. Харків: Видавництво Іванченка І. С., 2019. 203 с. <p>Монографії:</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Овсієнко О. В. Комплаєнс як спосіб запобігання участі бізнесу у корупційних схемах. <i>Modern Technologies in Economy and Management: monograph</i> / The Academy of Management and Administration in Opole. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2019. P. 334–346. 3. Овсієнко О. В. Бізнес-адміністрування у правовій економіці. <i>Modern Management: Economy and Administration: monograph</i> / The Academy of Management and Administration in Opole. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2018. P. 89–96. 4. Овсієнко О. В. Формування правової економіки в Україні. <i>Правова економіка: науково-теоретичні проблеми формування, розвитку та інституційної побудови: монографія</i> / Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого; за ред. Л. С. Шевченко. Харків, 2017.
--	--	--	---------------------------------------	--

				<p>271 с. Розділ 2. С. 36–67. (Свідectво про депонування № 65н - РІД/Ук-2017 від 17.10.2017 р.).</p> <p>5. Овсієнко О. В., Чуприна О. О. Правова економіка як середовище гармонізації інтересів людини та суспільства. <i>Person, Family, and Society: Interdisciplinary Approach to the Harmonization of Interests</i>: monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2016. С. 276–282.</p> <p>Статті у наукових виданнях, включених до Переліку наукових фахових видань України:</p> <p>6. Овсієнко О. В. Комплаєнс у бізнес-адмініструванні та його роль у створенні ефективних норм господарської поведінки. <i>Економічний простір</i>. 2018. № 134. С. 173–185.</p> <p>7. Овсієнко О. В. Правова економіка та її роль у формуванні ефективних норм господарської поведінки. <i>Економічний простір</i>. 2017. № 122. С. 18–27.</p> <p>8. Овсієнко О. В., Чуприна О. О. Тіньова економіка та право: аналіз взаємодії. <i>Економічна теорія та право</i>. 2016. № 4. С. 97–106.</p> <p>9. Овсієнко О. В. Правова економіка: зміст та засади функціонування. <i>Економічна теорія та право</i>. 2015. № 2. С. 100–109.</p> <p>10. Овсієнко О. В. Конституційний господарський порядок як фактор розбудови правової економіки в Україні. <i>Економічний простір</i>. 2015. № 99. С. 58–67.</p> <p>11. Овсієнко О. В. Державне регулювання та його вплив на формування правової економіки в Україні. <i>Економічний простір</i>. 2015. № 98. С. 105–115.</p>
Ткаченко Юрій Володимирович	Інститут управління і права НІОУ імені Ярослава Мудрого, директор,	ні	Випускна кваліфікаційна робота	Харківський авіаційний інститут імені Е.М. Жуковського, 1993 р., спеціальність «літакобудування», кваліфікація «інженер-системотехнік»; кандидат економічних наук, 08.02.03 – організація управління, планування і регулювання економікою, тема дисертації: «Організаційно-економічний механізм стійкого

	доцент кафедри управління та адміністрування			<p>функціонування підприємств малого бізнесу»; доцент кафедри економіки і управління у будівництві і міському господарстві.</p> <p>Підвищення кваліфікації:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Стажування на кафедрі Фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту за напрямом «Організація фінансової діяльності підприємства» Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова з 3 вересня 2013 по 21 березня 2014 року. Свідоцтво № 53 від 21.03.2014 р. 2. Курс «Навчання спеціалістів у сфері здійснення державних закупівель» (42 години). Сертифікат видано 13.02. 2014 р. Державним інститутом підготовки кадрів. 3. Підвищення кваліфікації у Харківському національному університеті міського господарства імені О. М. Бекетова, листопад-грудень 2019 р. <p>Публікації:</p> <p>Публікації у журналах, що індексуються у наукометричній базі Web of Science:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Фисун К. А., Вавженчук С. Я., Ткаченко Ю. В., Черкашина М. В. Фінансово-правова оцінка узгодженості індивідуальних переваг заданих у вигляді функцій вибору. <i>Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики</i>. 2019. №3 (30). С. 293-304. (Web of Science). <p>Монографії:</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Литвин О. В., Ткаченко Ю. В. Тихоненко Ю. В. Інноваційний менеджмент у період модернізації економіки: колективна монографія. Ніжин: «Видавництво «Аспект-Поліграф»», 2014. 220 с. 3. Руденко-Сударева Л. В., Ткаченко Ю. В., Токарь В. В. Транснаціоналізація і конкурентний розвиток національних економік: теорія і практика країн, що розвивається. Монографія. Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф»», 2014. 568 с.
--	--	--	--	--

				<p>4. Мамонов К. А., Євдокімов А. А., Радзінська Ю. Б., Ткаченко Ю. В. Стейкхолдерна стратегія вартісно-орієнтованого управління капіталом бренда будівельних корпоративних підприємств. Монографія. Харків: ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2014. 220 с.</p> <p>Статті у наукових виданнях, включених до Переліку наукових фахових видань України:</p> <p>5. Vladyslav Khvostenko, Yurii Tkachenko, Serhii Kuzmenko. Leaders in the on-line trading market in Ukraine: stock exchanges, brokers, and brokerage trading systems. <i>Advances in Social Science, Education and Humanities Research, volume 318, 3rd International Conference on Social, Economic, and Academic Leadership (ICSEAL 2019)</i>. С. 18-26.</p> <p>6. Ткаченко Ю. В., Зверук Л. А. Сучасні технології як основа інноваційної модулі розвитку банківського бізнесу. <i>Економічна теорія та право</i>. 2018. № 2 (33). С. 26-41.</p> <p>7. Ткаченко Ю. В., Зверук Л. А. Проблеми фінансової безпеки України та аналітичний інструментарій її оцінки. <i>Бізнес Інформ</i>. 2016. № 9. С. 156-159.</p> <p>8. Рихлюк М. М., Ткаченко Ю. В. Теоретичні та методологічні основи конкурентоспроможності підприємства на світовому ринку. <i>Соціальна економіка</i>. 2015. № 2. Вип. 50. С. 176-187.</p>
Базецька Ганна Ігорівна	Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова, доцент кафедри економіки	ні	<p>Економічна діагностика та аналітика у бізнес-консультуванні,</p> <p>Випускна кваліфікаційна робота</p>	<p>Харківський державний університет, 1999 р., спеціальність «Фінанси та кредит», кваліфікація «Економіст»;</p> <p>Харківський державний університет, 1999 р., спеціальність «Економічне і соціальне планування», кваліфікація «Економіст»;</p> <p>кандидат економічних наук, 08.02.03 – організація управління, планування та регулювання економікою, тема дисертації: «Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності»;</p> <p>доцент кафедри економіки та управління в будівництві і</p>

міському господарстві.

Підвищення кваліфікації:

International Institute of Innovations “Science – Education – Development” (Warsaw, Poland). The title of the work: «Financial resources and business capital management» Certificate of training № 21 30.04.2017 р.

Публікації:

Публікації у журналах, що індексуються у наукометричній базі Scopus:

1. Voronkov O., Serogina D., Bazetska H., Skliaruk N. Sustainable Development of the Region: The Spatial Dimension. *Rivista Di Studi Sulla Sostenibilita; FrancoAngeli Editore*. 2018, Vol. 1, Issue 1. P. 11-24. **Scopus**.

Навчальні посібники:

2. Базецкая А. И., Дяченко В. Л. Финансовый менеджмент: учеб. пособие. Харьков: ХНУГХ им. А. Н. Бекетова, 2017. 186 с.

Конспекти лекцій:

3. Базецька Г. І. Економічна діагностика та аналітика у бізнес-консультуванні: конспект лекцій для студентів другого (магістерського) рівня вищої освіти галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка» спеціалізації «Бізнес-консалтинг». Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 95 с.

4. Базецька Г. І. Корпоративний облік та фінансовий аналіз для менеджерів: конспект лекцій для студентів другого (магістерського) рівня вищої освіти галузі знань галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 073 «Менеджмент». Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 148 с.

Монографія:

5. Базецкая А. И. Исторический аспект формирования и развития финансовой системы. Харьков: ХНУГХ им. А. Н. Бекетова, 2015. 115 с.

				<p>Статті у наукових виданнях, включених до Переліку наукових фахових видань України:</p> <p>6. Базецька Г. І. Використання економічного консалтингу в процесі розробки управлінських рішень на підприємстві. <i>Економічна теорія та право</i>. 2019. № 3 (38). С. 62-78.</p> <p>7. Bazetska H. I. The impact of direct taxation on the level of economic development of the country. <i>Економічна теорія та право</i>. 2018. №3 (34). С. 105-118.</p> <p>8. Базецька Г. І. Сучасні проблеми системи фінансового управління у сфері освітніх послуг. <i>Економічна теорія та право</i>. 2018. №4 (35). С. 65-80. ISSN 2411-5584</p> <p>9. Кусик Н. Л., Базецька Г. І., Багдикян С. В. Сегментація ринку вищої освіти за купівельною спроможністю споживачів послуг. <i>Вісник ОНУ імені І. І. Мечнікова</i>. 2018, Т. 3. Вип. 3 (68). С. 50 – 56.</p> <p>10. Базецкая А. И. Обеспечение экономической безопасности региона путем активизации инвестиционной деятельности в инновационной сфере. <i>Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки</i>. 2015, Випуск 15, частина 4. С. 88 – 92.</p>
Петряев Олексій Олександрович	Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна, доцент кафедри маркетингу, менеджменту та підприємництва	ні	Бізнес-статистика, Випускна кваліфікаційна робота	<p>Харківський державний економічний університет, 2000 р., спеціальність «Облік і аудит», кваліфікація «Економіст»; кандидат економічних наук, спеціальність 051 «Економіка» (08.06.01 – економіка підприємства і організація виробництва), тема дисертації: «Методичні основи розвитку функцій керівництва»; доцент кафедри регіональної економіки.</p> <p>Підвищення кваліфікації: Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця, відділ заочної, дистанційної та післядипломної освіти, тема: «Створення та просування навчально-освітніх сайтів», Свідоцтво про підвищення кваліфікації ПК 02071211/000043-17 від 31.05.2017 р.</p>

				<p style="text-align: center;">Публікації:</p> <p style="text-align: center;">Публікації у журналах, що індексуються у наукометричній базі Scopus:</p> <p>1. Петряєва З. Ф., Іващенко Г. А., Петряєв О. О. Верифікація градації рівнів фінансово-економічної безпеки підприємств. <i>Актуальні проблеми економіки</i>. 2016. № 5(179). С. 402-411. (Scopus).</p> <p style="text-align: center;">Навчальний посібник:</p> <p>2. Вступ до публічного адміністрування: навчальний посібник / Н. Л. Гавкалова, Т. А. Власенко, Л. Ю. Гордієнко та ін.; за заг. ред. д-ра екон. наук, професора Н. Л. Гавкалової. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. 372 с.</p> <p style="text-align: center;">Монографії:</p> <p>3. Петряєв О. О. Методичні підходи щодо оцінки конкурентоспроможності і продукції підприємства. <i>Управління розвитком суб'єктів підприємництва: механізми, реалії, перспективи</i>: колект. моногр. / за ред. Т. В. Гринько. Дніпро: Біла К. О., 2018. 444 с.</p> <p>4. Сучасні трансформації організаційно-економічного механізму менеджменту та логістики суб'єктів підприємництва в системі економічної безпеки України: колект. моногр. / за заг. ред. Т. В. Гринько. Дніпро: Біла К. О., 2017. 487 с.</p> <p style="text-align: center;">Статті у наукових виданнях, включених до Переліку наукових фахових видань України:</p> <p>5. Петряєв О. О. Використання статистичних методів в управлінні персоналом організації. <i>Економічна теорія та право</i>. 2019. № 4 (39).</p> <p>6. Петряєв О., Грузд М. Особливості формування та оцінка соціального потенціалу регіонів України. <i>Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія «Економічна»</i>. 2019. № 95. С. 63-74.</p> <p>7. Ivashchenko G.A., Petryaeva Z.F., Petriaiev O.O. Technology development protect businesses from malfeasance staff.</p>
--	--	--	--	--

				<p><i>Economics, management, law: problems of establishing and transformation: Collection of scientific articles. - Al Ghurair Printing and Publishing LLC, Dubai, UAE, 2016. 404 p</i></p> <p>8. Петряєва З. Ф., Іващенко Г. А., Петряєв О. О. Аналітичне забезпечення діагностики фінансової стійкості підприємства. <i>Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки</i>, 2016. Випуск 20. Частина 2. С. 166 – 173.</p> <p>9. Петряєв О. О. Аналітичне забезпечення оцінки фінансових ресурсів підприємства. <i>Економічний аналіз</i>. 2015. Том 19. № 2. С. 122-129.</p>
Шкодін Віталіївна	Ірина	Харківський національний університет імені В.Н.Каразіна, професор кафедри міжнародного бізнесу та економічної теорії	ні	<p>Випускна кваліфікаційна робота</p> <p>Харківський державний інститут культури, 1998 р., спеціальність «Менеджмент організацій», кваліфікація «Економіст-менеджер соціокультурної сфери»;</p> <p>Харківський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи», 2018 р., спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування», ступінь вищої освіти «Магістр»;</p> <p>доктор економічних наук, 08.00.01 – економічна теорія та історія економічної думки, тема дисертації: «Самоорганізація фондового ринку в умовах глобальної невизначеності»;</p> <p>професор кафедри міжнародного бізнесу та економічної теорії.</p> <p>Підвищення кваліфікації:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. USAID «Регулювання фінансової системи» тренінг для викладачів вищих навчальних закладів, Харків, 16.11.2017. 2. Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, тема «Розвиток комунікативної компетентності у науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів», свідоцтво про підвищення кваліфікації ПК 02071211/000104-18 (150 годин). 3. Академічне товариство Міхала Балудянського (м.

Кошице, Словаччина) за темою «Формування сучасної особистості: вплив освітніх, філософсько-культурних та економічних процесів», сертифікат № 33-02/16, 2016 р.

Публікації:

Публікації у журналах, що індексуються у наукометричних базах Scopus і Web of Science

1. Azarenkova G., Shkodina I., Samorodov B., Babenko M., Onishchenko I. The influence of financial technologies on the global financial system stability. *Investment Management and Financial Innovations*. 2018. Volume 15. Issue 4. Pp. 229-238 (**Scopus**).
2. Shkodina I. V., Timoshenkov I. V., Nashchekina O. N. The impact of financial technology on the transformation of the financial system. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2018. Vol. 1. No. 24. Pp. 417-424 (**Web of Science**).
3. Shkodina I., Yehorova Yu., Yatsyna V. Monetary policy as a factor of global financial market volatility increasing. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2017. № 1 (22). Pp. 5-17 (**Web of Science**).
4. Шкодiна I. В., Онiщенко I. О. Пiдвищення транспарентностi банкiвськoї дiяльностi як прiоритетний напрямок реформування банкiвськoї системи України. *Фiнансово-кредитна дiяльностi: проблеми теорiї та практики*. 2016. № 2 (21). С. 4-14 (**Web of Science**).
5. Шкодiна I. В. Розвиток фондового ринку в умовах фiнансової сингулярностi. *Актуальнi проблеми економiки*. 2015. № 12. С. 357-363 (**Scopus**).
6. Шкодiна I. В., Карпова I. В., Иващенко М. В. Вплив полiтики кiлькiсного пом'якшення на розвиток свiтового фондового ринку в умовах глобальної невизначеностi. *Економiчний часопис-XXI*. 2015. № 3-4. С. 65-69 (**Scopus**).

Монографiї:

7. Шкодiна I. В. Вплив фiнансових iнновацiй на безпеку

фінансових ринків. *Управління інноваційною складовою економічної безпеки*: монографія у 4 томах / за ред. д.е.н., проф. Прокопенко О. В. (гол. ред.), к.е.н., доцента Школи В. Ю., к.е.н. Щербаченко В. О. Суми: ТОВ «Триторія», 2017. Т. III. Розділ 5.12. С. 167-181.

8. Шкодiна I. В. Змiст та ознаки трансформацiйних процесiв в економічних системах. Самоорганізація як механізм трансформації економічної системи в умовах глобальної невизначеності. *Трансформаційні процеси у фінансовому секторі національної економіки: теорія, методологія та моделювання*: монографія / авт. кол.; за заг. ред. д-ра економ. наук, проф. О. I. Барановського. Київ: ДНВЗ «Університет банківської справи», 2017. Глави 2.1, 2.2. С. 98-149.

9. Шкодiна I. В. Глобальна невизначеність фінансових ринків як новий тренд розвитку. *Збалансоване управління економічними процесами в суспільстві та бізнес-середовищі в умовах трансформації соціально-економічних інституцій*: міжнародна колективна монографія / за ред. д.е.н., професора Г. Г. Савіної. Херсон: ПП Вишенський В. С., 2016. Глава 2.7. С. 172-183.

10. Шкодiна I. В. Маркетингове реагування на глобалізаційні виклики. *Розвиток світового фінансового ринку в умовах глобальної невизначеності*: колективна монографія / за ред. д.е.н., професора Г. Г. Савіної. Херсон: ПП Вишемирський В. С., 2015. С. 87-94.

Статті у наукових виданнях, включених до Переліку наукових фахових видань України:

11. Тимошенко І. В., Нашекіна О. М., Шкодiна I. В. Економічні індикатори як риторичний інструментарій науки. *Економічна теорія та право*. 2019. № 1 (36). С. 42-56.

12. Шкодiна I. В., Ільницька С. П. Зарубіжний досвід корпоративного управління в компаніях з державною

				<p>участю. <i>Молодий вчений</i>. 2017. № 11. С. 1354-1357.</p> <p>13. Шкодiна I. В., Карпова I. В. Глобальна невизначенiсть як ознака трансформацiї соцiально-економiчної системи. <i>Бiзнес Інформ</i>. 2017. № 6. С. 8–12.</p> <p>14. Шкодiна I. В., Лисак В. В. Брендинг як фактор пiдвищення конкурентоспроможностi банку на свiтовому ринку. <i>Бiзнес Інформ</i>. 2017. № 10. С. 348-353.</p> <p>15. Шкодiна I. В. Перколяцiя свiтового фондового ринку в умовах глобальної невизначеностi. <i>Бiзнес Інформ</i>. 2015. № 5. С. 221–225.</p> <p>16. Иващенко М. В., Шкодiна I. В., Карпова I. В. Економiчнi наслiдки «вiдкату» як форми рентоорiєнтованої поведiнки. <i>Бiзнес Інформ</i>. 2015. №1. С. 15-20.</p> <p>17. Шкодiна I. В. Динамiка свiтового фондового ринку в умовах глобальної невизначеностi. <i>Соцiально-економiчнi проблеми сучасного перiоду: збiрник наук. праць</i>. 2015. Вип. 2 (112). С. 54-57.</p>
Иващенко Марина Вiкторiвна	Харкiвський навчально – науковий iнститут ДВНЗ «Унiверситет банкiвської справи», доцент кафедри менеджменту та соцiально-гуманiтарних дисциплiн	нi	Випускна квалiфiкацiйна робота	<p>Харкiвська державна академiя культури, 2001 р., спецiальнiсть «Менеджмент органiзацiй», квалiфiкацiя «Менеджер-економiст соцiально-культурної сфери»;</p> <p>Харкiвський навчально-науковий iнститут ДВНЗ «Унiверситет банкiвської справи», 2018 р., спецiальнiсть 073 «Менеджмент», ступiнь вищої освiти «Магiстр»;</p> <p>кандидат економiчних наук, 08.00.01 – економiчна теорiя та iсторiя економiчної думки, тема дисертацiї: «Економiчна поведiнка як чинник iнституцiональних перетворень»;</p> <p>доцент кафедри економiчної теорiї.</p> <p>Пiдвищення квалiфiкацiї:</p> <p>1. «On process, innovative methods and education technologies (Experience of Shiller International University, Paris)». Certificate of achievement № 02-17-P11 28.04.2017 р.</p> <p>2. International Institute of Innovations “Science – Education – Development” (Warsaw, Poland). The title of the work: «Financial resources and business capital management»</p>

				<p>Certificate of training № 21 30.04.2017 р.</p> <p>3. Академічне товариство Міхала Балудянського (м. Кошице, Словаччина) за темою «Формування сучасної особистості: вплив освітніх, філософсько – культурних та економічних процесів», сертифікат № 21-02/16.</p> <p style="text-align: center;">Публікації:</p> <p style="text-align: center;">Публікації у журналах, що індексуються у наукометричних базах Scopus і Web of Science:</p> <p>1. Іващенко М. В., Ізюмцева Н. В. Механізм підвищення відповідальності працівників. <i>Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр.</i> 2018. № 25. С. 446-454. (Web of Science).</p> <p>2. Іващенко М. В., Шкодін І. В., Карпова І. В. Вплив політики кількісного пом'якшення на розвиток світового фондового ринку в умовах глобальної невизначеності. <i>Економічний часопис-XXI</i>. 2015. № 1-2(2). С.4-7. (Scopus).</p> <p style="text-align: center;">Статті у наукових виданнях, включених до Переліку наукових фахових видань України:</p> <p>3. Іващенко М. В., Недождй В. В. Макроекономічна політика України в умовах глобалізації. <i>Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво</i>. 2019 р. № 3 (108). С. 10-16.</p> <p>4. Іващенко М. В., Руда Д. К. Причини уповільнення зростання світової економіки та світової торгівлі. <i>Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»</i>. 2019. Випуск 24, частина 2. С. 33-36.</p> <p>5. Іващенко М. В. Ізюмцева Н. В. Економічні відносини України з країнами Чорноморського економічного співробітництва <i>European Journal Of Economics And Management</i>. Vol. 4, Issue 6. 2018. С. 67-76.</p> <p>6. Іващенко М. В. Транзитна міграція як загроза економічній безпеці України. <i>Інфраструктура ринку</i>. 2017.</p>
--	--	--	--	---

				<p>Вип. 12. С. 3-7.</p> <p>7. Іващенко М. В. Панічна економічна поведінка в Україні як прояв споживчої ірраціональності. <i>Соціально-економічні проблеми сучасного періоду: (збірник наук. праць.)</i> 2015. Вип. 2 (112). С. 109-112.</p> <p>8. Іващенко М. В., Шкодін І. В., Карпова І. В. Економічні наслідки «відкату» як форми рентоорієнтованої поведінки. <i>Бізнес Інформ.</i> 2015. №1. С. 15–20.</p>
Тернова Ірина Анатоліївна	Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, доцент кафедри економіки та менеджменту	ні	Випускна кваліфікаційна робота	<p>Харківський державний університет, 1999 р., з відзнакою, спеціальність «Економічне і соціальне планування», кваліфікація «Економіст»;</p> <p>кандидат економічних наук, 08.02.03 – організація управління, планування та регулювання економікою, тема дисертації: «Економічне регулювання потенціалу в сучасних умовах (на прикладі АПК)»;</p> <p>доцент кафедри економіки та менеджменту.</p> <p>Підвищення кваліфікації:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. USAID «Регулювання фінансової системи» - тренінг для викладачів вищих навчальних закладів, Харків, 16.11.2017. 2. Харківська муніципальна страхова компанія, стажування, наказ № 2401-2/679 від 15.04.2015 р., без відриву від навчального процесу, програма (план) стажування; довідка про проходження стажування від ПАТ «Харківська муніципальна страхова компанія» № 10-06-15 від 15.06.2015 р. сертифікат № 33-02/16, 2016 р. 3. Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця. Тема: «Розвиток комунікативної компетентності у науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів», свідоцтво про підвищення кваліфікації ПК 02071211/000104-18 (150 годин). <p>Публікації:</p> <p>Навчальний посібник:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Тернова І. А. Галузево-секторальні особливості реалізації

політики регіонального розвитку. *Державна економічна політика регіонального розвитку*: навчальний посібник / за заг. ред. д.держ.упр., проф. М.А. Латиніна, д.е.н, проф. В. Б. Родченка. Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2016. 400 с. Розд. 8.2. С. 383-397.

Монографія:

2. Тернова І. А. Управління інтелектуальним капіталом підприємств. *Інституційні трансформації суб'єктів господарювання в умовах інноваційної економіки*: чинники та напрями: колективна монографія / за заг. ред. Г. О. Дорошенко. Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2018. 456 с. Розд. 3.4. С. 281-304

Статті у наукових виданнях, включених до Переліку наукових фахових видань України:

3. Крикун О. О., Тернова І. А. Регіонально-адміністративний менеджмент як детермінанта соціально-економічного розвитку України. *Економіка та суспільство*. 2019. № 20. С. 463-476. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/20_ukr/62.pdf

4. Тернова І.А. Оцінка рівня соціального та економічного розвитку України в умовах глобалізації. *Соціальна економіка*. 2017. № 2. Вип. 53(2). С.120-127.

5. Тернова І. А. Роль ІТ – сектору України у розвитку зовнішньоекономічної діяльності. *Соціальна економіка*. 2016. № 1 (51). С. 69-76.

6. Терновая И. А. Развитие стратегического партнерства Украины в контексте трансформации региональных интеграционных процессов. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2015. № 49. С 39-43.

7. Тернова І. А. Зміни виробничої структури регіонів України як чинник зміцнення їх конкурентоспроможності. *Економічний простір*: збірн. наук. праць. Дніпропетровськ: ПДАБА. 2015. № 97. С. 79-86.

8. Тернова І. А. Особливості узгодження секторального та

				просторового розвитку регіонів. <i>Електронне наукове фахове видання: Ефективна економіка</i> . 2014. № 6. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3943 .
Ярмак Віталіївна	Ольга	Доцент кафедри міжнародних економічних відносин та фінансів Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету	ні	Випускна кваліфікаційна робота
				<p>Харківська державна академія технології та організації харчування, 1997 р., спеціальність «Економіка підприємств», кваліфікація «Економіст»;</p> <p>кандидат економічних наук, спеціальність 08.00.01 – економічна теорія та історія економічної думки, тема дисертації: «Інтелектуальні послуги як фактор інноваційного розвитку»;</p> <p>доцент кафедри економічної теорії та міжнародної економіки.</p> <p style="text-align: center;">Підвищення кваліфікації:</p> <p>1. USAID, «Регулювання фінансової системи» - тренінг для викладачів вищих навчальних закладів, Харків, 16.11.2017.</p> <p>2. Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, тема: «Розвиток комунікативної компетентності у науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів», свідоцтво про підвищення кваліфікації ПК 02071211/000104-18 (150 годин).</p> <p>3. 14.04.15 р. – 25.04.15 р. Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», Міжгалузевий інститут підвищення кваліфікації та перепідготовки спеціалістів. Курс «Новітні інноваційні технології у вищій школі». Свідоцтво про підвищення кваліфікації 12СПВ 127429 від 25.04.2015 р. Реєстраційний № 404.</p> <p style="text-align: center;">Публікації:</p> <p style="text-align: center;">Публікації у журналах, що індексуються у наукометричних базах Scopus і Web of Science:</p> <p>1. Olga Marchenko, Nataliia Maryniv, Olga Yarmak Innovation as a factor of the socio-economic efficiency of tax consulting. <i>Baltic Journal of Economic Studies</i>. 2018. Vol. 4 No. 4</p>

				<p>(September). P. 238-243. (Web of Science).</p> <p>2. Марченко О. С., Ярмак О. В. Networks of value creation and pricing consulting services: theoretical frameworks and models. <i>Актуальні проблеми економіки</i>. 2015. № 12. С. 17-24. (Scopus).</p> <p style="text-align: center;">Навчальний посібник:</p> <p>3. Ярмак О. В. Суб'єкти ринку фінансових послуг: навч. посіб. для економічних спеціальностей денної та заочної форм навчання з дисциплін «Ринок фінансових послуг», «Фінансовий ринок», «Політекономія», «Макроекономіка», «Гроші і кредит» і «Банківські операції» / І. П. Косарева, А. О. Семенець, О. В. Ярмак та ін. Видавець Іванченко І. С., 2017. С. 49-61.</p> <p style="text-align: center;">Монографії:</p> <p>4. Ярмак О. В. Інституційні трансформації суб'єктів господарювання в умовах інноваційної економіки: чинники та напрями: колективна монографія / за заг. ред. Г.О. Дорошенко. Харків: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2018. С. 169-187.</p> <p>5. Ярмак О. В., Тюріна Д. М. Аналіз індексів глобалізації та їх прогнозування / За заг. ред. Г.О. Дорошенко. ХНУ імені В.Н. Каразіна. 2017. С. 114-127.</p> <p>6. Марченко О. С., Ярмак О. В. Юридичний консалтинг: сутність та роль у правовій економіці: монографія. Харків: ФОП Данилко Н. С., 2016. 243 с.</p> <p>7. Ярмак О. В. Формування стратегії та тактики ризик-менеджменту при проведенні підприємствами валютних операцій: монографія / за заг. ред. Г. О. Дорошенко. Видавництво «НТМТ». 2014. Розділ XI. 424 с. С. 305-331.</p> <p>8. Ярмак О. В. Платіжний баланс та державний борг як показники інтеграційних процесів та ефективності економіки: монографія / авт. кол.: В. М. Писін, Г. О. Дорошенко, Л. В. Ярошенко та ін. Видавництво «НТМП». 2015. Розділ 3. 313 с. С. 52-69.</p>
--	--	--	--	--

				<p>Статті у наукових виданнях, включених до Переліку наукових фахових видань України:</p> <p>9. Ярмак О. В. Вплив транснаціональних корпорацій на економіку України. <i>Приазовський економічний вісник</i>. Випуску № 3 (14) 2019. С. 46-49.</p> <p>10. Тертичний О. О., Ярмак О. В., Надін Є. В. Особливості класифікації персоналу в сучасних умовах. <i>Інфраструктура ринку</i>. Випуск 31. 2019. С. 540-453.</p> <p>11. Ярмак О. В. Проблеми сталого розвитку та економічної безпеки країни в умовах глобалізації. <i>Інфраструктура ринку</i>. Випуск 32. 2019. С. 18-22.</p> <p>12. Ярмак О. В. Intellectual service quality: the economic and legal meaning. <i>Економічна теорія та право</i>. 2018. № 2 (33) С. 108-120.</p> <p>13. Ярмак О. В., Єчина Л. В. Довіра у системі відносин обміну інтелектуальними послугами на підприємстві. <i>Економіка і менеджмент</i>. 2018. Випуск 31. С. 22-25.</p> <p>14. Ярмак О. В., Маркова Н. С. Потреби працівників та підприємства в забезпеченні сталого професійного розвитку працівників. <i>Економіка і організація управління</i>. 2016. № 3 (23). С. 229-235</p> <p>15. Ярмак О. В., Дорошенко Г. О. Кластеризація банківської системи України і її оптимальні критерії. <i>Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Економічна»</i>. 2016. вип. 91. С. 45-53.</p> <p>16. Ярмак О. В. Інтелектуальні послуги як об'єкти інвестицій у інноваційний розвиток. <i>Економічна теорія та право</i>. 2015. № 1(20). С. 130-141.</p> <p>17. Ярмак О. В. Інтелектуальні послуги: проблеми розвитку в Україні. <i>Економічна теорія та право</i>. 2015. № 4 (23). С. 55-64.</p> <p>18. Ярмак О. В., Макарова Л. Г., Тюріна Д. М. Статистичний огляд і шляхи впровадження програми сприяння розвитку малого підприємництва в Харківській</p>
--	--	--	--	---

				<p>області. <i>Вісник національного технічного університету «ХПІ»</i>. Збірник наукових праць. 2015. № 23. С. 150-163.</p> <p>19. Ярмак О. В. Інвестиційна функція інтелектуальних послуг: теоретичні засади визначення змісту та напрямів реалізації. <i>Економічний аналіз</i>. 2015. Том 20. С. 100-105.</p> <p>20. Ярмак О. В. Організаційні особливості суб'єктів господарювання сектору інтелектуальних послуг. <i>Економічні науки</i>. 2014. Випуск 9. С. 19-23.</p>
Нескородев Семен Миколайович	Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, доцент кафедри економіки та менеджменту	ні	Випускна кваліфікаційна робота	<p>Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, 2001 р., спеціальність «Адміністративний менеджмент», кваліфікація «Менеджер-економіст»;</p> <p>кандидат економічних наук, 08.02.03 – організація управління, планування та регулювання економікою, тема дисертації: «Державне регулювання інноваційних процесів в умовах глобалізації»;</p> <p>доцент кафедри економіки та менеджменту.</p> <p>Підвищення кваліфікації:</p> <p>арбітражний керуючий Немашкалов В. М.; тема: «Менеджмент банкрутства». Звіт про стажування з 01.02.2019 р. по 29.03.2019 р. Довідка про стажування від 29.03.2019 р.</p> <p>Публікації:</p> <p>Підручник:</p> <p>1. Нескородев С. М. Управління конфліктом. <i>Менеджмент: простір варіантів: підручник</i> / за заг ред. д.е.н., проф. Г. О. Дорошенко. Харків: ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2018. Розділ 11. С. 264-283.</p> <p>Навчальні посібники:</p> <p>2. Нескородев С. Н. Публичное администрирование: учебное пособие. Харків: ХНУ имени В. Н. Каразина, 2015. 148 с.</p> <p>3. Нескородев С.Н. Конфликтология: учебное пособие. Харків: ХНУ имени В. Н. Каразина, 2015. 196 с.</p> <p>Статті у наукових виданнях, включених до Переліку</p>

				<p align="center">наукових фахових видань України:</p> <p>4. Крикун О. О., Нескородев С. М. Публічне управління та адміністрування в умовах соціально-орієнтованої економіки. Інфраструктура ринку. 2019. № 27. URL: http://www.market-infr.od.ua/uk/27-2019.</p> <p>5. Нескородев С. М. Глибинні причини валютних криз у національній економіці в контексті теорії циклів М. І. Туган-Барановського. <i>Вісник національного банку України</i>. 2015. № 5. С. 50-53.</p> <p>6. Нескородев С. М. Аналіз цін і інфляції в ході «середнього» циклу національної економіки (1999-2012 рр.). <i>Вісник національного банку України</i>. 2014. №1. С. 50-53.</p> <p>7. Нескородев С. М., Грачова О. О. Дослідження сутності управління фінансовими ризиками підприємства. <i>Вісник економіки транспорту і промисловості</i>. 2014. № 47. С. 132-136.</p> <p>8. Neskorojev S. General theory of economic crises of M. I. Tugan-Baranovsky. <i>Knowledge. Education. Law. Management</i>. 2014. № 2 (6). Pp. 175 – 182.</p> <p>Участь у професійних об'єднаннях за спеціальністю: член Української Асоціації з розвитку менеджменту та бізнес-освіти (Свідоцтво № 493 від 04 квітня 2019 р.).</p>
Давидюк Олександр Миколайович	доцент кафедри господарського права	ні	Підприємницьке право	<p>Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого, 2006 р., спеціальність «Правознавство», освітньо-кваліфікаційний рівень «магістр»; кандидат юридичних наук, 12.00.04 – Господарське право, господарсько-процесуальне право, тема дисертації: «Технологія як об'єкт господарсько-правового регулювання»; доцент кафедри господарського права.</p> <p>Підвищення кваліфікації: Науково-дослідний інститут правового забезпечення інноваційного розвитку АПрНУ, 2015 р, тема: «Правове</p>

регулювання застосування об'єктів інноваційної діяльності».

Публікації:

Монографія:

1. Давидюк О. М. Технологія як об'єкт господарсько-правового регулювання: монографія. Харків: Вид-во «ФІНН», 2010. 176 с.

Статті у наукових виданнях, включених до Переліку наукових фахових видань України:

2. Давидюк О. М. Особливості господарсько-правового статусу технології, створеної в результаті наукових чи науково-дослідних робіт. *Право та інноваційне суспільство*: електрон. наук. вид. 2018. № 1 (10). URL: <http://apir.org.ua/wp-content/uploads/2018/6/Davydiuk10.pdf>.

3. Давидюк О.М. Проблеми правового забезпечення відносин пов'язаних із обігом технологій в Україні та господарсько-правові засоби їх вирішення. *Право та інновації*. 2018. № 2(22). С. 75-80.

4. Давидюк О. М. Місце технології в національній інноваційній системі: господарсько-правовий аспект. *Право та інноваційне суспільство*: електрон. наук. вид. 2017. № 1 (17). URL: <http://ndipzir.org.ua/wp-content/uploads/2017/04/Davidyuk17.pdf>

5. Давидюк О. М. Господарсько-правові особливості правового режиму інформаційного втілення технології та інформації про технологію. *Право та інноваційне суспільство*: електронне фахове видання. 2015. № 3(4). URL: <http://apir.org.ua/wp-content/uploads/2015/12/Davydiuk.pdf.pdf>

6. Давидюк О. М. Господарсько-правове регулювання обігу експериментального конструювання технології. *Право та інноваційне суспільство*: електрон. наук. вид. 2016. № 1 (6). URL: <http://apir.org.ua/wp-content/uploads/2016/06/Davydyuk6.pdf>

<p>Кудас Ірина Борисівна</p>	<p>доцент кафедри міжнародного права</p>	<p>ні</p>	<p>Міжнародне економічне право</p>	<p>Харківський юридичний інститут ім. Ф. Е. Дзержинського, 1981 р., спеціальність «Правознавство», кваліфікація «Юрист»; кандидат юридичних наук, 12.00.11 - міжнародне право, тема дисертації: «Правові питання контролю за міжнародними договорами з роззброєння»; доцент кафедри міжнародного права і державного права зарубіжних країн.</p> <p>Підвищення кваліфікації:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна. Сертифікат за успішне закінчення міжнародної програми «Стратегічне планування та прийняття рішень на підставі даних», 23-25 лютого 2016 року. 2. Інститут післядипломної освіти Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого (квітень 2014 р) Тема: «Міжнародне співробітництво в галузі освіти». Сертифікат № 978 від 26.05.2014 р. <p>Публікації:</p> <p>Підручник:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Кудас І. Б. Право на життя. <i>Теорія та практика застосування Конвенції про захист прав людини та основоположних свобод</i>: компендіум / за 99 ед.. О. В. Сердюка та І. В. Яковюка. Харків: Право, 2017. С. 73-96. <p>Статті у наукових виданнях, включених до Переліку наукових фахових видань України:</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Кудас І. Б. Форми реалізації статутної діяльності міжнародними банками. <i>Економічна теорія та право</i>. 2019. № 3 (38). С. 141-157. 3. Кудас І. Б. Міжнародне банківське право: публічне чи приватне? <i>Теорія і практика правознавства</i>. Електронне наукове фахове видання. НЮУ ім. Ярослава Мудрого. 2015. Вип 2(7). URL: http://tlaw.nlu.edu.ua/article/view/63883 <p>Наукові статті:</p>
----------------------------------	--	-----------	------------------------------------	--

- | | | | | |
|--|--|--|--|--|
| | | | | <p>4. Кудас І. Б. Умови надання позик та гарантій Міжнародним Банком Реконструкції та Розвитку. <i>Сучасні глобалізаційні виклики і міжнародне право</i>: зб. наук. статей за матеріалами IV-х Харківських міжнар.-прав. читань, присвячених пам'яті проф. М. В. Яновського і В. С. Семенова, м. Харків, 15 листоп. 2018 р.: у 2 ч. / редкол.: А. П. Гетьман, І. В. Яковюк та ін. Харків, 2018. С. 12-27.</p> <p>5. Кудас І. Б. Взаємодія міжнародного публічного та міжнародного приватного права в сфері банківської діяльності. <i>Актуальні проблеми розвитку міжнародного приватного права</i>: зб. наук. статей за наук.-практ. конф., м. Харків, 22 листоп. 2018 р. / редкол.: А. П. Гетьман, І. В. Яковюк, Є. М. Білоусов. Харків, 2018. С. 4-13.</p> <p>6. Кудас І. Б. Інтеграційні аспекти діяльності Європейського банку реконструкції та розвитку. <i>Євроатлантична інтеграція України: свідомий вибір моделі безпеки</i>: зб. наук. ст. за матеріалами наук.-практ. конф., м. Харків, 3 листоп. 2017 р. : у 2 ч. / редкол.: А. П. Гетьман, І. В. Яковюк, С. М. Мельник та ін. Харків, 2017. Ч. 1. С. 69-79.</p> <p>7. Кудас І. Б. Фінансові операції міжнародних банків. <i>Державне будівництво та місцеве самоврядування</i>: зб.наук.пр. Харків: Право, 2017. Вип.33. С. 137-150.</p> <p>8. Кудас І. Б. Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР): місце та роль в світовій економічній інтеграції. <i>Європейська інтеграція в контексті сучасної геополітики</i>: зб. наук. статей за матеріалами наук. конф., м. Харків, 24 трав. 2016 р. / редкол.: А. П. Гетьман, І. В. Яковюк, В. І. Самощенко та ін. Харків: Право, 2016. С. 119-129.</p> <p>9. Кудас І. Б. Інтеграційні аспекти діяльності міжнародних фінансових організацій. <i>Міжнародні організації та міжнародне правоXXI століття: етапи становлення, сучасний стан та перспективи розвитку</i> (м. Харків, 19 лютого 2016 р.): матеріали науково – практичного круглого</p> |
|--|--|--|--|--|

				<p>столу, ХНУ ім. Каразіна. С. 87-95.</p> <p>10. Кудас І. Б. Сучасні актори міжнародної банківської системи. Збірник статей за матеріалами ІІ Харківських міжнародно-правових читань, 21 листопада 2015 р. С. 95-111.</p> <p>Участь у професійних об'єднаннях за спеціальністю: Українська асоціація міжнародного права.</p>
Жуков Ігор Миколайович	доцент кафедри права Європейського Союзу	ні	Право внутрішнього ринку ЄС, Корпоративне право ЄС	<p>Українська державна юридична академія, 1994 р., спеціальність «Правознавство», кваліфікація «Юрист»; кандидат юридичних наук, 12.00.04 – господарське право; арбітражний процес, тема дисертації: «Договір на відкриття та обслуговування банківського рахунку»; доцент кафедри міжнародного права.</p> <p>Підвищення кваліфікації: Стажування в Харківському апеляційному господарському суді, червень 2013 р.</p> <p>Досвід практичної роботи за спеціальністю: Адвокатська діяльність (свідоцтво про право заняття адвокатською діяльністю №894 від 18.02.2011 р.); Адміністративна комісія Київського району (рішення виконавчого комітету Харківської міської ради «Про утворення адміністративних комісій» від 08.12.2010 р. №481).</p> <p>Публікації: Підручник:</p> <p>1. Теорія та практика застосування Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод : компендіум / [О. В. Сердюк, Ю. В. Щокін, І. В. Яковюк та ін.]; за заг. ред. О. В. Сердюка, І. В. Яковюка. 2-ге вид., допов. Харків: Право, 2019. 404 с.</p> <p>2. Міжнародне приватне право: підруч. для студ. вищ. навч. закл./за ред. Проф. Жушмана В.П. та доц. Шуміло І.А. Харків: Право, 2015. 320с.</p>

				<p style="text-align: center;">Навчальні посібники:</p> <p>3. Конвенція про захист прав людини і основоположних свобод (в питаннях і відповідях): навч.-довідк. посіб. / [О.В. Сердюк, О.Я. Трагнюк,, І. В.Яковюк та ін.]; за заг. ред. І.В. Яковюка. Харків: Право, 2019. 124 с.</p> <p style="text-align: center;">Статті у наукових виданнях, включених до Переліку наукових фахових видань України:</p> <p>4. Жуков І. М. Особливості правового регулювання юрисдикції в мережі інтернет за законодавством європейського союзу. <i>Електронне наукове видання «Порівняльно-аналітичне право»</i>. 2016. № 6. URL: http://www.pap.in.ua/6_2016/24.pdf</p> <p>5. Жуков І. М. Напрямки удосконалення законодавства з видобутку вуглеводнів на континентальному шельфі. <i>Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: «Юриспруденція»</i>. 2015. № 18-2. URL: http://vestnik-pravo.mgu.od.ua/archive/juspradenc18/part_2/9.pdf</p> <p>6. Жуков І. М. Розвиток сучасного законодавства про надрокористування на континентальному шельфі. <i>Електронне наукове видання «Порівняльно-аналітичне право»</i>. 014. № 7. URL: http://www.pap.in.ua/7_2014/25.pdf</p> <p style="text-align: center;">Участь у професійних об'єднаннях за спеціальністю:</p> <p>Національна асоціація адвокатів України; Харківська обласна організація союзу юристів України.</p> <p style="text-align: center;">Наукове консультування установ, підприємств, організацій протягом не менше двох років</p> <p>Консультування СП «Полтавська газонафтова компанія» з питань легалізації рішення про забезпечувальні заходи та остаточного рішення Постійної палати третейського суду (Гаага) у справі №2015-11, і щодо надзвичайного рішення Міжнародного комерційного суду Торговельної палати (м.Стокгольм) у справі №ЕА/2015/002, в тому числі та порядку їх визнання та виконання на території України.</p>
--	--	--	--	--

<p>Полатай Володимир Юрійович</p>	<p>доцент кафедри міжнародного приватного права та порівняльного правознавства</p>	<p>ні</p>	<p>Транснаціональне банкрутство</p>	<p>Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого, 1996 р., спеціальність «Правознавство», кваліфікація «Юрист»; кандидат юридичних наук, 12.00.04 – господарське право; арбітражний процес; тема кандидатської дисертації: «Правове регулювання інвестиційної діяльності»; доцент кафедри міжнародного права.</p> <p>Підвищення кваліфікації: Інститут післядипломної освіти при Національному юридичному університеті імені Ярослава Мудрого (листопад 2016 р.). Тема: «Традиції та новації у вищій юридичній освіті». Сертифікат № 1110 від 01.12.2016 р.</p> <p>Публікації: Підручники:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Полатай В. Ю. Заборона рабства та примусової праці. <i>Теорія та практика застосування Конвенції про захист прав людини та основоположних свобод</i>: компендіум / за ред. О. В. Сердюка та І. В. Яковюка, 2-ге вид., зі зм. та доп. Харків: Право, 2018. С. 136-149. 2. Полатай В. Ю. Заборона рабства та примусової праці. <i>Теорія та практика застосування Конвенції про захист прав людини та основоположних свобод</i>: компендіум / за ред. О. В. Сердюка та І. В. Яковюка. Харків: Право, 2017. С. 120-136. 3. Полатай В. Ю. Позадоговірні зобов'язання в МПП. <i>Міжнародне приватне право</i>: підручн. для студ. юрид. вищ. навч. закл. / за ред. В. П. Жушмана та І. А. Шуміло. Харків: Право, 2012. 320 с. <p>Статті у наукових виданнях, включених до Переліку наукових фахових видань України:</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. Полатай В. Ю. Міжнародне приватне право в кіберпросторі. <i>Юридичний науковий електронний журнал</i>. 2018. № 4. С. 177-181.
-----------------------------------	--	-----------	-------------------------------------	--

				<p>5. Полатай В. Ю. Особливості правового регулювання електронної комерції в міжнародному приватному праві. <i>Юридичний науковий електронний журнал</i>. 2018. № 6. С. 150-166.</p> <p>6. Полатай В. Ю. Електронний арбітраж. <i>Юридичний науковий електронний журнал</i>. 2017. № 6. С. 22-35.</p> <p>7. Полатай В. Ю. Міжнародний комерційний арбітраж. Арбітражні угоди. <i>Юридичний науковий електронний журнал</i>. 2017. № 6. С. 36-46.</p> <p>8. Полатай В. Ю. Арбітраж в мережі інтернет та електронній торгівлі. <i>Державне будівництво та місцеве самоврядування</i> : зб. наук. пр. 2016. Вип. 32. С. 36-46.</p> <p style="text-align: center;">Наукові статті в інших виданнях:</p> <p>9. Полатай В. Ю. Електронне вирішення спорів. <i>Актуальні проблеми розвитку міжнародного приватного права</i>: зб. наук. статей наук.-практ. конф., м. Харків, 22 листопада 2018 р. / редкол.: А. П. Гетьман, І. В. Яковюк, Є.М. Білоусов. Харків, 2018. С.14-21.</p> <p>10. Полатай В. Ю. Арбітражні угоди в міжнародному комерційному арбітражі: зб. наук. ст. за матеріалами II Харк. міжнар.-прав. читань, присвяч. пам'яті проф. М. В. Яновського і В. С. Семенова, Харків, 18 листоп. 2016 р. : у 2 ч. / редкол.: А. П. Гетьман, І. В. Яковюк, В. І. Самощенко та ін. Харків: Право, 2016. Ч. 2. С. 141-146.</p> <p>11. Полатай В.Ю. Вирішення спорів в мережі Інтернет. Альтернативний спосіб. <i>Актуальні проблеми сучасного міжнародного права</i> : зб. наук. статей за матеріалами І-х Харківських міжнар.-прав. читань, присвячених пам'яті проф. М. В. Яновського і В.С. Семенова, м. Харків, 27 листоп. 2015 р.; за заг. ред. проф. А. П. Гетьмана. Харків: Право, 2015.</p>
Кравцов Сергій Олександрович	доцент кафедри цивільного	ні	Міжнародний комерційний	Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого, 2008 р., спеціальність «Правознавство»,

	процесу		арбітраж та медіація	<p>кваліфікація «Юрист»; кандидат юридичних наук, 12.00.03 – цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право; тема дисертації: «Міжнародний комерційний арбітраж та національні суди»; доцент кафедри цивільного процесу.</p> <p>Підвищення кваліфікації: «Школа професійної майстерності» Інституту післядипломної освіти Університету, 2015/2016 н.р. (без відриву від навчального процесу).</p> <p>Публікації: Публікації у журналах, що індексуються у наукометричних базах Scopus і Web of Science:</p> <p>1. Кравцов С.А. Злоупотребление процессуальными правами сторонами исполнительного производства: теоретические и практические аспекты. <i>Вестник гражданского процесса</i>. 2018. № 4. С. 174-206.</p> <p>Навчальні посібники:</p> <p>2. Процесуальні акти-документи в цивільних справах: посібник / М. Є. Червинська, Л. М. Мазур та ін. ; за ред. М. Є. Червинської. Київ: ВД «Дакор», 2018. 324 с. (особисто с. 26-72).</p> <p>3. Цивільний процес: навч. посіб. / К. В. Гусаров, М.В. Жушман, С.О. Кравцов та ін. Харків: Право, 2018. 362 с.</p> <p>4. Цивільний процес: навч. посіб. для здобувачів вищої освіти / К. В. Гусаров та ін. Харків: Право, 2017. 234 с.</p> <p>5. Погребняк В. Я., Крестьянінов О. О., Аюпова Р. М., Кравцов С. О. Збірник законодавства та практики Європейського суду з прав людини: практ. посіб. для суддів. Харків: Право, 2018. 398 с. (особисто – с. 100-199).</p> <p>6. Панченко О. В., Матохнюк Д. Б., Лебедева Г. В., Кравцов С. О. Збірник законодавства для підготовки до кваліфікаційного оцінювання суддів місцевих адміністративних судів: довідкове видання. Харків: Право,</p>
--	---------	--	-------------------------	---

				<p>2018. 684 с. (особисто – с. 3-443).</p> <p>7. Правові позиції Верховного Суду у цивільних, господарських та адміністративних справах: практ. посіб. / за ред. проф. В. В. Комарова та доц. Д. Д. Луспеніка. 2019.</p> <p>Монографія:</p> <p>8. Цивільне судочинство України: основні засади та інститути: монографія / В. В. Комаров, К. В. Гусаров, Н. Ю. Сакара та ін.; за ред. В. В. Комарова. Харків: Право, 2016. С. 672-703.</p> <p>Участь у професійних об'єднаннях за спеціальністю: Голова громадської організації "Центр досліджень східно-європейського права" (ГО "ЦДСЄП").</p>
--	--	--	--	--

Таблиця 3. Матриця відповідності

<i>1.1. Сучасні економічні теорії</i>		
Програмні результати навчання	Методи навчання	Форми оцінювання
PHC-17. Ефективно сполучати підприємницьку та інтелектуальну складові процесу юридичного консультування в професійній практичній діяльності.	проблемний метод викладу, ситуаційний, метод евристичних питань, дослідницький, евристичний; метод Сократа.	усне опитування, підготовка самостійної роботи, опрацювання аналітичних завдань, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-10. Пропонувати бізнес-організації заходи, спрямовані на забезпечення її фінансової стійкості та незалежності, мінімізацію ризиків і витрат.	проблемний метод викладу, ситуаційний, дослідницький, пошукові вправи, евристичний метод.	усне опитування, підготовка самостійної роботи, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, рецензування оригінальних текстів зарубіжних авторів.
PHC-5. Досліджувати ринок фірми, сильні та слабкі сторони її конкурентної позиції у певних ринкових сегментах.	метод аналізу та узагальнення, проблемний метод викладу, ситуаційний, дослідницький, написання тез на конференцію, робота з підручником, навчальним	усне опитування, підготовка есе, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.

	посібником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	
РНС-4. Здійснювати вибір організаційних форм діяльності, оптимальних моделей їх інноваційного розвитку.	логічний, проблемний, дослідницький, евристичний, групова дискусія, підготовка тез і участь у конференції, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	тестові завдання, підготовка і захист реферату за ініціативою студента, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-3. Здійснювати реструктуризацію продуктового портфелю бізнес-організацій відповідно до новітніх тенденцій розвитку національного й світового ринку.	репродуктивний, опрацювання аналітичних завдань, метод «мозкового штурму».	усне опитування, підготовка і захист рефератів за ініціативою студента, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-18. Розробляти консультаційні проекти з фінансового планування, аналізу, експертизи та оцінки бізнесу.	логічний, проблемний, ситуаційний, дослідницький.	усне опитування, підготовка проектів, рейтингування консультаційних проектів, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-8. Демонструвати здатність до практичного використання інноваційних методів і технологій стратегічного управління бізнесом.	проблемний метод викладу, ситуаційний, дослідницький, підготовка тез на конференцію.	усне опитування, опрацювання аналітичних завдань, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-1. Охарактеризувати інноваційні концепції бізнес-консалтингу на основі сучасних методів та підходів соціально-економічних досліджень розвитку підприємницької діяльності.	логічний, проблемний, ситуаційний, репродуктивний, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-8. Розробляти контракти з надання консалтингових послуг.	проблемний метод викладу, ситуаційний, дослідницький, евристичний.	усне опитування, підготовка наукової доповіді за ініціативою студента, виконання контрольних робіт, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-10. Оцінювати ефективність консультацій та консультаційних проектів з розв'язання проблем клієнтських бізнес-	метод оцінювання можливих результатів, проблемний метод викладу, ситуаційний, дослідницький, евристичний метод.	письмове опитування, розв'язання практичних завдань, підготовка наукової доповіді за ініціативою

організацій.		студента, усний іспит.
PHC-14. Використовувати у професійній діяльності результати статистичних досліджень, економічної діагностики та аналітики для обґрунтування ефективних проектів та рекомендацій.	метод статистичного аналізу, логічний, проблемний, ситуаційний, дослідницький, евристичний.	підготовка і захист реферату за ініціативою студента, презентація і захист портфоліо, рецензування, оцінка науково-популярної статті, захист самостійних робіт, захист практичних робіт, контрольна робота, усний іспит.
PHC-13. Демонструвати здатність до здійснення функцій паблік рілейшнз та ефективних комунікацій.	логічний, проблемний, дослідницький, пояснювально-ілюстративний, групова дискусія, презентація, Facebook лекторіум, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами	тестові завдання, розв'язання практичних завдань, аналіз і захист кейсів, захист портфоліо, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-12. Здійснювати консалтинговий цикл, що охоплює етапи діагностики ринкової позиції бізнесу та його середовища, формулювання проблеми бізнесу та вибору оптимального варіанту її розв'язання, розробки та супроводу впровадження бізнес-організацією консультаційного проекту.	логічний, проблемний, ситуаційний, дослідницький, евристичний; обговорення проблемної ситуації.	усне опитування, експрес-опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум.
PHC-19. Здійснювати консультаційний супровід розробки програми злиття і поглинання бізнес-організацій, оптимізації структури власності.	проблемний метод викладу, ситуаційни, дослідницький, евристичний, групова дискусія.	усне опитування, підготовка тез на науково-практичну конференцію, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-11. Розробляти консультаційні проекти вдосконалення маркетингового комплексу бізнес-організації, виходу на нові ринки, просування нових продуктів та послуг.	логічний метод (конкретизація, доказ, пояснення понять), проблемний, ситуаційний, дослідницький, метод Сократа.	усне опитування, підготовка тез на конференції, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, виконання і захист звіту і документів з виробничої практики.
PHC-2. Демонструвати здатність до обґрунтування інноваційних проектів розвитку бізнес-організацій на	проблемний метод викладу, ситуаційний метод, пошукові справи, евристичний.	усне опитування, підготовка проектів, підготовка і захист реферату за ініціативою студента, усний іспит,

національному, регіональному та міжнародному ринках.		самооцінка студента за питаннями для самоконтролю
РНП-6. Проаналізувати витрати та доходи консалтингової діяльності.	логічний (аналіз, порівняння, узагальнення), ситуаційний, презентація бізнес-проектів.	усне опитування, підготовка реферату за ініціативою студента, захист практичних робіт, усний іспит, виконання і захист звіту і документів з виробничої практики, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-13. Оцінювати ефективність моделей організації консультант-клієнтських відносин у процесі консалтингового обслуговування бізнес-організацій.	логічний (аналіз і оцінка), проблемний, ситуаційний, презентація бізнес-проектів, дослідницький, пошукові вправи, евристичний.	усне опитування, підготовка і захист індивідуальної роботи, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-14. Розробляти інноваційні консультаційні проекти з питань стратегічного планування та програмування діяльності клієнтських бізнес-організацій.	проблемний метод викладу, метод стратегічного прогнозування, ситуаційний, дослідницький, підготовка експертних висновків із проблемних питань.	усне опитування, підготовка проектів, проведення прес-конференції, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-16. Розробляти консультаційні проекти ресурсного забезпечення інноваційної діяльності клієнтських бізнес-організацій.	логічний, проблемний, ситуаційний, дослідницький, Facebook лекторіум.	усне опитування, підготовка проектів, рейтингування консультаційних проектів, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-17. Проаналізувати способи фінансування інвестиційно-інноваційних бізнес-проектів клієнтських організацій на основі результатів Due Diligence.	логічний, проблемний, ситуаційний, дослідницький, метод проектів, презентація бізнес-проектів.	усне опитування, підготовка консультаційного проекту, кейс-метод, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-24. Проаналізувати методичні заходи консультування суб'єктів господарювання з правових питань розвитку внутрішнього ринку ЄС, міжнародного економічного права, корпоративного права ЄС.	логічний, метод порівняльних переваг, ситуаційний, дослідницький, евристичний метод.	експрес-опитування, усне опитування, підготовка методичних матеріалів, усний іспит, захист ВКР, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-9. Прогнозувати інвестиційну поведінку	логічний підхід (аналіз конкретної ситуації),	усне опитування, підготовка тез на

бізнес-організацій національного та міжнародного рівня з метою забезпечення ефективної передінвестиційної підготовки та реалізації бізнес-проектів.	проблемний, ситуаційний, пошукові вправи, евристичний, групова дискусія.	науково-практичні конференції, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-3. Визначати номенклатуру та асортимент послуг бізнес-консалтингу відповідно до сучасних вимог бізнесу.	логічний метод (аналіз, узагальнення, конкретизація, шляхів вирішення проблеми), метод проблемного викладу, ситуаційний метод.	усне опитування, підготовка проекту просування нової послуги, захист самостійних робіт, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-18. Демонструвати здатність до створення юридичних стартапів, нових юридичних послуг і практик.	логічний, дослідницький, проблемний, евристичний, Сократівський діалог; самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, підготовка індивідуальної роботи, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-2. Розробляти інноваційні ринкові та продуктові стратегії бізнес-консалтингу.	логічний, ситуаційний, проблемний, дослідницький, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, підготовка і захист реферату за ініціативою студента, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-23. Систематизувати методичні заходи консультування клієнтських бізнес-організацій з оформлення прав власності, отримання згоди Антимонопольного комітету та інших дозволів у процесі злиття та поглинання.	системно-структурний аналіз, проблемний метод викладу, ситуаційний, дослідницький, пошукові вправи, евристичний, опрацювання аналітичних завдань.	усне опитування, підготовка консультаційних матеріалів, виконання і захист звіту і документів з виробничої практики, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-21. Розробляти консультаційні проекти з моделювання та прогнозування бізнес-процесів.	метод моделювання та прогнозування, логічний, проблемний, ситуаційний, дослідницький, евристичний, написання наукової статті, підготовка експертних висновків із проблемних питань.	усне опитування, підготовка проектів, виконання контрольної роботи, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-20. Систематизувати результати дослідження діяльності клієнтських бізнес-організацій на основі методів портфельного аналізу, SWOT-аналізу, матриць Бостонської консультативної групи, McKinsey, ADL.	системно-структурний, проблемний, ситуаційний, дослідницький, евристичний.	усне опитування, підготовка матеріалів для обговорення, виконання і захист звіту і документів з виробничої практики, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.

РНП-19. Оцінювати ефективність заходів та методів консультаційного супроводу виходу клієнтської бізнес-організації на нові ринки та ринкові сегменти продуктів та послуг.	логічний (аналіз, оцінка, узагальнення), проблемний, ситуаційний, дослідницький, евристичний.	усне опитування, підготовка і захист реферату за ініціативою студента, захист практичних робіт, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-4. Розробляти консультаційні проекти інноваційного розвитку суб'єктів бізнес-консалтингу.	проблемний метод викладу, ситуаційний, метод евристичних питань, дослідницький, опрацювання аналітичних завдань, метод пошукових вправ.	усне опитування, підготовка рефератів за ініціативою студента, презентація і захист портфоліо фірми, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, рейтингування освітніх досягнень студентів.
РНС-16. Забезпечувати проектування оптимальної моделі корпоративної бізнес-організації та її ефективну реалізацію.	логічний, проблемний, майстер-клас консультанта-практика; опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, підготовка проекту, виконання і захист звіту і документів з виробничої практики, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-19. Оцінювати ефективність заходів та методів консультаційного супроводу виходу клієнтської бізнес-організації на нові ринки та ринкові сегменти продуктів та послуг.	дослідницький, пояснювальний, ілюстративний, метод колективної дискусії, усний виклад, обговорення навчального матеріалу, аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, формування пізнавального інтересу.	колоквіум, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, усний залік.
РНС-1. Застосовувати інструментарій інноваційних досліджень у процесі аналізу проблем функціонування та розвитку бізнес-організацій у період локальних та глобальних суспільних трансформацій.	поєднання історичного та логічного аналізу (відтворення у логічній формі історичного розвитку), ситуаційний, логічний (аналіз основних елементів з узагальненням в конкретній ситуації).	підготовка есе, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.

1.2 Економічна теорія сфери послуг

Програмні результати навчання	Методи навчання	Форми оцінювання
РНС-1. Застосовувати інструментарій інноваційних досліджень у процесі аналізу проблем функціонування та розвитку бізнес-організацій у період локальних та глобальних	проблемний, ситуаційний, дослідницький, пояснювально-ілюстративний, метод Сократа, групова дискусія, Facebook лекторіум, усний виклад, обговорення навчального матеріалу, аналіз,	тестові завдання, усне експрес-опитування, практичні завдання, колоквіум, розв'язання практичних завдань, виступи на ПЗ і на

суспільних трансформацій.	виділення головного, порівняння, узагальнення, формування пізнавального інтересу.	конференціях, усний залік.
PHC-7. Організувати ефективні внутрішньофірмові відносини, застосовуючи сучасні форми співпраці учасників господарського процесу.	ситуаційний, проблемний, метод Сократа, групова дискусія, підготовка тез на конференцію, метод проектів, самостійна робота з підручником, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	експрес-опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, захист портфоліо, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-9. Прогнозувати інвестиційну поведінку бізнес-організацій національного та міжнародного рівня з метою забезпечення ефективної передінвестиційної підготовки та реалізації бізнес-проектів.	логічний, проблемний, дослідницький, метод евристичних питань, презентація, групова дискусія, практика з майбутньої професії, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	тестові завдання, розв'язання практичних завдань, захист портфоліо, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-10. Пропонувати бізнес-організації заходи, спрямовані на забезпечення її фінансової стійкості та незалежності, мінімізацію ризиків і витрат.	логічний, проблемний, ситуаційний, репродуктивний, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	тестові завдання, розв'язання практичних задач, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-11. Розробляти консультаційні проекти вдосконалення маркетингового комплексу бізнес-організації, виходу на нові ринки, просування нових продуктів та послуг.	логічний, проблемний, дослідницький, метод проектів, презентація бізнес-проектів, підготовка експертних висновків із проблемних питань, практика з майбутньої професії, майстер-клас консультанта-практика, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	експрес-опитування, тестові завдання, peer review, розв'язання практичних завдань, захист портфоліо, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-13. Демонструвати здатність до здійснення функцій паблік рілейшнз та ефективних комунікацій.	логічний, проблемний, пошукові справи, групова дискусія, опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	підготовка і захист реферату за ініціативою студента, peer review, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-2. Демонструвати здатність до обґрунтування інноваційних проектів розвитку бізнес-організацій на	дослідницький, групова дискусія, метод проектів, Facebook лекторіум, пояснювально-ілюстративний, підготовка тез на конференцію, проблемний,	тестові завдання, усне експрес-опитування, колоквіум, розв'язання практичних завдань, виступи на ПЗ і на

національному, регіональному та міжнародному ринках.	логічний (виділення головного, порівняння, доказ), самостійне спостереження за досліджуваним явищем.	конференціях, усний залік.
РНС-4. Здійснювати вибір організаційних форм діяльності, оптимальних моделей їх інноваційного розвитку.	логічний, дослідницький, евристичний, пояснювально-ілюстративний; Facebook лекторіум, презентація бізнес-проектів, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-5. Досліджувати ринок фірми, сильні та слабкі сторони її конкурентної позиції у певних ринкових сегментах.	проблемний, ситуаційний, дослідницький, пояснювально-ілюстративний; метод Сократа, групова дискусія, Facebook лекторіум, підготовка тез на конференцію, обговорення навчального матеріалу, логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), пошукові справи, дослідницькі роботи.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-6. Аналізувати ефективність менеджменту та маркетингу фірми, її кадрової та фінансової політики.	дослідницький, евристичний метод Сократа, пояснювально-ілюстративний (показ слайдів і схем), логічний, проблемний, Facebook лекторіум, практика з майбутньої професії, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	експрес-опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, захист портфоліо, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-17. Ефективно сполучати підприємницьку та інтелектуальну складові процесу юридичного консультування в професійній практичній діяльності.	логічний, дослідницький, демонстраційний, опрацювання аналітичних завдань, метод «мозкового штурму», практика з майбутньої професії, самостійна робота з підручником, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	тестові завдання, практичні завдання, захист портфоліо, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-8. Розробляти контракти з надання консалтингових послуг.	логічний, дослідницький, опрацювання аналітичних завдань, метод «мозкового штурму», практика з майбутньої професії, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	тестові завдання, захист портфоліо, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-10. Оцінювати ефективність консультацій та консультаційних проектів з розв'язання проблем клієнтських бізнес-	логічний, ситуаційний, метод евристичних питань, метод проектів, аналіз, порівняльний метод, підготовка тез на конференцію, самостійна робота з	експрес-опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, peer review, аналіз кейсів, захист портфоліо,

організацій.	інформаційними та Інтернет-ресурсами.	колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-11. Розробляти інноваційні методи та підходи консалтингового обслуговування бізнесу.	логічний, проблемний, опрацювання аналітичних завдань, метод евристичних питань, метод проєктів, пояснювально-ілюстративний, демонстраційний, практика з майбутньої професії, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-16. Розробляти консультаційні проєкти ресурсного забезпечення інноваційної діяльності клієнтських бізнес-організацій.	логічний, ситуаційний, пошукові вправи, метод проєктів, метод «мозкового штурму», пояснювально-ілюстративний, практика з майбутньої професії, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	письмове опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, захист портфоліо, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-18. Розробляти консультаційні проєкти з фінансового планування, аналізу, експертизи та оцінки бізнесу.	логічний, ситуаційний, пошукові вправи, метод евристичних питань, метод проєктів, групова дискусія, пояснювально-ілюстративний, практика з майбутньої професії, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	письмове опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, захист портфоліо, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-1. Охарактеризувати інноваційні концепції бізнес-консалтингу на основі сучасних методів та підходів соціально-економічних досліджень розвитку підприємницької діяльності.	логічний, проблемний, дослідницький, демонстраційний, групова дискусія, підготовка тез на конференцію, прес-конференція, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, підготовка і захист реферату за ініціативою студента, peer review, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-2. Розробляти інноваційні ринкові та продуктові стратегії бізнес-консалтингу.	логічний, проблемний, пошукові вправи, Facebook лекторіум, групова дискусія, метод «мозкового штурму», підготовка тез на конференцію, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, захист кейсів, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-3. Визначати номенклатуру та асортимент послуг бізнес-консалтингу	пошукові вправи, ситуаційний, метод евристичних питань, підготовка тез на конференцію, практика з	експрес-опитування, тестові завдання, аналіз і захист кейсів, колоквиум, усний

відповідно до сучасних вимог бізнесу.	майбутньої професії, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-4. Розробляти консультаційні проекти інноваційного розвитку суб'єктів бізнес-консалтингу.	логічний, проблемний, дослідницький, метод проектів, презентація, практика з майбутньої професії, майстер-клас консультанта-практика, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	експрес-опитування, тестові завдання, практичні завдання, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-23. Систематизувати методичні заходи консультування клієнтських бізнес-організацій з оформлення прав власності, отримання згоди Антимонопольного комітету та інших дозволів у процесі злиття та поглинання.	логічний, ситуаційний, пошукові вправи, метод евристичних питань, метод проектів, групова дискусія, метод «мозкового штурму», пояснювально-ілюстративний, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	письмове опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.

1.3. Економіка та організація консалтингової діяльності

Програмні результати навчання	Методи навчання	Форми оцінювання
РНП-10. Оцінювати ефективність консультацій та консультаційних проектів з розв'язання проблем клієнтських бізнес-організацій.	дослідницький, евристичний, логічний, метод Сократа, групова дискусія, метод «мозкового штурму», обговорення навчального матеріалу на практичних заняттях, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та обговорення.	розв'язання задач і практичних ситуацій, тестові завдання, виступи на ПЗ, підготовка і захист есе, підготовка і захист проектів, самооцінка, колоквиум, усний іспит.
РНП-9. Проаналізувати клієнтську базу бізнес-консалтингу.	проблемний, дослідницький, евристичний, логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, конкретизація, доказ), усний виклад, обговорення навчального матеріалу на практичних заняттях, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, розв'язання, практичних ситуацій, підготовка і захист рефератів за власною ініціативою, демонстрація умінь під час практики, самооцінка, колоквиум, усний іспит.
РНС-2. Демонструвати здатність до обґрунтування інноваційних проектів	метод проектів, евристичний, логічний, усний виклад, обговорення навчального матеріалу,	тестові завдання, виконання практичних і самостійних робіт, захист проектів,

розвитку бізнес-організацій на національному, регіональному та міжнародному ринках.	самостійна робота з навчально- методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та обговорення.	демонстрація умінь під час практики, самооцінка, колоквіум, усний іспит.
PHC-1. Застосовувати інструментарій інноваційних досліджень у процесі аналізу проблем функціонування та розвитку бізнес-організацій у період локальних та глобальних суспільних трансформацій.	дослідницький, евристичний, проблемний, логічний (аналіз, узагальнення), самостійна робота з навчально- методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, самостійне спостереження за досліджуваним явищем, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, самооцінка, колоквіум, усний іспит.
PHC-4. Здійснювати вибір організаційних форм діяльності, оптимальних моделей їх інноваційного розвитку.	дослідницький, групова дискусія, метод «мозкового штурму», логічний, самостійна робота з навчально- методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, виконання практичних і самостійних робіт, виступи на ПЗ, демонстрація умінь під час практики, самооцінка, колоквіум, усний іспит.
PHC-5. Досліджувати ринок фірми, сильні та слабкі сторони її конкурентної позиції у певних ринкових сегментах.	проблемний, ситуаційний, дослідницький, обговорення навчального матеріалу, виконання пошукових завдань, логічний, самостійне спостереження за досліджуваним явищем, самостійна робота з навчально- методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та обговорення.	розв'язання практичних ситуацій, усне та письмове опитування, виконання практичних і самостійних робіт, самооцінка, колоквіум, усний іспит.
PHC-6. Аналізувати ефективність менеджменту та маркетингу фірми, її кадрової та фінансової політики.	дослідницький, логічний, обговорення навчального матеріалу, самостійна робота з навчально- методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, самостійне спостереження за досліджуваним явищем, Facebook консультування та обговорення.	розв'язання задач і практичних ситуацій, виконання практичних і самостійних робіт, виступи на ПЗ, демонстрація умінь під час практики, самооцінка, колоквіум, усний іспит.
PHC-7. Організовувати ефективні внутрішньофірмові відносини, застосовуючи сучасні форми співпраці учасників	проблемний, метод проектів, групова дискусія, логічний (аналіз, узагальнення), самостійна робота з навчально- методичними, практичними й	тестові завдання, виконання практичних і самостійних робіт, виступи на ПЗ, підготовка і захист рефератів за власною

господарського процесу.	інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, самостійне виконання навчальних завдань, Facebook консультування та обговорення.	ініціативою, демонстрація умінь під час практики, самооцінка, колоквіум, усний іспит.
PHC-8. Демонструвати здатність до практичного використання інноваційних методів і технологій стратегічного управління бізнесом.	ситуаційний, евристичний, проблемний, логічний (аналіз, узагальнення), самостійна робота з навчально- методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, самостійне виконання навчальних завдань, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові запитання, розв'язання задач і практичних ситуацій, виконання практичних і самостійних робіт, виступи на ПЗ, підготовка і захист проектів, демонстрація умінь під час практики, самооцінка, колоквіум, усний іспит.
PHC-9. Прогнозувати інвестиційну поведінку бізнес-організацій національного та міжнародного рівня з метою забезпечення ефективної передінвестиційної підготовки та реалізації бізнес-проектів.	дослідницький, евристичний, логічний (аналіз, узагальнення), метод Сократа, метод проектів, самостійна робота з навчально- методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, розв'язання задач і практичних ситуацій, виконання практичних і самостійних робіт, виступи на ПЗ, підготовка і захист проектів, самооцінка, колоквіум, усний іспит.
PHC-10. Пропонувати бізнес-організації заходи, спрямовані на забезпечення її фінансової стійкості та незалежності, мінімізацію ризиків і витрат.	ситуаційний, дослідницький, логічний, самостійна робота з навчально- методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та обговорення.	розв'язання задач і практичних ситуацій, виконання практичних і самостійних робіт, виступи на ПЗ, підготовка і захист проектів та есе, самооцінка, колоквіум, усний іспит.
PHC-11. Розробляти консультаційні проекти вдосконалення маркетингового комплексу бізнес-організації, виходу на нові ринки, просування нових продуктів та послуг.	проблемний, метод проектів, логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, конкретизація, доказ), усний виклад, обговорення навчального матеріалу, самостійна робота з навчально- методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та обговорення.	виконання практичних, самостійних робіт, виступи на ПЗ, підготовка і захист проектів, тестові завдання, демонстрація умінь під час практики, самооцінка, колоквіум, іспит.
PHC-12. Здійснювати консалтинговий цикл, що охоплює етапи діагностики ринкової позиції бізнесу та його середовища, формулювання проблеми бізнесу та вибору оптимального варіанту її розв'язання,	метод проектів, логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, конкретизація, доказ), усний виклад, обговорення навчального матеріалу на практичних заняттях, самостійна робота з навчально- методичними, практичними й	тестові завдання, підготовка і захист есе, виконання практичних і самостійних робіт, виступи на ПЗ, самооцінка, колоквіум, усний іспит.

розробки та супроводу впровадження бізнес-організацією консультаційного проекту.	інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та обговорення.	
PHC-13. Демонструвати здатність до здійснення функцій паблік рілейшнз та ефективних комунікацій.	метод Сократа, групова дискусія, метод проектів, метод «мозкового штурму», усний виклад, обговорення навчального матеріалу, самостійна робота з навчально- методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та обговорення.	усне або письмове опитування, підготовка і захист есе, виконання практичних і самостійних робіт, виступи на ПЗ, самооцінка, колоквіум, усний іспит.
PHC-14. Використовувати у професійній діяльності результати статистичних досліджень, економічної діагностики та аналітики для обґрунтування ефективних проектів та рекомендацій.	проблемний, ситуаційний, дослідницький, логічний (аналіз, узагальнення, доказ), самостійна робота з навчально- методичними, практичними, статистичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, розв'язання задач і практичних ситуацій, виконання практичних і самостійних робіт, самооцінка, колоквіум, усний іспит.
PHC-15. Володіти сучасними методами підбору персоналу та створення ефективних кадрових структур.	ситуаційний, проблемний, метод Сократа, метод «мозкового штурму», логічний, самостійна робота з навчально- методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	розв'язання задач і практичних ситуацій, виступи на ПЗ, підготовка і захист есе, самооцінка, колоквіум, усний іспит.
PHC-16. Забезпечувати проектування оптимальної моделі корпоративної бізнес-організації та її ефективну реалізацію.	проблемний, ситуаційний, метод проектів, евристичний, логічний, самостійна робота з навчально- методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та обговорення.	розв'язання задач і практичних ситуацій, виступи на ПЗ, підготовка і захист проектів, демонстрація умінь під час практики, самооцінка, колоквіум, усний іспит.
PHC-17. Ефективно сполучати підприємницьку та інтелектуальну складові процесу юридичного консультування в професійній практичній діяльності.	евристичний, проблемний, ситуаційний, логічний, обговорення навчального матеріалу, самостійна робота з навчально- методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, розв'язання задач і практичних ситуацій, виступи на ПЗ, підготовка і захист есе, самооцінка, колоквіум, усний іспит.
PHC-18. Демонструвати здатність до створення юридичних стартапів, нових юридичних послуг і практик.	проблемний, евристичний, логічний, метод Сократа, групова дискусія, метод «мозкового штурму», самостійна робота з навчально- методичними,	розв'язання задач і практичних ситуацій, виступи на ПЗ, підготовка і захист проектів, самооцінка, колоквіум, усний

	практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та обговорення.	іспит.
РНС-19. Здійснювати консультаційний супровід розробки програми злиття і поглинання бізнес-організацій, оптимізації структури власності.	ситуаційний, евристичний, логічний, проблемний, метод «мозкового штурму», самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, розв'язання задач і практичних ситуацій, виступи на ПЗ, підготовка і захист проєктів, самооцінка, колоквіум, усний іспит.
РНС-20. Надавати професійні консультації з розв'язання питань міжнародного комерційного арбітражу та медіації, міжнародного економічного права та права ЄС, міжнародного конкурсного права.	проблемний, евристичний, логічний, метод Сократа, групова дискусія, метод «мозкового штурму», самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, обговорення навчального матеріалу на практичних заняттях, Facebook консультування та обговорення.	розв'язання задач і практичних ситуацій, тестові завдання, виступи на ПЗ, підготовка і захист рефератів за власною ініціативою, самооцінка, колоквіум, усний іспит.
РНП-1. Охарактеризувати інноваційні концепції бізнес-консалтингу на основі сучасних методів та підходів соціально-економічних досліджень розвитку підприємницької діяльності.	проблемний, дослідницький, евристичний, логічний, усний виклад, обговорення навчального матеріалу на практичних заняттях, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та обговорення.	усне або письмове опитування, розв'язання задач і практичних ситуацій, виступи на ПЗ, підготовка і захист рефератів за власною ініціативою, демонстрація умінь під час практики, самооцінка, колоквіум, усний іспит.
РНП-2. Розробляти інноваційні ринкові та продуктові стратегії бізнес-консалтингу.	дослідницький, евристичний, метод проєктів, логічний (аналіз, виділення головного, узагальнення, доказ), метод «мозкового штурму», обговорення навчального матеріалу на практичних заняттях, пояснювально-ілюстративний (схеми, таблиці тощо), самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, розв'язання задач і практичних ситуацій, виступи на ПЗ, підготовка і захист проєктів, демонстрація умінь під час практики, самооцінка, колоквіум, усний іспит.
РНП-3. Визначати номенклатуру та асортимент послуг бізнес-консалтингу відповідно до сучасних вимог бізнесу.	евристичний, метод проєктів, логічний, групова дискусія, метод «мозкового штурму», усний виклад, обговорення навчального матеріалу на практичних	усне або письмове опитування, тестові завдання, розв'язання задач і практичних ситуацій, виступи на ПЗ,

	заняттях, метод ілюстрації (схеми, таблиці тощо), самостійна робота з навчально- методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та обговорення.	підготовка і захист есе, демонстрація умінь під час практики, самооцінка, колоквіум, усний іспит.
РНП-4. Розробляти консультаційні проекти інноваційного розвитку суб'єктів бізнес-консалтингу.	проблемний, дослідницький, евристичний, метод проектів, логічний, метод «мозкового штурму», усний виклад, обговорення навчального матеріалу на практичних заняттях, метод ілюстрації (схеми, таблиці тощо), самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне або письмове опитування, розв'язання задач і практичних ситуацій, виступи на ПЗ, підготовка і захист проектів, демонстрація умінь під час практики, самооцінка, колоквіум, усний іспит.
РНП-5. Організувати працю консультантів та її оплату на основі принципів системи білінгу.	проблемний, евристичний, метод проектів, логічний, усний виклад, обговорення навчального матеріалу на практичних заняттях, метод ілюстрації (схеми, таблиці тощо), самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, розв'язання задач і практичних ситуацій, виступи на ПЗ, підготовка і захист рефератів за власною ініціативою, демонстрація умінь під час практики, самооцінка, колоквіум, усний іспит.
РНП-6. Проаналізувати витрати та доходи консалтингової діяльності.	дослідницький, евристичний, логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, конкретизація, доказ), групова дискусія, метод «мозкового штурму», усний виклад, обговорення навчального матеріалу на практичних заняттях, самостійна робота з навчально- методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та обговорення.	усне або письмове опитування, розв'язання задач і практичних ситуацій, тестові завдання, виступи на ПЗ, підготовка і захист есе, демонстрація умінь під час практики, самооцінка, колоквіум, усний іспит.
РНП-7. Систематизувати головні підходи до ціноутворення в сфері бізнес-консалтингу.	евристичний, метод проектів, логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, конкретизація, доказ), метод «мозкового штурму», усний виклад, обговорення навчального матеріалу на	тестові завдання, розв'язання задач і практичних ситуацій, підготовка і захист рефератів за власною ініціативою, демонстрація умінь під час практики,

	практичних заняттях, метод ілюстрації (схеми, таблиці тощо), самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та обговорення.	самооцінка, колоквіум, усний іспит.
РНП-8. Розробляти контракти з надання консалтингових послуг.	евристичний, метод проектів, логічний, метод Сократа, групова дискусія, метод «мозкового штурму», усний виклад, обговорення навчального матеріалу на практичних заняттях, самостійна робота з навчально- методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, обговорення навчального матеріалу на практичних заняттях, Facebook консультування та обговорення.	розв'язання практичних ситуацій, підготовка і захист проектів, самооцінка, колоквіум, усний іспит.
РНС-3. Здійснювати реструктуризацію продуктового портфелю бізнес-організацій відповідно до новітніх тенденцій розвитку національного й світового ринку.	ситуаційний, дослідницький, логічний, метод «мозкового штурму», обговорення навчального матеріалу, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та обговорення.	розв'язання задач і практичних ситуацій, усне або письмове опитування, демонстрація умінь під час практики, самооцінка, колоквіум, усний іспит.
РНС-11. Розробляти консультаційні проекти вдосконалення маркетингового комплексу бізнес-організації, виходу на нові ринки, просування нових продуктів та послуг.	проблемний, метод проектів, логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, конкретизація, доказ), усний виклад, обговорення навчального матеріалу, самостійна робота з навчально- методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та обговорення.	виконання практичних, самостійних робіт, виступи на ПЗ, підготовка і захист проектів, тестові завдання, демонстрація умінь під час практики, самооцінка, колоквіум, усний іспит.
РНС-12. Здійснювати консалтинговий цикл, що охоплює етапи діагностики ринкової позиції бізнесу та його середовища, формулювання проблеми бізнесу та вибору оптимального варіанту її розв'язання, розробки та супроводу впровадження бізнес-організацією консультаційного проекту.	метод проектів, логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, конкретизація, доказ), усний виклад, обговорення навчального матеріалу на практичних заняттях, самостійна робота з навчально- методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, підготовка і захист есе, виконання практичних і самостійних робіт, виступи на ПЗ, самооцінка, колоквіум, усний іспит.

PHC-13. Демонструвати здатність до здійснення функцій паблік рілейшнз та ефективних комунікацій.	метод Сократа, групова дискусія, метод проєктів, метод «мозкового штурму», усний виклад, обговорення навчального матеріалу, самостійна робота з навчально- методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та обговорення.	усне або письмове опитування, підготовка і захист есе, виконання практичних і самостійних робіт, виступи на ПЗ, самооцінка, колоквіум, усний іспит.
PHC-14. Використовувати у професійній діяльності результати статистичних досліджень, економічної діагностики та аналітики для обґрунтування ефективних проєктів та рекомендацій.	проблемний, ситуаційний, дослідницький, логічний (аналіз, узагальнення, доказ), самостійна робота з навчально- методичними, практичними, статистичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, розв'язання задач і практичних ситуацій, виконання практичних і самостійних робіт, самооцінка, колоквіум, усний іспит
PHC-15. Володіти сучасними методами підбору персоналу та створення ефективних кадрових структур.	ситуаційний, проблемний, метод Сократа, метод «мозкового штурму», логічний, самостійна робота з навчально- методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	розв'язання задач і практичних ситуацій, виступи на ПЗ, підготовка і захист есе, самооцінка, колоквіум, усний іспит.
PHC-16. Забезпечувати проєктування оптимальної моделі корпоративної бізнес-організації та її ефективну реалізацію.	проблемний, ситуаційний, метод проєктів, евристичний, логічний, самостійна робота з навчально- методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та обговорення.	розв'язання задач і практичних ситуацій, виступи на ПЗ, підготовка і захист проєктів, демонстрація умінь під час практики, самооцінка, колоквіум, усний іспит.
PHC-17. Ефективно сполучати підприємницьку та інтелектуальну складові процесу юридичного консультування в професійній практичній діяльності.	евристичний, проблемний, ситуаційний, логічний, обговорення навчального матеріалу, самостійна робота з навчально- методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, розв'язання задач і практичних ситуацій, виступи на ПЗ, підготовка і захист есе, самооцінка, колоквіум, усний іспит.
PHC-18. Демонструвати здатність до створення юридичних стартапів, нових юридичних послуг і практик.	проблемний, евристичний, логічний, метод Сократа, групова дискусія, метод «мозкового штурму», самостійна робота з навчально- методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та	розв'язання задач і практичних ситуацій, виступи на ПЗ, підготовка і захист проєктів, самооцінка, колоквіум, усний іспит.

	обговорення.	
РНС-19. Здійснювати консультаційний супровід розробки програми злиття і поглинання бізнес-організацій, оптимізації структури власності.	ситуаційний, евристичний, логічний, проблемний, метод «мозкового штурму», самостійна робота з навчально- методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, розв'язання задач і практичних ситуацій, виступи на ПЗ, підготовка і захист проектів, самооцінка, колоквіум, усний іспит.
РНС-20. Надавати професійні консультації з розв'язання питань міжнародного комерційного арбітражу та медіації, міжнародного економічного права та права ЄС, міжнародного конкурсного права.	проблемний, евристичний, логічний, метод Сократа, групова дискусія, метод «мозкового штурму», самостійна робота з навчально- методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, обговорення навчального матеріалу на практичних заняттях, Facebook консультування та обговорення.	розв'язання задач і практичних ситуацій, теститові завдання, виступи на ПЗ, підготовка і захист рефератів за власною ініціативою, самооцінка, колоквіум, усний іспит.
РНП-11. Розробляти інноваційні методи та підходи консалтингового обслуговування бізнесу.	проблемний, дослідницький, евристичний, метод проектів, логічний, обговорення навчального матеріалу на практичних заняттях, самостійна робота з навчально- методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, розв'язання задач і практичних ситуацій, виступи на ПЗ, підготовка і захист рефератів за власною ініціативою, самооцінка, колоквіум, усний іспит.
РНП-12. Організувати бізнес-консультування он-лайн.	метод проектів, групова дискусія, метод «мозкового штурму», обговорення навчального матеріалу на практичних заняттях, самостійна робота з навчально- методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне або письмове опитування, розв'язання задач і практичних ситуацій, виступи на ПЗ, підготовка і захист рефератів за власною ініціативою, підготовка і захист есе, підготовка і захист проектів, демонстрація умінь під час практики, самооцінка, колоквіум, усний іспит.
РНП-13. Оцінювати ефективність моделей організації консультант-клієнтських відносин у процесі консалтингового обслуговування бізнес-організацій.	проблемний, дослідницький, евристичний, логічний, обговорення навчального матеріалу на практичних заняттях, метод ілюстрації (схеми, таблиці тощо), самостійна робота з навчально- методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та	розв'язання задач і практичних ситуацій, тестові завдання, виступи на ПЗ, підготовка і захист рефератів за власною ініціативою, самооцінка, колоквіум, усний іспит.

	обговорення.	
РНП-14. Розробляти інноваційні консультаційні проекти з питань стратегічного планування та програмування діяльності клієнтських бізнес-організацій.	проблемний, дослідницький, евристичний, метод проектів, логічний, обговорення навчального матеріалу на практичних заняттях, метод ілюстрації (схеми, таблиці тощо), самостійна робота з навчально- методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне або письмове опитування, розв'язання практичних ситуацій, підготовка і захист рефератів за власною ініціативою, самооцінка, колоквіум, усний іспит.
РНП-15. Систематизувати методичні засади консультаційного супроводу інвестиційно-інноваційних проектів клієнтських бізнес-організацій.	дослідницький, евристичний, метод проектів, логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), обговорення навчального матеріалу на практичних заняттях, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, розв'язання задач і практичних ситуацій, підготовка і захист рефератів за власною ініціативою, самооцінка, колоквіум, усний іспит.
РНП-16. Розробляти консультаційні проекти ресурсного забезпечення інноваційної діяльності клієнтських бізнес-організацій.	проблемний, метод проектів, логічний, метод «мозкового штурму», обговорення навчального матеріалу на практичних заняттях, самостійна робота з навчально- методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та обговорення.	усне або письмове опитування, розв'язання задач, виступи на ПЗ, підготовка і захист проектів, самооцінка, колоквіум, усний іспит.
РНП-17. Проаналізувати способи фінансування інвестиційно-інноваційних бізнес-проектів клієнтських організацій на основі результатів Due Diligence.	проблемний, дослідницький, евристичний, логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), обговорення навчального матеріалу на практичних заняттях, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та обговорення.	розв'язання задач, тестові завдання, виступи на ПЗ, підготовка і захист рефератів за власною ініціативою, самооцінка, колоквіум, усний іспит.
РНП-18. Розробляти консультаційні проекти з фінансового планування, аналізу, експертизи та оцінки бізнесу.	евристичний, метод проектів, логічний, обговорення навчального матеріалу на практичних заняттях, самостійна робота з навчально- методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та	тестові завдання, розв'язання практичних ситуацій, підготовка і захист рефератів за власною ініціативою, підготовка і захист проектів, самооцінка, колоквіум, усний іспит.

	обговорення.	
РНП-19. Оцінювати ефективність заходів та методів консультативного супроводу виходу клієнтської бізнес-організації на нові ринки та ринкові сегменти продуктів та послуг.	евристичний, логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, конкретизація, доказ), обговорення навчального матеріалу на практичних заняттях, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та обговорення.	розв'язання задач і практичних ситуацій, виступи на ПЗ, підготовка і захист рефератів за власною ініціативою, самооцінка, колоквіум, усний іспит.
РНП-20. Систематизувати результати дослідження діяльності клієнтських бізнес-організацій на основі методів портфельного аналізу, SWOT-аналізу, матриць Бостонської консультативної групи, McKinsey, ADL.	проблемний, дослідницький, евристичний, логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), групова дискусія, метод «мозкового штурму», обговорення навчального матеріалу на практичних заняттях, метод ілюстрації (схеми, таблиці тощо), самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне або письмове опитування, підготовка і захист рефератів за власною ініціативою, самооцінка, колоквіум, усний іспит.
РНП-21. Розробляти консультативні проекти з моделювання та прогнозування бізнес-процесів.	евристичний, метод проектів, логічний, групова дискусія, метод «мозкового штурму», обговорення навчального матеріалу на практичних заняттях, метод ілюстрації (схеми, таблиці тощо), самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та обговорення.	усне або письмове опитування, розв'язання практичних ситуацій, підготовка і захист проектів, самооцінка, колоквіум, усний іспит.
РНП-22. Проаналізувати ефективність консалтингових послуг з розроблення та впровадження оптимальних схем фінансування, реалізації, експертизи та корегування моделей бізнес-проектів.	проблемний, дослідницький, евристичний, логічний, обговорення навчального матеріалу на практичних заняттях, метод ілюстрації, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та обговорення.	усне або письмове опитування, розв'язання задач і практичних ситуацій, виступи на ПЗ, самооцінка, колоквіум, усний іспит.
РНП-23. Систематизувати методичні заходи консультування клієнтських бізнес-організацій з оформлення прав власності,	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), групова дискусія, метод «мозкового штурму», обговорення навчального матеріалу на	тестові завдання, виступи на ПЗ, підготовка і захист рефератів за власною ініціативою, самооцінка, колоквіум,

отримання згоди Антимонопольного комітету та інших дозволів у процесі злиття та поглинання.	практичних заняттях, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та обговорення.	усний іспит.
РНП-24. Проаналізувати методичні заходи консультування суб'єктів господарювання з правових питань розвитку внутрішнього ринку ЄС, міжнародного економічного права, корпоративного права ЄС.	евристичний, логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), групова дискусія, метод «мозкового штурму», обговорення навчального матеріалу на практичних заняттях, самостійна робота з навчально- методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та обговорення.	розв'язання задач і практичних ситуацій, виступи на ПЗ, підготовка і захист есе, самооцінка, колоквіум, усний іспит.
РНП-25. Розробляти консультаційні проекти з питань транскордонного банкрутства, міжнародного комерційного арбітражу та медіації	проблемний, логічний, метод проектів, метод «мозкового штурму», обговорення навчального матеріалу на практичних заняттях, самостійна робота з навчально- методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне або письмове опитування, підготовка і захист проектів, самооцінка, колоквіум, усний іспит.

1.4. Стратегічний бізнес-консалтинг

Програмні результати навчання	Методи навчання	Форми оцінювання
РНП-24. Проаналізувати методичні заходи консультування суб'єктів господарювання з правових питань розвитку внутрішнього ринку ЄС, міжнародного економічного права, корпоративного права ЄС.	логічний, проблемний, дослідницький, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	колоквіум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-1. Охарактеризувати інноваційні концепції бізнес-консалтингу на основі сучасних методів та підходів соціально-економічних досліджень розвитку підприємницької діяльності.	логічний, проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, Facebook лекторіум, підготовка тез на конференцію, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, колоквіум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-18. Демонструвати здатність до створення юридичних стартапів, нових юридичних послуг і практик.	логічний, проблемний, дослідницький, ситуаційний, Facebook лекторіум, Facebook тренінг, презентація консультаційного проекту, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та	усне опитування, розв'язання практичних завдань, захист консультаційного проекту, колоквіум, усний іспит, самооцінка студента за

	Інтернет-ресурсами.	питаннями для самоконтролю.
PHC-17. Ефективно сполучати підприємницьку та інтелектуальну складові процесу юридичного консультування в професійній практичній діяльності.	логічний, проблемний, дослідницький, Facebook лекторіум, Facebook тренінг, презентація консультаційного проекту, підготовка тез на конференцію, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, захист консультаційного проекту, колоквіум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-16. Забезпечувати проектування оптимальної моделі корпоративної бізнес-організації та її ефективну реалізацію.	логічний, проблемний, пояснювально-ілюстративний, Facebook лекторіум, Facebook тренінг, презентація консультаційного проекту, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист консультаційного проекту, колоквіум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-15. Володіти сучасними методами підбору персоналу та створення ефективних кадрових структур.	логічний, проблемний, дослідницький, опрацювання аналітичних завдань, майстер-клас консультанта-практика, Facebook лекторіум, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	розв'язання практичних завдань, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-14. Використовувати у професійній діяльності результати статистичних досліджень, економічної діагностики та аналітики для обґрунтування ефективних проектів та рекомендацій.	логічний, проблемний, дослідницький, пояснювально-ілюстративний, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	розв'язання практичних задач, колоквіум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-13. Демонструвати здатність до здійснення функцій публік рілейшнз та ефективних комунікацій.	логічний, пошукові вправи, демонстраційний, Сократівський діалог, Facebook лекторіум, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	розв'язання практичних завдань, колоквіум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-12. Здійснювати консалтинговий цикл, що охоплює етапи діагностики ринкової позиції бізнесу та його середовища, формулювання проблеми бізнесу та вибору оптимального варіанту її розв'язання, розробки та супроводу впровадження бізнес-організацією консультаційного проекту.	логічний, проблемний, дослідницький, ситуаційний, Facebook лекторіум, Facebook тренінг, презентація консультаційного проекту, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	тестові завдання, розв'язання практичних завдань, захист консультаційного проекту, колоквіум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.

PHC-1. Застосовувати інструментарій інноваційних досліджень у процесі аналізу проблем функціонування та розвитку бізнес-організацій у період локальних та глобальних суспільних трансформацій.	логічний, проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, підготовка тез на конференцію, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, підготовка і захист реферату за ініціативою студента, peer review, колоквіум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-2. Демонструвати здатність до обґрунтування інноваційних проектів розвитку бізнес-організацій на національному, регіональному та міжнародному ринках.	логічний, проблемний, дослідницький, евристичний, Facebook тренінг, презентація бізнес-проектів, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, захист кейсу, колоквіум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-3. Здійснювати реструктуризацію продуктового портфелю бізнес-організацій відповідно до новітніх тенденцій розвитку національного й світового ринку.	логічний, проблемний, дослідницький, Facebook лекторіум, опрацювання аналітичних завдань, підготовка експертних висновків із проблемних питань, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	експрес-опитування, розв'язання практичних завдань, колоквіум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-4. Здійснювати вибір організаційних форм діяльності, оптимальних моделей їх інноваційного розвитку.	логічний, пошукові вправи, пояснювально-ілюстративний, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, колоквіум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-5. Досліджувати ринок фірми, сильні та слабкі сторони її конкурентної позиції у певних ринкових сегментах.	логічний, проблемний, дослідницький, групова дискусія, Facebook лекторіум, Facebook тренінг, презентація, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, захист кейсу, колоквіум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-6. Аналізувати ефективність менеджменту та маркетингу фірми, її кадрової та фінансової політики.	логічний, проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, Facebook лекторіум, Facebook тренінг, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка і захист реферату за ініціативою студента, peer review, колоквіум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-7. Організувати ефективні внутрішньофірмові відносини, застосовуючи сучасні форми співпраці учасників	логічний, дослідницький, ситуаційний, демонстраційний, групова дискусія, майстер-клас консультанта-практика, самостійна робота з	усне опитування, тестові завдання, підготовка і захист реферату за ініціативою студента, peer review,

господарського процесу.	інформаційними та Інтернет-ресурсами.	колоквіум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-8. Демонструвати здатність до практичного використання інноваційних методів і технологій стратегічного управління бізнесом.	логічний, проблемний, Сократівський діалог, Facebook лекторіум, Facebook тренінг, опрацювання аналітичних завдань і кейсів, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, захист кейсу, колоквіум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-9. Прогнозувати інвестиційну поведінку бізнес-організацій національного та міжнародного рівня з метою забезпечення ефективної передінвестиційної підготовки та реалізації бізнес-проектів.	логічний, проблемний, дослідницький, рольова гра, Facebook лекторіум, Facebook тренінг, метод проектів, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	експрес-опитування, захист кейсу, колоквіум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-2. Розробляти інноваційні ринкові та продуктові стратегії бізнес-консалтингу.	логічний, дослідницький, метод евристичних питань, Facebook лекторіум, Facebook тренінг, презентація консультаційного проекту, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, захист консультаційного проекту, колоквіум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-14. Розробляти інноваційні консультаційні проекти з питань стратегічного планування та програмування діяльності клієнтських бізнес-організацій.	логічний, проблемний, дослідницький, метод евристичних питань, Facebook лекторіум, Facebook тренінг, презентація консультаційного проекту, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, захист консультаційного проекту, колоквіум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-12. Організувати бізнес-консультавання он-лайн.	логічний, проблемний, дослідницький, Facebook лекторіум, презентація консультаційного проекту, самостійна робота з Інтернет-ресурсами.	розв'язання практичних завдань, захист консультаційного проекту, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю
РНП-13. Оцінювати ефективність моделей організації консультант-клієнтських відносин у процесі консалтингового обслуговування бізнес-організацій.	логічний, опрацювання аналітичних завдань, пояснювально-ілюстративний, підготовка експертних висновків із проблемних питань, Facebook лекторіум, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	розв'язання практичних завдань, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-19. Здійснювати консультаційний супровід розробки програми злиття і	логічний, проблемний, дослідницький, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій,	розв'язання практичних завдань, усний іспит, самооцінка студента за питаннями

поглинання бізнес-організацій, оптимізації структури власності.	інформаційними та Інтернет-ресурсами.	для самоконтролю.
РНП-20. Систематизувати результати дослідження діяльності клієнтських бізнес-організацій на основі методів портфельного аналізу, SWOT-аналізу, матриць Бостонської консультативної групи, McKinsey, ADL.	логічний, проблемний, метод евристичних питань, метод Сократа, Facebook лекторіум, Facebook тренінг, опрацювання аналітичних завдань, пояснювально-ілюстративний, підготовка експертних висновків із проблемних питань, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквіум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-19. Оцінювати ефективність заходів та методів консультаційного супроводу виходу клієнтської бізнес-організації на нові ринки та ринкові сегменти продуктів та послуг.	логічний, проблемний, дослідницький, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, колоквіум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-18. Розробляти консультаційні проекти з фінансового планування, аналізу, експертизи та оцінки бізнесу.	логічний, проблемний, опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами	усне опитування, колоквіум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-17. Проаналізувати способи фінансування інвестиційно-інноваційних бізнес-проектів клієнтських організацій на основі результатів Due Diligence.	логічний, проблемний, Facebook тренінг, опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	експрес- опитування, колоквіум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-16. Розробляти консультаційні проекти ресурсного забезпечення інноваційної діяльності клієнтських бізнес-організацій.	логічний, проблемний, дослідницький, Facebook лекторіум, Facebook тренінг, презентація консультаційного проекту, групова дискусія, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, захист консультаційного проекту, колоквіум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-15. Систематизувати методичні засади консультаційного супроводу інвестиційно-інноваційних проектів клієнтських бізнес-організацій.	логічний, дослідницький, Facebook лекторіум, Facebook тренінг, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-21. Розробляти консультаційні проекти з моделювання та прогнозування бізнес-процесів.	логічний, проблемний, евристичний, Сократівський діалог, Facebook тренінг, опрацювання аналітичних завдань, презентація консультаційних проектів,	усне опитування, захист консультаційного проекту, колоквіум, усний іспит, самооцінка студента за

	самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	питаннями для самоконтролю.
РНС-10. Пропонувати бізнес-організації заходи, спрямовані на забезпечення її фінансової стійкості та незалежності, мінімізацію ризиків і витрат.	логічний, проблемний, дослідницький, ситуаційний, групова дискусія, метод «мозкового штурму», самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	експрес-опитування, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-3. Визначати номенклатуру та асортимент послуг бізнес-консалтингу відповідно до сучасних вимог бізнесу.	логічний, проблемний, дослідницький, ситуаційний, Facebook лекторіум, презентація консультаційного проекту, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	розв'язання практичних завдань, захист консультаційного проекту, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-11. Розробляти інноваційні методи та підходи консалтингового обслуговування бізнесу.	логічний, дослідницький, метод евристичних питань, Facebook лекторіум, Facebook тренінг, практика з майбутньої професії, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	тестові завдання, розв'язання практичних завдань, підготовка і захист реферату за ініціативою студента, peer review, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-10. Оцінювати ефективність консультацій та консультаційних проектів з розв'язання проблем клієнтських бізнес-організацій.	логічний, проблемний, дослідницький, Facebook лекторіум, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-9. Проаналізувати клієнтську базу бізнес-консалтингу.	логічний, пошукові вправи, Facebook лекторіум, Facebook тренінг, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-8. Розробляти контракти з надання консалтингових послуг.	логічний, практика з майбутньої професії, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-7. Систематизувати головні підходи до ціноутворення в сфері бізнес-консалтингу.	проблемний, аналіз ситуацій, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-4. Розробляти консультаційні проекти	логічний, проблемний, дослідницький, метод	усне опитування, розв'язання

інноваційного розвитку суб'єктів бізнес-консалтингу.	евристичних питань, метод Сократа, Facebook лекторіум, Facebook тренінг, презентація консультаційного проекту, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	практичних завдань, захист консультаційного проекту, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-20. Надавати професійні консультації з розв'язання питань міжнародного комерційного арбітражу та медіації, міжнародного економічного права та права ЄС, міжнародного конкурсного права.	логічний, проблемний, дослідницький, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-11. Розробляти консультаційні проекти вдосконалення маркетингового комплексу бізнес-організації, виходу на нові ринки, просування нових продуктів та послуг.	логічний, проблемний, дослідницький, евристичний, Facebook лекторіум, Facebook тренінг, презентація консультаційного проекту, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, захист консультаційного проекту, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
2.1.1. Інвестиційно-інноваційний бізнес-консалтинг		
Програмні результати навчання	Методи навчання	Форми оцінювання
PHC-20. Систематизувати результати дослідження діяльності клієнтських бізнес-організацій на основі методів портфельного аналізу, SWOT-аналізу, матриць Бостонської консультативної групи, McKinsey, ADL.	логічний, дослідницький, моделювання та аналіз ситуаційних завдань, пояснювально-ілюстративний, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний іспит.
PHC-3. Здійснювати реструктуризацію продуктового портфелю бізнес-організацій відповідно до новітніх тенденцій розвитку національного й світового ринку.	проблемний, дослідницький, евристичний, опрацювання аналітичних завдань, кейс-метод, метод проектів, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання кейсів і практичних завдань, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний іспит.
PHC-2. Демонструвати здатність до обґрунтовування інноваційних проектів розвитку бізнес-організацій на національному, регіональному та міжнародному ринках.	логічний, проблемний, евристичний, моделювання та аналіз ситуаційних завдань, групова дискусія, метод «мозкового штурму», метод проектів, практика з майбутньої професії, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, диспут, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний іспит.
PHC-1. Застосовувати інструментарій	логічний, моделювання та аналіз ситуаційних	усне опитування, тестові завдання,

інноваційних досліджень у процесі аналізу проблем функціонування та розвитку бізнес-організацій у період локальних та глобальних суспільних трансформацій.	завдань, опрацювання аналітичних завдань, метод проектів, кейс-метод, самостійна робота з навчальним посібником, конспектом лекцій.	розв'язання кейсів і практичних завдань, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний іспит.
PHC-16. Забезпечувати проектування оптимальної моделі корпоративної бізнес-організації та її ефективну реалізацію.	логічний, пошукові вправи, евристичний, моделювання та аналіз ситуаційних завдань, метод проектів, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний іспит.
PHC-14. Використовувати у професійній діяльності результати статистичних досліджень, економічної діагностики та аналітики для обґрунтування ефективних проектів та рекомендацій.	логічний, проблемний, дослідницький, опрацювання аналітичних завдань, метод проектів, презентація, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний іспит.
RHP-4. Розробляти консультаційні проекти інноваційного розвитку суб'єктів бізнес-консалтингу.	логічний, проблемний, дослідницький, евристичний, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, метод «мозкового штурму», метод проектів, кейс-метод, презентація бізнес-проекту або його елементів, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами, Facebook лекторіум, Facebook тренінг.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання кейсів і практичних завдань, захист кейсу, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний іспит.
PHC-12. Здійснювати консалтинговий цикл, що охоплює етапи діагностики ринкової позиції бізнесу та його середовища, формулювання проблеми бізнесу та вибору оптимального варіанту її розв'язання, розробки та супроводу впровадження бізнес-організацією консультаційного проекту.	логічний, проблемний, дослідницький, евристичний, моделювання та аналіз ситуаційних завдань, самостійна робота з навчальним посібником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне або письмове опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний іспит.
PHC-11. Розробляти консультаційні проекти вдосконалення маркетингового комплексу бізнес-організації, виходу на нові ринки, просування нових продуктів та послуг.	логічний, евристичний, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, метод проектів, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний іспит.

PHC-10. Пропонувати бізнес-організації заходи, спрямовані на забезпечення її фінансової стійкості та незалежності, мінімізацію ризиків і витрат.	логічний, дослідницький, опрацювання аналітичних завдань, метод проектів, самостійна робота з навчальним посібником, конспектом лекцій.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний іспит.
PHC-9. Прогнозувати інвестиційну поведінку бізнес-організацій національного та міжнародного рівня з метою забезпечення ефективної передінвестиційної підготовки та реалізації бізнес-проектів.	логічний, проблемний, дослідницький, моделювання та аналіз ситуаційних завдань, опрацювання аналітичних завдань, метод проектів, кейс-метод, самостійна робота з навчальним посібником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання кейсів і практичних завдань, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний іспит.
PHC-8. Демонструвати здатність до практичного використання інноваційних методів і технологій стратегічного управління бізнесом.	логічний, проблемний, дослідницький, евристичний, моделювання та аналіз ситуаційних завдань, пояснювально-ілюстративний, опрацювання аналітичних завдань, метод проектів, кейс-метод, презентація бізнес-проекту або його елементів, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами, Facebook лекторіум, Facebook тренінг.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання кейсів і практичних завдань, захист кейсів, диспут, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний іспит.
PHC-5. Досліджувати ринок фірми, сильні та слабкі сторони її конкурентної позиції у певних ринкових сегментах.	логічний, пошукові вправи, опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з навчальним посібником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний іспит.
PHC-4. Здійснювати вибір організаційних форм діяльності, оптимальних моделей їх інноваційного розвитку.	логічний, дослідницький, моделювання та аналіз ситуаційних завдань, самостійна робота з навчальним посібником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний іспит.
PHI-17. Проаналізувати способи фінансування інвестиційно-інноваційних бізнес-проектів клієнтських організацій на основі результатів Due Diligence.	логічний, проблемний, дослідницький, опрацювання аналітичних завдань, метод проектів, кейс-метод, презентація, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання кейсів і практичних завдань, захист кейсу, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для

		самоконтролю, усний іспит.
РНП-15. Систематизувати методичні засади консультаційного супроводу інвестиційно-інноваційних проектів клієнтських бізнес-організацій.	логічний, проблемний, дослідницький, опрацювання аналітичних завдань, метод проектів, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами, Facebook лекторіум, Facebook тренінг.	усне або письмове опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний іспит.
РНП-16. Розробляти консультаційні проекти ресурсного забезпечення інноваційної діяльності клієнтських бізнес-організацій.	логічний, проблемний, евристичний, моделювання та аналіз ситуаційних завдань, групова дискусія, метод проектів, кейс-метод, презентація бізнес-проекту або його елементів, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання кейсів і практичних завдань, захист кейсу, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний іспит.
РНП-10. Оцінювати ефективність консультацій та консультаційних проектів з розв'язання проблем клієнтських бізнес-організацій.	логічний, проблемний, дослідницький, моделювання та аналіз ситуаційних завдань, метод проектів, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, захист кейсу, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний іспит.
РНП-19. Оцінювати ефективність заходів та методів консультаційного супроводу виходу клієнтської бізнес-організації на нові ринки та ринкові сегменти продуктів та послуг.	логічний, дослідницький, опрацювання аналітичних завдань, метод проектів, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний іспит.
РНС-17. Ефективно сполучати підприємницьку та інтелектуальну складові процесу юридичного консультування в професійній практичній діяльності.	самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-18. Демонструвати здатність до створення юридичних стартапів, нових юридичних послуг і практик.	логічний, евристичний, опрацювання аналітичних завдань, метод проектів, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне або письмове опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний іспит.
РНП-1. Охарактеризувати інноваційні концепції бізнес-консалтингу на основі сучасних методів та підходів соціально-	логічний, евристичний, Сократівський діалог, групова дискусія, практика з майбутньої професії, самостійна робота з конспектом лекцій,	усне або письмове опитування, тестові завдання, підготовка есе, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для

економічних досліджень розвитку підприємницької діяльності.	інформаційними та Інтернет-ресурсами.	самоконтролю, усний іспит.
РНП-2. Розробляти інноваційні ринкові та продуктові стратегії бізнес-консалтингу.	логічний, дослідницький, евристичний, моделювання та аналіз ситуаційних завдань, метод проектів, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний іспит.
РНП-3. Визначати номенклатуру та асортимент послуг бізнес-консалтингу відповідно до сучасних вимог бізнесу.	логічний, проблемний, пошукові справи, евристичний, опрацювання аналітичних завдань, практика з майбутньої професії, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний іспит.
РНС-13. Демонструвати здатність до здійснення функцій паблік рілейшнз та ефективних комунікацій.	логічний, евристичний, Сократівський діалог, метод проектів, кейс-метод, презентація, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання кейсів, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний іспит.
РНП-11. Розробляти інноваційні методи та підходи консалтингового обслуговування бізнесу.	логічний, проблемний, пошукові справи, евристичний, моделювання та аналіз ситуаційних завдань, опрацювання аналітичних завдань, метод проектів, кейс-метод, презентація бізнес-проекту або його елементів, практика з майбутньої професії, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання кейсів і практичних завдань, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний іспит.
РНП-12. Організувати бізнес-консультації он-лайн.	логічний, проблемний, евристичний, Сократівський діалог, презентація, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне або письмове опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний іспит.
РНП-14. Розробляти інноваційні консультаційні проекти з питань стратегічного планування та програмування діяльності клієнтських бізнес-організацій.	логічний, проблемний, дослідницький, евристичний, опрацювання аналітичних завдань, метод проектів, кейс-метод, презентація бізнес-проекту або його елементів, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами, Facebook	усне опитування, тестові завдання, розв'язання кейсів і практичних завдань, захист кейсу, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний іспит.

	лекторіум.	
РНП-18. Розробляти консультаційні проекти з фінансового планування, аналізу, експертизи та оцінки бізнесу.	логічний, пошукові вправи, евристичний, моделювання та аналіз ситуаційних завдань, метод проектів, кейс-метод, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	експрес-опитування, тестові завдання, розв'язання кейсів і практичних завдань, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний іспит.
2.1.2. Фінансовий бізнес-консалтинг		
Програмні результати навчання	Методи навчання	Форми оцінювання
РНС-2. Демонструвати здатність до обґрунтовування інноваційних проектів розвитку бізнес-організацій на національному, регіональному та міжнародному ринках.	опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, презентація, підготовка тез на конференцію, самостійне виконання вправ, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, розв'язання практичних завдань, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-6. Проаналізувати витрати та доходи консалтингової діяльності.	опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, самостійне виконання вправ, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	усне опитування, письмове опитування, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-19. Здійснювати консультаційний супровід розробки програми злиття і поглинання бізнес-організацій, оптимізації структури власності.	логічний, проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, самостійне виконання вправ, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-18. Демонструвати здатність до створення юридичних стартапів, нових юридичних послуг і практик.	логічний, проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-17. Ефективно сполучати підприємницьку та інтелектуальну складові процесу юридичного консультування в професійній практичній діяльності.	логічний, проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, самостійне виконання вправ, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-16. Забезпечувати проектування оптимальної моделі корпоративної бізнес-організації та її ефективну реалізацію.	логічний, проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквіум, усний залік, самооцінка

		студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-15. Володіти сучасними методами підбору персоналу та створення ефективних кадрових структур.	логічний, проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань.	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-14. Використовувати у професійній діяльності результати статистичних досліджень, економічної діагностики та аналітики для обґрунтування ефективних проектів та рекомендацій.	проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань, самостійне виконання вправ, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-13. Демонструвати здатність до здійснення функцій паблік рілейшнз та ефективних комунікацій.	логічний, проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань.	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
RHP-1. Охарактеризувати інноваційні концепції бізнес-консалтингу на основі сучасних методів та підходів соціально-економічних досліджень розвитку підприємницької діяльності.	логічний, проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, презентація, самостійне виконання вправ, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю тощо.
RHP-3. Визначати номенклатуру та асортимент послуг бізнес-консалтингу відповідно до сучасних вимог бізнесу.	логічний, проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, презентація, підготовка тез на конференцію, самостійне виконання вправ, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю тощо.
RHP-2. Розробляти інноваційні ринкові та продуктові стратегії бізнес-консалтингу.	логічний, проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань, презентація, підготовка тез на конференцію, самостійне виконання вправ, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-10. Пропонувати бізнес-організації заходи, спрямовані на забезпечення її фінансової стійкості та незалежності, мінімізацію ризиків і витрат.	логічний, проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, презентація, підготовка тез на конференцію, самостійне виконання вправ, самостійне спостереження за	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквіум, усний залік, самооцінка

	об'єктом дослідження.	студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-9. Прогнозувати інвестиційну поведінку бізнес-організацій національного та міжнародного рівня з метою забезпечення ефективної передінвестиційної підготовки та реалізації бізнес-проектів.	логічний, проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань.	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-8. Демонструвати здатність до практичного використання інноваційних методів і технологій стратегічного управління бізнесом.	логічний метод, проблемний метод, ситуаційний метод, опрацювання аналітичних завдань, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-7. Організувати ефективні внутрішньофірмові відносини, застосовуючи сучасні форми співпраці учасників господарського процесу.	логічний, проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-6. Аналізувати ефективність менеджменту та маркетингу фірми, її кадрової та фінансової політики.	логічний, проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, самостійне виконання вправ, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	усне опитування, експрес-опитування, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-5. Досліджувати ринок фірми, сильні та слабкі сторони її конкурентної позиції у певних ринкових сегментах.	логічний, проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, презентація, підготовка тез на конференцію, самостійне виконання вправ, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-4. Здійснювати вибір організаційних форм діяльності, оптимальних моделей їх інноваційного розвитку.	логічний, проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань.	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-3. Здійснювати реструктуризацію	логічний, проблемний, ситуаційний, опрацювання	усне опитування, письмове опитування,

продуктового портфелю бізнес-організацій відповідно до новітніх тенденцій розвитку національного й світового ринку.	аналітичних завдань, презентація, самостійне виконання вправ, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	експрес-опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-4. Розробляти консультаційні проекти інноваційного розвитку суб'єктів бізнес-консалтингу.	логічний, проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань, презентація, підготовка тез на конференцію, самостійне виконання вправ, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-20. Надавати професійні консультації з розв'язання питань міжнародного комерційного арбітражу та медіації, міжнародного економічного права та права ЄС, міжнародного конкурсного права.	логічний, проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, самостійне виконання вправ, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-25. Розробляти консультаційні проекти з питань транскордонного банкрутства, міжнародного комерційного арбітражу та медіації	логічний, проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, презентація, підготовка тез на конференцію, самостійне виконання вправ, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю тощо.
РНП-24. Проаналізувати методичні заходи консультування суб'єктів господарювання з правових питань розвитку внутрішнього ринку ЄС, міжнародного економічного права, корпоративного права ЄС.	логічний, проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, презентація, підготовка тез на конференцію, самостійне виконання вправ, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю тощо.
РНС-13. Демонструвати здатність до здійснення функцій паблік рілейшнз та ефективних комунікацій.	логічний, проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань.	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-23. Систематизувати методичні заходи консультування клієнтських бізнес-організацій з оформлення прав власності, отримання згоди Антимонопольного комітету	логічний, проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, презентація, підготовка тез на конференцію, самостійне виконання вправ, самостійне спостереження за	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.

та інших дозволів у процесі злиття та поглинання.	об'єктом дослідження.	
РНП-22. Проаналізувати ефективність консалтингових послуг з розроблення та впровадження оптимальних схем фінансування, реалізації, експертизи та корегування моделей бізнес-проектів.	логічний, проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, презентація, самостійне виконання вправ, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-21. Розробляти консультаційні проекти з моделювання та прогнозування бізнес-процесів.	логічний, проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, презентація, підготовка тез на конференцію, самостійне виконання вправ, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	усне опитування, письмове опитування, розв'язання практичних завдань, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю
РНП-20. Систематизувати результати дослідження діяльності клієнтських бізнес-організацій на основі методів портфельного аналізу, SWOT-аналізу, матриць Бостонської консультативної групи, McKinsey, ADL.	логічний, проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань.	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-19. Оцінювати ефективність заходів та методів консультаційного супроводу виходу клієнтської бізнес-організації на нові ринки та ринкові сегменти продуктів та послуг.	логічний, проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, презентація, самостійне виконання вправ, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-18. Розробляти консультаційні проекти з фінансового планування, аналізу, експертизи та оцінки бізнесу.	ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, презентація, самостійне виконання вправ, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-17. Проаналізувати способи фінансування інвестиційно-інноваційних бізнес-проектів клієнтських організацій на основі результатів Due Diligence.	логічний, проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, презентація, самостійне виконання вправ, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, колоквіум, усний залік, розв'язання практичних завдань, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-16. Розробляти консультаційні проекти ресурсного забезпечення інноваційної діяльності клієнтських бізнес-організацій.	логічний, проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, презентація, самостійне виконання вправ, самостійне	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями

	спостереження за об'єктом дослідження.	для самоконтролю.
РНП-15. Систематизувати методичні засади консультативного супроводу інвестиційно-інноваційних проектів клієнтських бізнес-організацій.	логічний, проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, презентація, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, колоквиум, усний залік, розв'язання практичних завдань, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-14. Розробляти інноваційні консультативні проекти з питань стратегічного планування та програмування діяльності клієнтських бізнес-організацій.	логічний, проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-13. Оцінювати ефективність моделей організації консультант-клієнтських відносин у процесі консалтингового обслуговування бізнес-організацій.	логічний, проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	усне опитування, письмове опитування, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-12. Організувати бізнес-консультування он-лайн.	логічний, проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, презентація, самостійне виконання вправ, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-11. Розробляти інноваційні методи та підходи консалтингового обслуговування бізнесу.	логічний, проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, презентація, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-10. Оцінювати ефективність консультацій та консультативних проектів з розв'язання проблем клієнтських бізнес-організацій.	проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-9. Проаналізувати клієнтську базу бізнес-консалтингу.	ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань, самостійне виконання вправ, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	усне опитування, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю тощо.
РНП-8. Розробляти контракти з надання консалтингових послуг.	опрацювання аналітичних завдань, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	усне опитування, письмове опитування, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для

		самоконтролю.
РНП-7. Систематизувати головні підходи до ціноутворення в сфері бізнес-консалтингу.	логічний, проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань, самостійне виконання вправ, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	усне опитування, письмове опитування, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-12. Здійснювати консалтинговий цикл, що охоплює етапи діагностики ринкової позиції бізнесу та його середовища, формулювання проблеми бізнесу та вибору оптимального варіанту її розв'язання, розробки та супроводу впровадження бізнес-організацією консультаційного проекту.	логічний, проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань.	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-11. Розробляти консультаційні проекти вдосконалення маркетингового комплексу бізнес-організації, виходу на нові ринки, просування нових продуктів та послуг.	логічний, проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань, самостійне виконання вправ, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-1. Застосовувати інструментарій інноваційних досліджень у процесі аналізу проблем функціонування та розвитку бізнес-організацій у період локальних та глобальних суспільних трансформацій.	логічний, проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
2.1.3. Маркетинговий бізнес-консалтинг		
Програмні результати навчання	Методи навчання	Форми оцінювання
РНП-22. Проаналізувати ефективність консалтингових послуг з розроблення та впровадження оптимальних схем фінансування, реалізації, експертизи та корегування моделей бізнес-проектів.	самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-17. Ефективно сполучати підприємницьку та інтелектуальну складові процесу юридичного консультування в професійній практичній діяльності.	логічний, проблемний, дослідницький, метод «мозкового штурму», самостійна робота інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, підготовка та захист реферату за ініціативою студента, колоквіум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.

PHC-16. Забезпечувати проектування оптимальної моделі корпоративної бізнес-організації та її ефективну реалізацію.	логічний, проблемний, дослідницький, групова дискусія, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-1. Застосовувати інструментарій інноваційних досліджень у процесі аналізу проблем функціонування та розвитку бізнес-організацій у період локальних та глобальних суспільних трансформацій.	логічний, дослідницький, пояснювально-ілюстративний, опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-2. Демонструвати здатність до обґрунтування інноваційних проєктів розвитку бізнес-організацій на національному, регіональному та міжнародному ринках.	логічний, проблемний, дослідницький, ситуаційний, евристичний, групова дискусія, метод «мозкового штурму», написання тез на конференцію, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, аналіз і захист кейсів, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-3. Здійснювати реструктуризацію продуктового портфелю бізнес-організацій відповідно до новітніх тенденцій розвитку національного й світового ринку.	логічний, дослідницький, ситуаційний, пояснювально-ілюстративний, групова дискусія, опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	експрес-опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-4. Здійснювати вибір організаційних форм діяльності, оптимальних моделей їх інноваційного розвитку.	логічний, проблемний, пояснювально-ілюстративний, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю
PHC-5. Досліджувати ринок фірми, сильні та слабкі сторони її конкурентної позиції у певних ринкових сегментах.	логічний, проблемний, евристичний, дослідницький, ситуаційний, метод «мозкового штурму», самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	експрес-опитування, тестові завдання, аналіз і захист кейсів, колоквиум, написання тез на конференцію, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-6. Аналізувати ефективність менеджменту та маркетингу фірми, її кадрової та фінансової політики.	логічний, дослідницький, репродуктивний, групова дискусія, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для

		самоконтролю.
PHC-7. Організувати ефективні внутрішньофірмові відносини, застосовуючи сучасні форми співпраці учасників господарського процесу.	проблемний, ситуаційний, групова дискусія, метод «мозкового штурму», самостійна робота інформаційними та Інтернет-ресурсами.	експрес-опитування, тестові завдання, колоквиум, усний іспит, підготовка і захист реферату за ініціативою студента, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-8. Демонструвати здатність до практичного використання інноваційних методів і технологій стратегічного управління бізнесом.	логічний, ситуаційний, метод Сократа, опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-9. Прогнозувати інвестиційну поведінку бізнес-організацій національного та міжнародного рівня з метою забезпечення ефективної передінвестиційної підготовки та реалізації бізнес-проектів.	логічний, пояснювально-ілюстративний, опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-10. Пропонувати бізнес-організації заходи, спрямовані на забезпечення її фінансової стійкості та незалежності, мінімізацію ризиків і витрат.	логічний, дослідницький, ситуаційний, евристичний, групова дискусія, опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, аналіз і захист кейсів, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-11. Розробляти консультаційні проекти вдосконалення маркетингового комплексу бізнес-організації, виходу на нові ринки, просування нових продуктів та послуг.	логічний, проблемний, дослідницький, евристичний метод, Сократівський діалог, групова дискусія, метод «мозкового штурму», підготовка тез на конференцію, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, кейс-метод, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-12. Здійснювати консалтинговий цикл, що охоплює етапи діагностики ринкової позиції бізнесу та його середовища, формулювання проблеми бізнесу та вибору оптимального варіанту її розв'язання, розробки та супроводу впровадження бізнес-організацією консультаційного проекту.	логічний, проблемний, дослідницький, ситуаційний, групова дискусія, рольова гра, практика з майбутньої професії, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	експрес-опитування, тестові завдання, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.

РНС-13. Демонструвати здатність до здійснення функцій паблік рілейшнз та ефективних комунікацій.	логічний, проблемний, евристичний групова дискусія, підготовка тез на конференцію, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-18. Демонструвати здатність до створення юридичних стартапів, нових юридичних послуг і практик.	логічний, дослідницький, пояснювально-ілюстративний, опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-14. Використовувати у професійній діяльності результати статистичних досліджень, економічної діагностики та аналітики для обґрунтування ефективних проектів та рекомендацій.	логічний, дослідницький, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, аналіз і захист кейсів, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-1. Охарактеризувати інноваційні концепції бізнес-консалтингу на основі сучасних методів та підходів соціально-економічних досліджень розвитку підприємницької діяльності.	логічний, дослідницький, групова дискусія, підготовка тез на конференцію, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, підготовка та захист реферату за ініціативою студента, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-3. Визначати номенклатуру та асортимент послуг бізнес-консалтингу відповідно до сучасних вимог бізнесу.	логічний, проблемний, евристичний, групова дискусія, підготовка тез на конференцію, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю
РНП-21. Розробляти консультаційні проекти з моделювання та прогнозування бізнес-процесів.	логічний, дослідницький, евристичний, групова дискусія, опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, підготовка та захист проекту, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-20. Систематизувати результати дослідження діяльності клієнтських бізнес-організацій на основі методів портфельного аналізу, SWOT-аналізу, матриць Бостонської	логічний, дослідницький, евристичний, опрацювання аналітичних завдань, метод «мозкового штурму», групова дискусія, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для

консультативної групи, McKinsey, ADL.		самоконтролю.
РНП-19. Оцінювати ефективність заходів та методів консультаційного супроводу виходу клієнтської бізнес-організації на нові ринки та ринкові сегменти продуктів та послуг.	логічний, проблемний, ситуаційний, групова дискусія, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, аналіз і захист кейсів, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-16. Розробляти консультаційні проекти ресурсного забезпечення інноваційної діяльності клієнтських бізнес-організацій.	дослідницький, логічний, пояснювально-ілюстративний, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-15. Систематизувати методичні засади консультаційного супроводу інвестиційно-інноваційних проектів клієнтських бізнес-організацій.	логічний, пояснювально-ілюстративний, евристичний, опрацювання аналітичних завдань, метод «мозкового штурму», групова дискусія, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-14. Розробляти інноваційні консультаційні проекти з питань стратегічного планування та програмування діяльності клієнтських бізнес-організацій.	логічний, дослідницький, евристичний, опрацювання аналітичних завдань, метод «мозкового штурму», групова дискусія, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-13. Оцінювати ефективність моделей організації консультант-клієнтських відносин у процесі консалтингового обслуговування бізнес-організацій.	логічний, проблемний, дослідницький, евристичний, пояснювально-ілюстративний, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, підготовка та захист реферату за ініціативою студента, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-12. Організовувати бізнес-консультації он-лайн.	логічний, дослідницький, проблемний, групова дискусія, демонстраційний, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, захист консультаційного проекту, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-11. Розробляти інноваційні методи та підходи консалтингового обслуговування бізнесу.	логічний, проблемний, дослідницький, евристичний, метод «мозкового штурму», самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	тестові завдання, аналіз і захист кейсів, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.

РНП-10. Оцінювати ефективність консультацій та консультаційних проектів з розв'язання проблем клієнтських бізнес-організацій.	логічний, проблемний, ситуаційний, групова дискусія, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-9. Проаналізувати клієнтську базу бізнес-консалтингу.	логічний, дослідницький, групова дискусія, написання тез на конференцію, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-8. Розробляти контракти з надання консалтингових послуг.	логічний, дослідницький, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, метод «мозкового штурму», самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-7. Систематизувати головні підходи до ціноутворення в сфері бізнес-консалтингу.	логічний, дослідницький, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-6. Проаналізувати витрати та доходи консалтингової діяльності.	логічний, дослідницький, опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю
РНП-4. Розробляти консультаційні проекти інноваційного розвитку суб'єктів бізнес-консалтингу.	логічний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, метод проектів, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, захист консультаційного проекту, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-2. Розробляти інноваційні ринкові та продуктові стратегії бізнес-консалтингу.	логічний, проблемний, евристичний, групова дискусія, підготовка тез на конференцію, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, кейс-метод, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-15. Володіти сучасними методами	логічний, дослідницький, ситуаційний, опрацювання	експрес-опитування, тестові завдання,

підбору персоналу та створення ефективних кадрових структур.	аналітичних завдань, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
2.1.4. Міжнародний бізнес-консалтинг		
Програмні результати навчання	Методи навчання	Форми оцінювання
РНС-1. Застосовувати інструментарій інноваційних досліджень у процесі аналізу проблем функціонування та розвитку бізнес-організацій у період локальних та глобальних суспільних трансформацій.	аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, проблемний, дослідницький, метод Сократа, групова дискусія, Facebook лекторіум, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-23. Систематизувати методичні заходи консультування клієнтських бізнес-організацій з оформлення прав власності, отримання згоди Антимонопольного комітету та інших дозволів у процесі злиття та поглинання.	логічний, проблемний, дослідницький, ситуаційний, пояснювально-ілюстративний, Facebook лекторіум, презентація бізнес-проектів, практика з майбутньої професії, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	експрес-опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-24. Проаналізувати методичні заходи консультування суб'єктів господарювання з правових питань розвитку внутрішнього ринку ЄС, міжнародного економічного права, корпоративного права ЄС.	аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, групова дискусія, самостійна робота з інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, Facebook консультування та обговорення.	розв'язання задач і практичних ситуацій, виступи на ПЗ, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-2. Демонструвати здатність до обґрунтування інноваційних проектів розвитку бізнес-організацій на національному, регіональному та міжнародному ринках.	логічний, проблемний, дослідницький, ситуаційний, евристичний, пояснювально-ілюстративний, Facebook лекторіум, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	експрес-опитування, тестові завдання, аналіз кейсів, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-3. Здійснювати реструктуризацію продуктового портфелю бізнес-організацій відповідно до новітніх тенденцій розвитку національного й світового ринку. v	логічний, дослідницький, ситуаційний, пояснювально-ілюстративний, групова дискусія, підготовка експертних висновків із проблемних питань, презентація бізнес-проектів, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	експрес-опитування, тестові завдання, аналіз кейсів, колоквиум, захист портфоліо, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.

РНС-4. Здійснювати вибір організаційних форм діяльності, оптимальних моделей їх інноваційного розвитку.	логічний, проблемний, дослідницький, ситуаційний, презентація бізнес-проектів, метод проектів, групова дискусія, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка і захист реферату, peer review, колоквіум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-5. Досліджувати ринок фірми, сильні та слабкі сторони її конкурентної позиції у певних ринкових сегментах.	логічний, проблемний, дослідницький, ситуаційний, пояснювально-ілюстративний, групова дискусія, метод «мозкового штурму», підготовка експертних висновків із проблемних питань, прес-конференція, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	експрес-опитування, тестові завдання, аналіз кейсів, захист портфоліо, колоквіум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-10. Оцінювати ефективність консультацій та консультаційних проектів з розв'язання проблем клієнтських бізнес-організацій.	логічний, проблемний, дослідницький, демонстраційний, підготовка експертних висновків із проблемних питань, презентація бізнес-проектів, прес-конференція, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка і захист реферату, peer review, колоквіум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-11. Розробляти інноваційні методи та підходи консалтингового обслуговування бізнесу.	логічний, проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, презентація бізнес-проектів, підготовка експертних висновків із проблемних питань, участь у конференції, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	тестові завдання, підготовка і захист реферату, peer review, колоквіум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-15. Систематизувати методичні засади консультаційного супроводу інвестиційно-інноваційних проектів клієнтських бізнес-організацій.	логічний, проблемний, дослідницький, опрацювання аналітичних завдань, метод проектів, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами, Facebook лекторіум,	усне або письмове опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквіум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-18. Розробляти консультаційні проекти з фінансового планування, аналізу, експертизи та оцінки бізнесу.	логічний, проблемний, дослідницький, метод евристичних питань, презентація бізнес-проектів, групова дискусія, майстер-клас консультанта-практика, практика з майбутньої професії, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-	тестові завдання, аналіз кейсів, захист портфоліо, колоквіум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.

	ресурсами.	
РНС-6. Аналізувати ефективність менеджменту та маркетингу фірми, її кадрової та фінансової політики.	логічний, проблемний, ситуаційний, репродуктивний, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, презентація бізнес-проектів, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	тестові завдання, практичних завдань, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-14. Використовувати у професійній діяльності результати статистичних досліджень, економічної діагностики та аналітики для обґрунтування ефективних проектів та рекомендацій.	дослідницький, опрацювання аналітичних завдань, проблемний, логічний метод проектів, презентація, самостійна робота зі статистичними, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-1. Охарактеризувати інноваційні концепції бізнес-консалтингу на основі сучасних методів та підходів соціально-економічних досліджень розвитку підприємницької діяльності.	проблемний, ситуаційний, дослідницький, пояснювально-ілюстраційний, метод Сократа, групова дискусія, Facebook лекторіум, усний виклад; обговорення навчального матеріалу, аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, формування пізнавального інтересу.	тестові завдання, усне експрес-опитування, колоквиум, розв'язання задач і практичних ситуацій, виступи на ПЗ і на конференціях, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-2. Розробляти інноваційні ринкові та продуктові стратегії бізнес-консалтингу.	логічний, дослідницький, аналіз, метод проектів, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-3. Визначати номенклатуру та асортимент послуг бізнес-консалтингу відповідно до сучасних вимог бізнесу.	логічний, проблемний, пошукові вправи, евристичний, опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-4. Розробляти консультаційні проекти інноваційного розвитку суб'єктів бізнес-консалтингу.	логічний, проблемний, дослідницький, евристичний метод, демонстраційний, групова дискусія, презентація бізнес-проектів, прес-конференція, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, peer review, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-6. Проаналізувати витрати та доходи	дослідницький, ситуаційний, пояснювально-	експрес-опитування, тестові завдання,

консалтингової діяльності.	ілюстративний, презентація бізнес-проектів, практика з майбутньої професії, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	розв'язання практичних завдань, аналіз кейсів, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-9. Прогнозувати інвестиційну поведінку бізнес-організацій національного та міжнародного рівня з метою забезпечення ефективної передінвестиційної підготовки та реалізації бізнес-проектів.	логічний, ситуаційний, пошукові справи, метод евристичних питань, Facebook лекторіум, презентація бізнес-проектів, групова дискусія, метод «мозкового штурму», пояснювально-ілюстративний, практика з майбутньої професії, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	письмове опитування, тестові завдання, аналіз кейсів, захист портфоліо, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-10. Пропонувати бізнес-організації заходи, спрямовані на забезпечення її фінансової стійкості та незалежності, мінімізацію ризиків і витрат.	логічний, проблемний, дослідницький, ситуаційний, метод евристичних питань, пояснювально-ілюстративний, метод проектів, підготовка експертних висновків із проблемних питань, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	експрес-опитування, тестові завдання, peer review, аналіз кейсів, захист портфоліо, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-11. Розробляти консультаційні проекти вдосконалення маркетингового комплексу бізнес-організації, виходу на нові ринки, просування нових продуктів та послуг.	дослідницький, проблемний, ситуаційний, пояснювально-ілюстраційний; Facebook лекторіум, обговорення навчального матеріалу, аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, пошукові справи, дослідницькі роботи.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-13. Демонструвати здатність до здійснення функцій публік рілейшнз та ефективних комунікацій.	логічний, проблемний, пошукові справи, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	розв'язання практичних завдань, підготовка і захист реферату, peer review, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
RHP-9. Проаналізувати клієнтську базу бізнес-консалтингу.	логічний, проблемний, дослідницький, метод «мозкового штурму», пояснювально-ілюстративний, практика з майбутньої професії, розроблення бізнес-проектів, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	розв'язання практичних задач, тестові завдання, аналіз кейсів, колоквиум, усний іспит, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
3.1. Консалтингова фірма		
Програмні результати навчання	Методи навчання	Форми оцінювання
RHP-25. Розробляти консультаційні проекти з	проблемно-пошукові, дослідницький, ситуаційний,	тестові завдання, усне опитування,

питань транскордонного банкрутства, міжнародного комерційного арбітражу	групових дискусій, «мозкового штурму», самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, Facebook консультування та обговорення.	розв'язання задач, виступи на ПЗ, захист проєктів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
РНП-10. Оцінювати ефективність консультацій та консультаційних проєктів з розв'язання проблем клієнтських бізнес-організацій.	логічний, ситуаційний, проблемний, дослідницький, «мозкового штурму», самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, виступи на ПЗ, захист рефератів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
РНС-20. Надавати професійні консультації з розв'язання питань міжнародного комерційного арбітражу та медіації, міжнародного економічного права та права ЄС, міжнародного конкурсного права.	ситуаційний, метод проєктів, групових дискусій, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
РНС-18. Демонструвати здатність до створення юридичних стартапів, нових юридичних послуг і практик.	дослідницький, проблемний, ситуаційний, метод проєктів, «мозкового штурму», самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
РНС-2. Демонструвати здатність до обґрунтування інноваційних проєктів розвитку бізнес-організацій на національному, регіональному та міжнародному ринках.	логічний метод проєктів, «мозкового штурму», самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання практичних ситуацій, виступи на ПЗ, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
РНС-3. Здійснювати реструктуризацію продуктового портфелю бізнес-організацій відповідно до новітніх тенденцій розвитку національного й світового ринку.	логічний, метод евристичних питань, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, захист рефератів, Facebook консультування та обговорення.	усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист рефератів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.

PHC-4. Здійснювати вибір організаційних форм діяльності, оптимальних моделей їх інноваційного розвитку.	проблемний, пояснювально-ілюстративний самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
PHC-5. Досліджувати ринок фірми, сильні та слабкі сторони її конкурентної позиції у певних ринкових сегментах.	дослідницький, метод Сократа, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, захист рефератів та проєктів, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
PHC-6. Аналізувати ефективність менеджменту та маркетингу фірми, її кадрової та фінансової політики.	дослідницький, метод групових дискусій, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
PHC-7. Організувати ефективні внутрішньофірмові відносини, застосовуючи сучасні форми співпраці учасників господарського процесу.	дослідницький, ситуаційний, групових дискусій, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, Facebook консультування та обговорення.	усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, , самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
PHC-8. Демонструвати здатність до практичного використання інноваційних методів і технологій стратегічного управління бізнесом.	ситуаційний, метод проєктів, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
PHC-19. Здійснювати консультаційний супровід розробки програми злиття і поглинання бізнес-організацій, оптимізації структури власності.	ситуаційний, метод проєктів, групових дискусій, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
PHC-9. Прогнозувати інвестиційну поведінку бізнес-організацій національного та	дослідницький метод, евристичний метод, групових дискусій, самостійна робота з навчально-	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій,

міжнародного рівня з метою забезпечення ефективної передінвестиційної підготовки та реалізації бізнес-проектів.	методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, , Facebook консультування та обговорення.	виступи на ПЗ, захист рефератів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
PHC-11. Розробляти консультаційні проекти вдосконалення маркетингового комплексу бізнес-організації, виходу на нові ринки, просування нових продуктів та послуг.	метод проектів, проблемно-пошукові методи, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист проектів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
PHC-12. Здійснювати консалтинговий цикл, що охоплює етапи діагностики ринкової позиції бізнесу та його середовища, формулювання проблеми бізнесу та вибору оптимального варіанту її розв'язання, розробки та супроводу впровадження бізнес-організацією консультаційного проекту.	метод проектів, проблемно-пошукові методи, ситуаційний, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист рефератів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
PHC-13. Демонструвати здатність до здійснення функцій паблік рілейшнз та ефективних комунікацій.	групова дискусія, метод Сократа самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист проектів, рефератів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
PHC-14. Використовувати у професійній діяльності результати статистичних досліджень, економічної діагностики та аналітики для обґрунтування ефективних проектів та рекомендацій.	логічний, дослідницький, проблемний, опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист проектів, рефератів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ
PHC-15. Володіти сучасними методами підбору персоналу та створення ефективних кадрових структур.	ситуаційний, метод Сократа, проблемний, групових дискусій, «мозкового штурму», самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.

PHC-16. Забезпечувати проектування оптимальної моделі корпоративної бізнес-організації та її ефективну реалізацію.	дослідницький, метод проектів, «мозкового штурму», самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
PHC-17. Ефективно сполучати підприємницьку та інтелектуальну складові процесу юридичного консультування в професійній практичній діяльності.	логічний, проблемний, ситуаційний, метод проектів, «мозкового штурму», самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
PHC-10. Пропонувати бізнес-організації заходи, спрямовані на забезпечення її фінансової стійкості та незалежності, мінімізацію ризиків і витрат.	евристичних питань, «мозкового штурму», ситуаційний, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист рефератів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
PHI-18. Розробляти консультаційні проекти з фінансового планування, аналізу, експертизи та оцінки бізнесу.	логічний, проектів, проблемний, ситуаційний, «мозкового штурму», самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, виступи на ПЗ, захист проектів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
PHI-17. Проаналізувати способи фінансування інвестиційно-інноваційних бізнес-проектів клієнтських організацій на основі результатів Due Diligence.	логічний, дослідницький, проблемний, ситуаційний, групових дискусій, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, виступи на ПЗ, захист рефератів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
PHI-24. Проаналізувати методичні заходи консультування суб'єктів господарювання з правових питань розвитку внутрішнього ринку ЄС, міжнародного економічного права,	проблемно-пошукові, дослідницький, ситуаційний, групових дискусій, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу,	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, виступи на ПЗ, захист рефератів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.

корпоративного права ЄС.	Facebook консультування та обговорення.	
РНП-16. Розробляти консультаційні проекти ресурсного забезпечення інноваційної діяльності клієнтських бізнес-організацій.	проектів, дослідницький, проблемний, ситуаційний, групових дискусій, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, виступи на ПЗ, захист проектів, самооцінка, колоквиум, залік за результатами ПЗ.
РНП-23. Систематизувати методичні заходи консультування клієнтських бізнес-організацій з оформлення прав власності, отримання згоди Антимонопольного комітету та інших дозволів у процесі злиття та поглинання.	логічний, проблемно-пошукові, дослідницький, ситуаційний, «мозкового штурму», групових дискусій, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, виступи на ПЗ, захист рефератів, самооцінка, колоквиум, залік за результатами ПЗ.
РНП-22. Проаналізувати ефективність консалтингових послуг з розроблення та впровадження оптимальних схем фінансування, реалізації, експертизи та корегування моделей бізнес-проектів.	логічний, проблемно-пошукові, дослідницький, ситуаційний, «мозкового штурму», групових дискусій, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, виступи на ПЗ, захист рефератів, самооцінка, колоквиум, залік за результатами ПЗ.
РНП-21. Розробляти консультаційні проекти з моделювання та прогнозування бізнес-процесів.	проектів, дослідницький, проблемний, ситуаційний, «мозкового штурму», групових дискусій, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, виступи на ПЗ, захист проектів, самооцінка, колоквиум, залік за результатами ПЗ.
РНП-20. Систематизувати результати дослідження діяльності клієнтських бізнес-організацій на основі методів портфельного аналізу, SWOT-аналізу, матриць Бостонської консультативної групи, McKinsey, ADL.	логічний, проблемний, ситуаційний, «мозкового штурму», групових дискусій, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, виступи на ПЗ, захист рефератів, самооцінка, колоквиум, залік за результатами ПЗ.
РНС-1. Застосовувати інструментарій інноваційних досліджень у процесі аналізу проблем функціонування та розвитку бізнес-	логічний, проблемний, дослідницький, групових дискусій, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, виступи на ПЗ, самооцінка, колоквиум, залік за

організацій у період локальних та глобальних суспільних трансформацій.	матеріалами, обговорення навчального матеріалу, Facebook консультування та обговорення.	результатами ПЗ.
РНП-2. Розробляти інноваційні ринкові та продуктові стратегії бізнес-консалтингу.	логічний, проблемний, дослідницький, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, виступи на ПЗ, захист проектів і рефератів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
РНП-3. Визначати номенклатуру та асортимент послуг бізнес-консалтингу відповідно до сучасних вимог бізнесу.	логічний, проблемний, дослідницький, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, виступи на ПЗ, захист проектів і рефератів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
РНП-4. Розробляти консультаційні проекти інноваційного розвитку суб'єктів бізнес-консалтингу.	метод проектів, проблемний, дослідницький, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, виступи на ПЗ, захист проектів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
РНП-5. Організовувати працю консультантів та її оплату на основі принципів системи білінгу.	метод проектів, проблемний, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, виступи на ПЗ, захист рефератів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
РНП-6. Проаналізувати витрати та доходи консалтингової діяльності.	логічний, проблемний, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, виступи на ПЗ, захист рефератів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
РНП-7. Систематизувати головні підходи до ціноутворення в сфері бізнес-консалтингу.	логічний, дослідницький, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, виступи на ПЗ, захист рефератів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.

РНП-8. Розробляти контракти з надання консалтингових послуг.	логічний, групових дискусій, метод Сократа, «мозкового штурму», ситуаційний, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, виступи на ПЗ, захист рефератів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
РНП-1. Охарактеризувати інноваційні концепції бізнес-консалтингу на основі сучасних методів та підходів соціально-економічних досліджень розвитку підприємницької діяльності.	логічний, проблемний, дослідницький, групових дискусій, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, виступи на ПЗ, захист проектів і рефератів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
РНП-9. Проаналізувати клієнтську базу бізнес-консалтингу.	логічний, проблемний, дослідницький «мозкового штурму», ситуаційний, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, виступи на ПЗ, захист рефератів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
РНП-11. Розробляти інноваційні методи та підходи консалтингового обслуговування бізнесу.	проблемний, дослідницький «мозкового штурму», ситуаційний, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, виступи на ПЗ, захист рефератів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
РНП-12. Організувати бізнес-консультування он-лайн.	проблемний, ситуаційний, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, виступи на ПЗ, захист проектів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
РНП-13. Оцінювати ефективність моделей організації консультант-клієнтських відносин у процесі консалтингового обслуговування бізнес-організацій.	проблемно-пошукові, дослідницький, ситуаційний, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, Facebook	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, виступи на ПЗ, захист проектів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.

	консультування та обговорення.	
РНП-14. Розробляти інноваційні консультаційні проекти з питань стратегічного планування та програмування діяльності клієнтських бізнес-організацій.	проблемно-пошукові, проектів, дослідницький, «мозкового штурму», ситуаційний, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, виступи на ПЗ, захист проектів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
РНП-15. Систематизувати методичні засади консультаційного супроводу інвестиційно-інноваційних проектів клієнтських бізнес-організацій.	логічний, проектів, дослідницький, проблемний, ситуаційний, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, виступи на ПЗ, захист проектів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
РНП-19. Оцінювати ефективність заходів та методів консультаційного супроводу виходу клієнтської бізнес-організації на нові ринки та ринкові сегменти продуктів та послуг.	логічний, проектів, дослідницький, проблемний, ситуаційний, «мозкового штурму», групових дискусій, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, виступи на ПЗ, захист рефератів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.

3.2. Економічна діагностика та аналітика у бізнес-консультуванні

Програмні результати навчання	Методи навчання	Форми оцінювання
РНП-22. Проаналізувати ефективність консалтингових послуг з розроблення та впровадження оптимальних схем фінансування, реалізації, експертизи та корегування моделей бізнес-проектів.	дослідницький, евристичний, опрацювання аналітичних завдань, підготовка експертних висновків із проблемних питань, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання кейсів і практичних завдань, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-16. Забезпечувати проектування оптимальної моделі корпоративної бізнес-організації та її ефективну реалізацію.	логічний, проблемний, дослідницький, евристичний, групова дискусія, круглий стіл»; «мозковий штурм», підготовка експертних висновків із проблемних питань, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	розв'язання кейсів і практичних завдань, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
РНС-15. Володіти сучасними методами підбору персоналу та створення ефективних	групова дискусія, підготовка експертних висновків із проблемних питань, самостійна робота з	усне опитування, тестові завдання, колоквіум, самооцінка студента за

кадрових структур.	підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	питаннями для самоконтролю, усний залік.
PHC-14. Використовувати у професійній діяльності результати статистичних досліджень, економічної діагностики та аналітики для обґрунтування ефективних проектів та рекомендацій.	проблемний, дослідницький, опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	розв'язання практичних завдань, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
PHC-12. Здійснювати консалтинговий цикл, що охоплює етапи діагностики ринкової позиції бізнесу та його середовища, формулювання проблеми бізнесу та вибору оптимального варіанту її розв'язання, розробки та супроводу впровадження бізнес-організацією консультаційного проекту.	логічний, проблемний, дослідницький, евристичний, опрацювання аналітичних завдань, підготовка експертних висновків із проблемних питань, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
PHC-11. Розробляти консультаційні проекти вдосконалення маркетингового комплексу бізнес-організації, виходу на нові ринки, просування нових продуктів та послуг.	логічний, проблемний, дослідницький, евристичний, пошукові справи, пояснювально-ілюстративний, «круглий стіл»; «мозковий штурм», презентація бізнес-проектів, підготовка експертних висновків із проблемних питань, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	розв'язання кейсів і практичних завдань, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
PHC-10. Пропонувати бізнес-організації заходи, спрямовані на забезпечення її фінансової стійкості та незалежності, мінімізацію ризиків і витрат.	евристичний, метод Сократа, групова дискусія, «круглий стіл»; «мозковий штурм», самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
RHP-4. Розробляти консультаційні проекти інноваційного розвитку суб'єктів бізнес-консалтингу.	проблемний, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, «круглий стіл»; «прес-конференція», «мозковий штурм», самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання кейсів і практичних завдань, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
RHP-21. Розробляти консультаційні проекти з моделювання та прогнозування бізнес-	проблемний, дослідницький, евристичний, пошукові справи, пояснювально-ілюстративний, презентація	усне опитування, тестові завдання, розв'язання кейсів і практичних завдань,

процесів.	бізнес-проектів, опрацювання аналітичних завдань, підготовка експертних висновків із проблемних питань, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-3. Визначати номенклатуру та асортимент послуг бізнес-консалтингу відповідно до сучасних вимог бізнесу.	проблемний, дослідницький, евристичний, групова дискусія, пошукові справи, «круглий стіл»; «мозковий штурм», опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-6. Аналізувати ефективність менеджменту та маркетингу фірми, її кадрової та фінансової політики.	логічний, проблемний, дослідницький, евристичний, «мозковий штурм», підготовка експертних висновків із проблемних питань, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
РНС-5. Досліджувати ринок фірми, сильні та слабкі сторони її конкурентної позиції у певних ринкових сегментах.	логічний, проблемний, дослідницький, евристичний, групова дискусія, пошукові справи, пояснювально-ілюстративний, «круглий стіл»; «мозковий штурм», презентація бізнес-проектів, опрацювання аналітичних завдань, підготовка експертних висновків із проблемних питань, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	розв'язання кейсів і практичних завдань, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
РНС-5. Досліджувати ринок фірми, сильні та слабкі сторони її конкурентної позиції у певних ринкових сегментах.	логічний, проблемний, дослідницький, евристичний, групова дискусія, пошукові справи, пояснювально-ілюстративний, «круглий стіл»; «мозковий штурм», презентація бізнес-проектів, опрацювання аналітичних завдань, підготовка експертних висновків із проблемних питань, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	розв'язання кейсів і практичних завдань, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
РНС-4. Здійснювати вибір організаційних	логічний, проблемний, дослідницький, ситуаційний,	усне опитування, тестові завдання,

форм діяльності, оптимальних моделей їх інноваційного розвитку.	евристичний, пояснювально-ілюстративний, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	розв'язання кейсів і практичних завдань, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
РНС-3. Здійснювати реструктуризацію продуктового портфелю бізнес-організацій відповідно до новітніх тенденцій розвитку національного й світового ринку.	логічний, проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, самостійне спостереження за об'єктом дослідження	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, кейсів, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
РНС-2. Демонструвати здатність до обґрунтування інноваційних проєктів розвитку бізнес-організацій на національному, регіональному та міжнародному ринках.	дослідницький, евристичний, групова дискусія, пошукові вправи, пояснювально-ілюстративний, «круглий стіл»; «прес-конференція», самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
РНС-7. Організувати ефективні внутрішньофірмові відносини, застосовуючи сучасні форми співпраці учасників господарського процесу.	проблемний, дослідницький, евристичний, «мозковий штурм», підготовка експертних висновків із проблемних питань, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
РНС-8. Демонструвати здатність до практичного використання інноваційних методів і технологій стратегічного управління бізнесом.	логічний, проблемний, дослідницький, евристичний, опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання кейсів і практичних завдань, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
РНП-9. Проаналізувати клієнтську базу бізнес-консалтингу.	дослідницький, евристичний, групова дискусія, пояснювально-ілюстративний, презентація бізнес-проєктів, підготовка експертних висновків із проблемних питань, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне або письмове опитування, розв'язання кейсів і практичних завдань, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-19. Здійснювати консультаційний супровід розробки програми злиття і поглинання бізнес-організацій, оптимізації	логічний, проблемний, дослідницький, опрацювання аналітичних завдань, підготовка експертних висновків із проблемних питань, самостійна робота з	розв'язання кейсів і практичних завдань, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний

структури власності.	підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	залік.
РНП-1. Охарактеризувати інноваційні концепції бізнес-консалтингу на основі сучасних методів та підходів соціально-економічних досліджень розвитку підприємницької діяльності.	логічний, проблемний, дослідницький, евристичний, опрацювання аналітичних завдань, підготовка експертних висновків із проблемних питань, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-20. Систематизувати результати дослідження діяльності клієнтських бізнес-організацій на основі методів портфельного аналізу, SWOT-аналізу, матриць Бостонської консультативної групи, McKinsey, ADL.	дослідницький, опрацювання аналітичних завдань, підготовка експертних висновків із проблемних питань, робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	розв'язання кейсів і практичних завдань, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-19. Оцінювати ефективність заходів та методів консультаційного супроводу виходу клієнтської бізнес-організації на нові ринки та ринкові сегменти продуктів та послуг.	проблемний, дослідницький, евристичний, групова дискусія, опрацювання аналітичних завдань, підготовка експертних висновків із проблемних питань, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	виступи на ПЗ, тестові завдання, розв'язання кейсів і практичних завдань, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-18. Розробляти консультаційні проекти з фінансового планування, аналізу, експертизи та оцінки бізнесу.	дослідницький, презентація бізнес-проектів, опрацювання аналітичних завдань, підготовка експертних висновків із проблемних питань, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання кейсів і практичних завдань, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-17. Проаналізувати способи фінансування інвестиційно-інноваційних бізнес-проектів клієнтських організацій на основі результатів Due Diligence.	дослідницький, презентація бізнес-проектів, опрацювання аналітичних завдань, підготовка експертних висновків із проблемних питань, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	тестові завдання, розв'язання кейсів і практичних завдань, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-16. Розробляти консультаційні проекти ресурсного забезпечення інноваційної діяльності клієнтських бізнес-організацій.	дослідницький, групова дискусія, пояснювально-ілюстративний, презентація бізнес-проектів, опрацювання аналітичних завдань, підготовка експертних висновків із проблемних питань, самостійна робота з підручником, конспектом	усне опитування, тестові завдання, розв'язання кейсів і практичних завдань, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.

	лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	
РНП-15. Систематизувати методичні засади консультативного супроводу інвестиційно-інноваційних проектів клієнтських бізнес-організацій.	логічний, проблемний, дослідницький, презентація бізнес-проектів, опрацювання аналітичних завдань, підготовка експертних висновків із проблемних питань, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання кейсів і практичних завдань, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-14. Розробляти інноваційні консультативні проекти з питань стратегічного планування та програмування діяльності клієнтських бізнес-організацій.	логічний, проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, «круглий стіл»; «прес-конференція», «мозковий штурм», презентація бізнес-проектів, підготовка експертних висновків із проблемних питань, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання кейсів і практичних завдань, виступи на ПЗ, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-13. Оцінювати ефективність моделей організації консультант-клієнтських відносин у процесі консалтингового обслуговування бізнес-організацій.	дослідницький, евристичний, підготовка експертних висновків із проблемних питань, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання кейсів і практичних завдань, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-12. Організувати бізнес-консультування он-лайн.	групова дискусія, пояснювально-ілюстративний, Facebook лекторіум, Facebook тренінг, «прес-конференція», презентація бізнес-проектів, рольові/ділові ігри, майстер-класи консультантів-практиків, підготовка тез на конференцію, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне або письмове опитування, розв'язання кейсів і практичних ситуацій, тестові завдання, виступи на ПЗ, демонстрація умінь під час практики, самооцінка.
РНП-11. Розробляти інноваційні методи та підходи консалтингового обслуговування бізнесу.	проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, «круглий стіл»; «прес-конференція», «мозковий штурм», самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання кейсів і практичних завдань, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-1. Застосовувати інструментарій інноваційних досліджень у процесі аналізу проблем функціонування та розвитку бізнес-	логічний, проблемний, дослідницький, пояснювально-ілюстративний, «мозковий штурм», опрацювання аналітичних завдань, підготовка	усне опитування, тестові завдання, розв'язання кейсів і практичних завдань, колоквиум, самооцінка студента за

організацій у період локальних та глобальних суспільних трансформацій.	експертних висновків із проблемних питань, робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	питаннями для самоконтролю.
РНП-8. Розробляти контракти з надання консалтингових послуг.	проблемний, пошукові вправи, пояснювально-ілюстративний, презентація бізнес-проектів, підготовка експертних висновків із проблемних питань, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання кейсів і практичних завдань, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-7. Систематизувати головні підходи до ціноутворення в сфері бізнес-консалтингу.	логічний, проблемний, опрацювання аналітичних завдань, підготовка експертних висновків із проблемних питань, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне або письмове опитування, розв'язання кейсів і практичних ситуацій, тестові завдання, виступи на ПЗ, демонстрація умінь під час практики, самооцінка.
РНП-6. Проаналізувати витрати та доходи консалтингової діяльності.	логічний, проблемний, дослідницький, евристичний, опрацювання аналітичних завдань, підготовка експертних висновків із проблемних питань, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання кейсів і практичних завдань, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-2. Розробляти інноваційні ринкові та продуктові стратегії бізнес-консалтингу.	логічний, проблемний, пошукові вправи, групова дискусія, метод «мозкового штурму», самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне або письмове опитування, тестові завдання, розв'язання кейсів, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-10. Оцінювати ефективність консультацій та консультаційних проектів з розв'язання проблем клієнтських бізнес-організацій.	дослідницький, евристичний, групова дискусія, презентація бізнес-проектів, опрацювання аналітичних завдань, підготовка експертних висновків із проблемних питань, майстер-класи консультантів-практиків, підготовка тез на конференцію, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	розв'язання практичних завдань, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.

3.3. Бізнес-статистика

Програмні результати навчання	Методи навчання	Форми оцінювання
-------------------------------	-----------------	------------------

РНП-23. Систематизувати методичні заходи консультування клієнтських бізнес-організацій з оформлення прав власності, отримання згоди Антимонопольного комітету та інших дозволів у процесі злиття та поглинання.	дослідницький, моделювання та аналіз ситуаційних завдань, опрацювання аналітичних завдань.	тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
РНП-15. Систематизувати методичні засади консультаційного супроводу інвестиційно-інноваційних проектів клієнтських бізнес-організацій.	опрацювання аналітичних завдань, кейс-метод, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
РНП-19. Оцінювати ефективність заходів та методів консультаційного супроводу виходу клієнтської бізнес-організації на нові ринки та ринкові сегменти продуктів та послуг.	проблемний, дослідницький, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	тестові завдання, розв'язання практичних завдань, усний залік.
РНП-21. Розробляти консультаційні проекти з моделювання та прогнозування бізнес-процесів.	метод «мозкового штурму», опрацювання аналітичних завдань, презентація консультаційних проектів, робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	письмове опитування, розв'язання практичних ситуацій, підготовка і захист проектів, усний залік.
РНС-1. Застосовувати інструментарій інноваційних досліджень у процесі аналізу проблем функціонування та розвитку бізнес-організацій у період локальних та глобальних суспільних трансформацій.	дослідницький, проблемний, самостійна робота з навчально- методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій.	усне опитування, доповідь, тестові завдання, дискусія, письмова контрольна робота, есе, усний залік.
РНС-4. Здійснювати вибір організаційних форм діяльності, оптимальних моделей їх інноваційного розвитку.	дослідницький, моделювання та аналіз ситуаційних завдань, самостійна робота з навчальним посібником, конспектом лекцій.	усне опитування, доповідь, тестові завдання, дискусія, письмова контрольна робота, усний залік.
РНС-8. Демонструвати здатність до практичного використання інноваційних методів і технологій стратегічного управління бізнесом.	робота з підручником, конспектом лекцій, логічний метод, проблемний метод, ситуаційний метод, опрацювання аналітичних завдань.	розв'язання задач і практичних ситуацій, усне опитування, письмове опитування, презентація, усний залік.
РНС-10. Пропонувати бізнес-організації заходи, спрямовані на забезпечення її фінансової стійкості та незалежності,	дослідницький, проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з навчальним посібником, конспектом лекцій.	письмове опитування, розв'язання практичних задач та ситуацій, виконання практичних і самостійних

мінімізацію ризиків і витрат.		робіт, захист проектів та есе, усний залік.
РНС-11. Розробляти консультаційні проекти вдосконалення маркетингового комплексу бізнес-організації, виходу на нові ринки, просування нових продуктів та послуг.	діалог, групова дискусія, метод «мозкового штурму», дослідницький, підготовка експертних висновків із проблемних питань.	самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усне опитування, кейс-метод, тестові завдання, колоквиум, усний залік.
РНС-15. Володіти сучасними методами підбору персоналу та створення ефективних кадрових структур.	дослідницький, проблемний, самостійна робота з навчально- методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій.	розв'язання задач і практичних ситуацій, підготовка і захист проектів, демонстрація умінь під час практики, усний залік.
РНС-16. Забезпечувати проектування оптимальної моделі корпоративної бізнес-організації та її ефективну реалізацію.	моделювання та аналіз ситуаційних завдань, метод проектів, самостійна робота з конспектом лекцій.	розв'язання задач і практичних ситуацій, підготовка і захист проектів, демонстрація умінь під час практики, усний залік.
РНС-19. Здійснювати консультаційний супровід розробки програми злиття і поглинання бізнес-організацій, оптимізації структури власності.	моделювання та аналіз ситуаційних завдань, метод проектів, самостійна робота з конспектом лекцій.	розв'язання задач і практичних ситуацій, підготовка і захист проектів, демонстрація умінь під час практики, усний залік.
РНП-1. Охарактеризувати інноваційні концепції бізнес-консалтингу на основі сучасних методів та підходів соціально-економічних досліджень розвитку підприємницької діяльності.	проблемний, дослідницький, самостійна робота з конспектом лекцій, Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
РНП-4. Розробляти консультаційні проекти інноваційного розвитку суб'єктів бізнес-консалтингу.	моделювання та аналіз ситуаційних завдань, метод проектів, самостійна робота з конспектом лекцій.	розв'язання задач і практичних ситуацій, підготовка і захист проектів, демонстрація умінь під час практики, усний залік.
РНП-10. Оцінювати ефективність консультацій та консультаційних проектів з розв'язання проблем клієнтських бізнес-організацій.	дослідницький, проблемний, моделювання та аналіз ситуаційних завдань, метод проектів, самостійна робота з конспектом лекцій	самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
РНП-11. Розробляти інноваційні методи та підходи консалтингового обслуговування	опрацювання аналітичних завдань, дослідницький, моделювання та аналіз ситуаційних завдань.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання кейсів і практичних завдань,

бізнесу.		колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
РНП-12. Організувати бізнес-консультації он-лайн.	розв'язання кейсів і практичних завдань, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
РНП-13. Оцінювати ефективність моделей організації консультант-клієнтських відносин у процесі консалтингового обслуговування бізнес-організацій.	дослідницький, моделювання та аналіз ситуаційних завдань, опрацювання аналітичних завдань.	тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
РНП-14. Розробляти інноваційні консультаційні проекти з питань стратегічного планування та програмування діяльності клієнтських бізнес-організацій.	дослідницький, евристичний, опрацювання аналітичних завдань, метод проектів, кейс-метод, презентація бізнес-проекту або його елементів.	самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
РНС-2. Демонструвати здатність до обґрунтування інноваційних проектів розвитку бізнес-організацій на національному, регіональному та міжнародному ринках.	метод проектів, опрацювання аналітичних завдань, презентація бізнес-проектів, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій.	індивідуальне опитування, письмові контрольні роботи, тестування, ділові ігри, есе, усний залік.

3.4. Кадровий бізнес-консалтинг

Програмні результати навчання	Методи навчання	Форми оцінювання
РНП-18. Розробляти консультаційні проекти з фінансового планування, аналізу, експертизи та оцінки бізнесу.	проблемна лекція, бесіда, пояснення, ілюстрування, дослідна робота, групова дискусія, метод проектів, кейс-метод, рольові/ділові ігри, «круглий стіл», «прес-конференція», «мозковий штурм».	тестові завдання, усне, письмове або експрес-опитування, усна доповідь на ПЗ, peer review, розв'язання практичних завдань або задач, захист кейсу, підготовка презентації, есе, реферату, колоквіум.
РНП-11. Розробляти інноваційні методи та підходи консалтингового обслуговування бізнесу.	проблемна лекція, бесіда, пояснення, ілюстрування, дослідна робота, групова дискусія, метод проектів, кейс-метод, рольові/ділові ігри, «круглий стіл», «прес-конференція», «мозковий штурм».	тестові завдання, усне, письмове або експрес-опитування, усна доповідь на ПЗ, peer review, розв'язання практичних завдань або задач, захист кейсу, підготовка презентації, есе, реферату, колоквіум.

РНП-13. Оцінювати ефективність моделей організації консультант-клієнтських відносин у процесі консалтингового обслуговування бізнес-організацій.	проблемна лекція, бесіда, пояснення, групова дискусія, рольові/ділові ігри, «круглий стіл», «прес-конференція», «мозковий штурм».	розв'язання практичних завдань або задач, захист кейсу, підготовка презентації, есе, реферату, тестові завдання, peer review, колоквіум.
РНП-16. Розробляти консультаційні проекти ресурсного забезпечення інноваційної діяльності клієнтських бізнес-організацій.	проблемна лекція, пояснення, ілюстрування, дослідна робота, групова дискусія, метод проектів, кейс-метод, рольові/ділові ігри.	розв'язання практичних завдань або задач, захист кейсу, підготовка презентації, есе, реферату, тестові завдання, колоквіум.
РНС-2. Демонструвати здатність до обґрунтування інноваційних проектів розвитку бізнес-організацій на національному, регіональному та міжнародному ринках.	проблемна лекція, бесіда, пояснення, ілюстрування, групова дискусія, метод проектів, кейс-метод, рольові/ділові ігри, «круглий стіл», «прес-конференція».	розв'язання практичних завдань або задач, захист кейсу, підготовка презентації, есе, реферату, тестові завдання, peer review, колоквіум.
РНС-3. Здійснювати реструктуризацію продуктового портфелю бізнес-організацій відповідно до новітніх тенденцій розвитку національного й світового ринку.	проблемна лекція, бесіда, пояснення, ілюстрування, дослідна робота, групова дискусія, метод проектів, рольові/ділові ігри, «прес-конференція», «мозковий штурм».	розв'язання практичних завдань або задач, захист кейсу, підготовка презентації, есе, реферату, тестові завдання, колоквіум.
РНС-4. Здійснювати вибір організаційних форм діяльності, оптимальних моделей їх інноваційного розвитку.	проблемна лекція, бесіда, пояснення, ілюстрування, групова дискусія, метод проектів, кейс-метод, рольові/ділові ігри, «круглий стіл», «мозковий штурм».	розв'язання практичних завдань або задач, захист кейсу, підготовка презентації, есе, реферату, тестові завдання, peer review, колоквіум.
РНС-5. Досліджувати ринок фірми, сильні та слабкі сторони її конкурентної позиції у певних ринкових сегментах.	проблемна лекція, бесіда, пояснення, ілюстрування, дослідна робота, групова дискусія, рольові/ділові ігри, «круглий стіл», «прес-конференція», «мозковий штурм».	розв'язання практичних завдань або задач, захист кейсу, підготовка презентації, есе, реферату, тестові завдання, peer review, колоквіум.
РНС-6. Аналізувати ефективність менеджменту та маркетингу фірми, її кадрової та фінансової політики.	проблемна лекція, пояснення, ілюстрування, дослідна робота, групова дискусія, метод проектів, кейс-метод, рольові/ділові ігри, «мозковий штурм».	розв'язання практичних завдань або задач, захист кейсу, підготовка презентації, есе, реферату, тестові завдання, колоквіум.
РНС-7. Організовувати ефективні внутрішньофірмові відносини, застосовуючи сучасні форми співпраці учасників господарського процесу.	проблемна лекція, бесіда, пояснення, ілюстрування, дослідна робота, групова дискусія, метод проектів, рольові/ділові ігри, «круглий стіл», «прес-конференція», «мозковий штурм».	тестові завдання, усне, письмове або експрес-опитування, усна доповідь на ПЗ, розв'язання практичних завдань або задач, захист кейсу, підготовка

		презентації, есе, реферату, колоквиум.
PHC-10. Пропонувати бізнес-організації заходи, спрямовані на забезпечення її фінансової стійкості та незалежності, мінімізацію ризиків і витрат.	проблемна лекція, пояснення, дослідна робота, групова дискусія, метод проектів, кейс-метод, рольові/ділові ігри, «прес-конференція».	розв'язання практичних завдань або задач, захист кейсу, підготовка презентації, есе, реферату, тестові завдання, peer review, колоквиум.
PHC-12. Здійснювати консалтинговий цикл, що охоплює етапи діагностики ринкової позиції бізнесу та його середовища, формулювання проблеми бізнесу та вибору оптимального варіанту її розв'язання, розробки та супроводу впровадження бізнес-організацією консультаційного проекту.	проблемна лекція, бесіда, пояснення, ілюстрування, дослідна робота, групова дискусія, метод проектів, кейс-метод, рольові/ділові ігри, «круглий стіл», «прес-конференція», «мозковий штурм».	розв'язання практичних завдань або задач, захист кейсу, підготовка презентації, есе, реферату, тестові завдання, peer review, колоквиум.
PHC-13. Демонструвати здатність до здійснення функцій паблік рілейшнз та ефективних комунікацій.	проблемна лекція, бесіда, пояснення, ілюстрування, групова дискусія, рольові/ділові ігри, «круглий стіл», «прес-конференція», «мозковий штурм».	розв'язання практичних завдань або задач, захист кейсу, підготовка презентації, есе, реферату, тестові завдання, peer review, колоквиум.
PHC-14. Використовувати у професійній діяльності результати статистичних досліджень, економічної діагностики та аналітики для обґрунтування ефективних проектів та рекомендацій.	проблемна лекція, бесіда, пояснення, ілюстрування, дослідна робота, групова дискусія, кейс-метод, рольові/ділові ігри, «прес-конференція», «мозковий штурм».	розв'язання практичних завдань або задач, захист кейсу, підготовка презентації, есе, реферату, тестові завдання, peer review, колоквиум.
PHC-15. Володіти сучасними методами підбору персоналу та створення ефективних кадрових структур.	проблемна лекція, бесіда, пояснення, ілюстрування, дослідна робота, групова дискусія, метод проектів, кейс-метод, рольові/ділові ігри, «круглий стіл», «прес-конференція», «мозковий штурм».	тестові завдання, усне, письмове або експрес-опитування, усна доповідь на ПЗ, peer review, розв'язання практичних завдань або задач, захист кейсу, підготовка презентації, есе, реферату, колоквиум.
RHP-1. Охарактеризувати інноваційні концепції бізнес-консалтингу на основі сучасних методів та підходів соціально-економічних досліджень розвитку підприємницької діяльності.	проблемна лекція, бесіда, пояснення, ілюстрування, дослідна робота, групова дискусія, «круглий стіл», «прес-конференція».	тестові завдання, усне, письмове або експрес-опитування, контрольна робота, усна доповідь на ПЗ, колоквиум.
RHP-2. Розробляти інноваційні ринкові та	проблемна лекція, бесіда, пояснення, ілюстрування,	тестові завдання, усне, письмове або

продуктові стратегії бізнес-консалтингу.	дослідна робота, групова дискусія, метод проектів, кейс-метод, рольові/ділові ігри, «круглий стіл», «прес-конференція», «мозковий штурм».	експрес-опитування, усна доповідь на ПЗ, peer review, розв'язання практичних завдань або задач, захист кейсу, підготовка презентації, есе, реферату, колоквиум.
РНП-3. Визначати номенклатуру та асортимент послуг бізнес-консалтингу відповідно до сучасних вимог бізнесу.	проблемна лекція, бесіда, пояснення, ілюстрування, дослідна робота, групова дискусія, метод проектів, кейс-метод, «мозковий штурм».	розв'язання практичних завдань або задач, захист кейсу, підготовка презентації, есе, реферату, тестові завдання, peer review, колоквиум.
РНП-4. Розробляти консультаційні проекти інноваційного розвитку суб'єктів бізнес-консалтингу.	проблемна лекція, пояснення, ілюстрування, дослідна робота, групова дискусія, метод проектів, кейс-метод, рольові/ділові ігри, «мозковий штурм».	розв'язання практичних завдань або задач, захист кейсу, підготовка презентації, есе, реферату, тестові завдання, peer review, колоквиум.
РНП-5. Організувати працю консультантів та її оплату на основі принципів системи білінгу.	проблемна лекція, бесіда, пояснення, дослідна робота, групова дискусія, метод проектів, кейс-метод, рольові/ділові ігри, «прес-конференція», «мозковий штурм».	розв'язання практичних завдань або задач, захист кейсу, підготовка презентації, есе, реферату, тестові завдання, peer review, колоквиум.
РНП-10. Оцінювати ефективність консультацій та консультаційних проектів з розв'язання проблем клієнтських бізнес-організацій.	проблемна лекція, бесіда, пояснення, ілюстрування, дослідна робота, групова дискусія.	тестові завдання, усне, письмове або експрес-опитування, контрольна робота, усна доповідь на ПЗ, колоквиум.
РНС-1. Застосовувати інструментарій інноваційних досліджень у процесі аналізу проблем функціонування та розвитку бізнес-організацій у період локальних та глобальних суспільних трансформацій.	проблемна лекція, бесіда, пояснення, ілюстрування, дослідна робота, групова дискусія, кейс-метод, рольові/ділові ігри, «круглий стіл», «мозковий штурм».	тестові завдання, усне, письмове або експрес-опитування, усна доповідь на ПЗ, розв'язання практичних завдань або задач, захист кейсу, підготовка презентації, есе, реферату, колоквиум.

3.5. Консалтинг корпоративних бізнес-організацій

Програмні результати навчання	Методи навчання	Форми оцінювання
РНС-1. Застосовувати інструментарій інноваційних досліджень у процесі аналізу проблем функціонування та розвитку бізнес-організацій у період локальних та глобальних суспільних трансформацій.	логічний, проблемний, ситуаційний, дослідницький, пояснювально-ілюстративний, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, презентація, самостійна робота з підручником, навчальними посібниками, конспектом лекцій, нормативно-	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, підготовка і захист реферату, усний залік, самооцінка студентів за питаннями для самоконтролю.

	правовими джерелами, Інтернет-ресурсами.	
PHC-14. Використовувати у професійній діяльності результати статистичних досліджень, економічної діагностики та аналітики для обґрунтування ефективних проектів та рекомендацій.	логічний, проблемний, дослідницький, ситуаційний, пояснювально-ілюстративний, групова дискусія, самостійна робота з підручниками, навчальними посібниками, конспектом, Інтернет-ресурсами, опрацювання аналітичних завдань, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	експрес-опитування, тестові завдання, розв'язання практичних задач, підготовка і захист реферату, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-15. Володіти сучасними методами підбору персоналу та створення ефективних кадрових структур.	логічний, ситуаційний, проблемний, групова дискусія, «мозковий штурм», самостійна робота з підручниками, навчальними посібниками, конспектом, Інтернет-ресурсами, опрацювання аналітичних завдань, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	експрес-опитування, тестові завдання, підготовка і захист реферату, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-16. Забезпечувати проектування оптимальної моделі корпоративної бізнес-організації та її ефективну реалізацію.	логічний, проблемний, дослідницький, ситуаційний, групова дискусія, самостійна робота з підручниками, посібниками, конспектом лекцій, нормативними джерелами та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-19. Здійснювати консультаційний супровід розробки програми злиття і поглинання бізнес-організацій, оптимізації структури власності.	дослідницький, групова дискусія, ділова гра, опрацювання аналітичних завдань, самостійне виконання вправ, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, тестові завдання, колоквіум, підготовка і захист реферату, усний залік.
RHP-3. Визначати номенклатуру та асортимент послуг бізнес-консалтингу відповідно до сучасних вимог бізнесу.	дослідницький, ситуаційний, пояснювально-ілюстративний, логічний, опрацювання аналітичних завдань, самостійне виконання вправ, ділова гра, самостійна робота з конспектом лекцій, нормативними матеріалами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, тестові завдання, підготовка і захист реферату, колоквіум, усний залік.
RHP-9. Проаналізувати клієнтську базу бізнес-консалтингу.	логічний, ситуаційний, дослідницький, «мозковий штурм», групова дискусія, пояснювально-ілюстративний, опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з конспектом, нормативними матеріалами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, самооцінка студента за питаннями самоконтролю, колоквіум, усний залік.
RHP-11. Розробляти інноваційні методи та підходи консалтингового обслуговування	проблемний, ситуаційний, дослідницький, логічний, опрацювання аналітичних завдань, самостійна	експрес-опитування, розв'язання практичних завдань, кейс-метод, тестові

бізнесу.	робота з конспектом лекцій, навчальними посібниками, нормативно-правовими документами.	завдання, самооцінка студентів за питаннями для самоконтролю, колоквиум, усний залік.
РНП-16. Розробляти консультаційні проекти ресурсного забезпечення інноваційної діяльності клієнтських бізнес-організацій.	проблемний, ситуаційний, дослідницький, метод Сократа, ділова гра, «мозковий штурм», самостійна робота з конспектом, самостійне спостереження за об'єктом дослідження, опрацювання аналітичних завдань.	усне опитування, письмове опитування, підготовка і захист реферату, розв'язання практичних завдань, тестові завдання, колоквиум, усний залік.
РНП-18. Розробляти консультаційні проекти з фінансового планування, аналізу, експертизи та оцінки бізнесу.	логічний, дослідницький, метод Сократа, опрацювання аналітичних завдань, самостійне виконання вправ, самостійна робота з конспектом лекцій, підручниками, Інтернет-ресурсами.	експрес-опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний залік.
РНП-21. Розробляти консультаційні проекти з моделювання та прогнозування бізнес-процесів.	логічний, дослідницький, ситуаційний, «мозковий штурм», метод Сократа, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, підготовка і захист реферату, усний залік.
РНП-22. Проаналізувати ефективність консалтингових послуг з розроблення та впровадження оптимальних схем фінансування, реалізації, експертизи та корегування моделей бізнес-проектів.	логічний, дослідницький, опрацювання аналітичних завдань, ділова гра, «мозковий штурм», самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними джерелами.	експрес-опитування, розв'язання практичних завдань, тестові завдання, колоквиум, усний залік.
РНП-23. Систематизувати методичні заходи консультування клієнтських бізнес-організацій з оформлення прав власності, отримання згоди Антимонопольного комітету та інших дозволів у процесі злиття та поглинання.	логічний, дослідницький, ситуаційний, пояснювально-ілюстративний, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, самостійна робота з підручником, нормативними джерелами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, тестові завдання, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-2. Демонструвати здатність до обґрунтування інноваційних проектів розвитку бізнес-організацій на національному, регіональному та міжнародному ринках.	логічний, проблемний, дослідницький, ситуаційний, групова дискусія, самостійна робота з підручниками, навчальними посібниками, конспектом, Інтернет-ресурсами, нормативно-правовими джерелами, опрацювання аналітичних завдань, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних задач, підготовка і захист реферату, захист кейсу, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.

PHC-10. Пропонувати бізнес-організації заходи, спрямовані на забезпечення її фінансової стійкості та незалежності, мінімізацію ризиків і витрат.	логічний, проблемний, ситуаційний, дослідницький, ділова гра, групова дискусія, самостійна робота з підручниками, посібниками, конспектом лекцій, нормативними джерелами, Інтернет-ресурсами, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	експрес-опитування, захист кейсу, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-12. Здійснювати консалтинговий цикл, що охоплює етапи діагностики ринкової позиції бізнесу та його середовища, формулювання проблеми бізнесу та вибору оптимального варіанту її розв'язання, розробки та супроводу впровадження бізнес-організацією консультаційного проекту.	логічний, ситуаційний, дослідницький, групова дискусія, самостійна робота з підручниками, навчальними посібниками, конспектом, Інтернет-ресурсами, опрацювання аналітичних завдань, самостійне виконання вправ.	експрес-опитування, тестові завдання, розв'язання практичних задач, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-13. Демонструвати здатність до здійснення функцій паблік рілейшнз та ефективних комунікацій.	логічний, проблемний, ситуаційний, дослідницький, групова дискусія, самостійна робота з підручниками, навчальними посібниками, конспектом, опрацювання аналітичних завдань.	експрес-опитування, тестові завдання, розв'язання практичних задач, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
RHP-24. Проаналізувати методичні заходи консультування суб'єктів господарювання з правових питань розвитку внутрішнього ринку ЄС, міжнародного економічного права, корпоративного права ЄС.	логічний, дослідницький, ситуаційний, «мозковий штурм», рольова гра, підготовка тез на конференцію, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, тестові завдання, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, колоквиум, усний залік.

3.6. Консалтинг бізнес-проектів

Програмні результати навчання	Методи навчання	Форми оцінювання
PHC-1. Застосовувати інструментарій інноваційних досліджень у процесі аналізу проблем функціонування та розвитку бізнес-організацій у період локальних та глобальних суспільних трансформацій.	логічний, проблемний, ситуаційний, дослідницький, пояснювально-ілюстративний, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, самостійна робота з підручником, навчальними посібниками, конспектом лекцій, підготовка тез на конференцію.	експрес-опитування, розв'язання практичних завдань, тестові завдання, колоквиум, підготовка і захист реферату, усний залік, самооцінка студентів за питаннями для самоконтролю.
PHC-13. Демонструвати здатність до здійснення функцій паблік рілейшнз та ефективних комунікацій.	логічний, проблемний, ситуаційний, дослідницький, ділова гра, «мозковий штурм», самостійна робота з підручниками, навчальними посібниками, конспектом, фінансовою звітністю корпорацій,	усне опитування, письмове опитування, підготовка і захист реферату, розв'язання практичних завдань, тестові завдання, колоквиум, усний залік.

	опрацювання аналітичних завдань.	
РНС-14. Використовувати у професійній діяльності результати статистичних досліджень, економічної діагностики та аналітики для обґрунтування ефективних проектів та рекомендацій.	логічний, проблемний, ситуаційний, дослідницький, метод Сократа, «мозковий штурм», опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з підручниками, посібниками, конспектом лекцій, Інтернет-ресурсами, конспектом, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	усне опитування, письмове опитування, підготовка і захист реферату, розв'язання практичних завдань, тестові завдання, колоквіум, усний залік.
РНС-15. Володіти сучасними методами підбору персоналу та створення ефективних кадрових структур.	логічний, ситуаційний, дослідницький, групова дискусія, ділова гра, самостійна робота з підручниками, навчальними посібниками, конспектом, опрацювання аналітичних завдань, самостійне виконання вправ.	експрес-опитування, тестові завдання, розв'язання практичних задач, кейс-метод, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-1. Охарактеризувати інноваційні концепції бізнес-консалтингу на основі сучасних методів та підходів соціально-економічних досліджень розвитку підприємницької діяльності.	логічний, ситуаційний, проблемний, групова дискусія, «мозковий штурм», самостійна робота з підручниками, навчальними посібниками, конспектом, Інтернет-ресурсами, опрацювання аналітичних завдань, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	усне опитування, тестові завдання, підготовка і захист реферату, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-3. Визначати номенклатуру та асортимент послуг бізнес-консалтингу відповідно до сучасних вимог бізнесу.	логічний, дослідницький, ситуаційний, «мозковий штурм», групова дискусія, самостійна робота з підручниками, навчальними посібниками, конспектом, Інтернет-ресурсами, нормативно-правовими джерелами, опрацювання аналітичних завдань.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних задач, підготовка і захист реферату, аналіз кейсів, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-4. Розробляти консультаційні проекти інноваційного розвитку суб'єктів бізнес-консалтингу.	логічний, проблемний, дослідницький, ситуаційний, групова дискусія, самостійна робота з підручниками, посібниками, конспектом лекцій, нормативними джерелами.	усне опитування, тестові завдання, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-10. Оцінювати ефективність консультацій та консультаційних проектів з розв'язання проблем клієнтських бізнес-організацій.	логічний, проблемний, дослідницький, ситуаційний, пояснювально-ілюстративний, групова дискусія, самостійна робота з підручниками, навчальними посібниками, конспектом, Інтернет-ресурсами, опрацювання аналітичних завдань, самостійне	експрес-опитування, тестові завдання, розв'язання практичних задач, підготовка і захист реферату, презентація, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для

	спостереження за об'єктом дослідження.	самоконтролю.
РНП-11. Розробляти інноваційні методи та підходи консалтингового обслуговування бізнесу.	логічний, проблемний, ситуаційний, дослідницький, пояснювально-ілюстративний, самостійна робота з підручниками, посібниками, конспектом лекцій, нормативними джерелами, Інтернет-ресурсами.	експрес-опитування, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-15. Систематизувати методичні засади консультаційного супроводу інвестиційно-інноваційних проектів клієнтських бізнес-організацій.	логічний, проблемний, ситуаційний, дослідницький, пояснювально-ілюстративний, метод Сократа, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, самостійна робота з підручником, навчальними посібниками, конспектом лекцій, нормативно-правовими джерелами, Інтернет-ресурсами.	експрес-опитування, розв'язання практичних завдань, тестові завдання, колоквіум, підготовка і захист реферату, усний залік, самооцінка студентів за питаннями для самоконтролю.
РНП-16. Розробляти консультаційні проекти ресурсного забезпечення інноваційної діяльності клієнтських бізнес-організацій.	логічний, проблемний, ситуаційний, дослідницький, пояснювально-ілюстративний, опрацювання аналітичних завдань, ділова гра, самостійна робота з конспектом лекцій, навчальними посібниками, нормативно-правовими документами, Інтернет-ресурсами.	експрес-опитування, розв'язання практичних завдань, захист кейсу, тестові завдання, самооцінка студентів за питаннями для самоконтролю, колоквіум, усний залік.
РНП-18. Розробляти консультаційні проекти з фінансового планування, аналізу, експертизи та оцінки бізнесу.	логічний, проблемний, ситуаційний, дослідницький, пояснювально-ілюстративний, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, «мозковий штурм», самостійна робота з підручниками, навчальними посібниками, конспектом лекцій, підготовка тез на конференцію.	експрес-опитування, розв'язання практичних завдань, тестові завдання, колоквіум, підготовка і захист реферату, усний залік, самооцінка студентів за питаннями для самоконтролю.
РНП-21. Розробляти консультаційні проекти з моделювання та прогнозування бізнес-процесів.	логічний, проблемний, ситуаційний, дослідницький, метод Сократа, «мозковий штурм», опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з підручниками, посібниками, конспектом лекцій, Інтернет-ресурсами, конспектом, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	усне опитування, письмове опитування, підготовка і захист реферату, розв'язання практичних завдань, тестові завдання, колоквіум, усний залік.
РНС-2. Демонструвати здатність до обґрунтування інноваційних проектів розвитку бізнес-організацій на національному, регіональному та	логічний, ситуаційний, дослідницький, пояснювально-ілюстративний, метод Сократа, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, ділова гра, самостійна робота з підручником,	експрес-опитування, розв'язання практичних завдань, тестові завдання, підготовка і захист реферату, колоквіум, усний залік.

міжнародному ринках.	навчальними посібниками, конспектом лекцій, нормативно-правовими джерелами.	
РНС-8. Демонструвати здатність до практичного використання інноваційних методів і технологій стратегічного управління бізнесом.	логічний, ситуаційний, дослідницький, пояснювально-ілюстративний, метод Сократа, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, ділова гра, самостійна робота з підручником, навчальними посібниками, конспектом лекцій, нормативно-правовими джерелами, Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, тестові завдання, колоквиум, захист кейсу, підготовка і захист реферату, усний залік, самооцінка студентів за питаннями для самоконтролю
РНС-10. Пропонувати бізнес-організації заходи, спрямовані на забезпечення її фінансової стійкості та незалежності, мінімізацію ризиків і витрат.	логічний, проблемний, ситуаційний, дослідницький, пояснювально-ілюстративний, метод Сократа, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, презентація, самостійна робота з підручником, навчальними посібниками, конспектом лекцій, нормативно-правовими джерелами, Інтернет-ресурсами.	експрес-опитування, розв'язання практичних завдань, тестові завдання, колоквиум, підготовка і захист реферату, усний залік, самооцінка студентів за питаннями для самоконтролю.
РНС-12. Здійснювати консалтинговий цикл, що охоплює етапи діагностики ринкової позиції бізнесу та його середовища, формулювання проблеми бізнесу та вибору оптимального варіанту її розв'язання, розробки та супроводу впровадження бізнес-організацією консультаційного проекту.	логічний, проблемний, ситуаційний, дослідницький, пояснювально-ілюстративний, опрацювання аналітичних завдань, ділова гра, самостійна робота з конспектом лекцій, навчальними посібниками, нормативно-правовими документами.	експрес-опитування, розв'язання практичних завдань, кейс-метод, тестові завдання, самооцінка студентів за питаннями для самоконтролю, колоквиум, усний залік.
РНП-22. Проаналізувати ефективність консалтингових послуг з розроблення та впровадження оптимальних схем фінансування, реалізації, експертизи та корегування моделей бізнес-проектів.	логічний, ситуаційний, дослідницький, пояснювально-ілюстративний, метод Сократа, «мозковий штурм», опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, ділова гра, самостійна робота з підручником, навчальними посібниками, конспектом лекцій, нормативно-правовими джерелами, Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, захист кейсу, підготовка і захист реферату, усний залік, самооцінка студентів за питаннями для самоконтролю.
3.7. Консалтинг зв'язків із громадськістю (PR-бізнес-консалтинг)		
Програмні результати навчання	Методи навчання	Форми оцінювання
РНП-21. Розробляти консультаційні проекти з	логічний, проблемний, дослідницький, метод	усне опитування, розв'язання

моделювання та прогнозування бізнес-процесів.	«мозкового штурму», групова дискусія, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	практичних завдань, захист консультаційного проекту, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю
PHC-12. Здійснювати консалтинговий цикл, що охоплює етапи діагностики ринкової позиції бізнесу та його середовища, формулювання проблеми бізнесу та вибору оптимального варіанту її розв'язання, розробки та супроводу впровадження бізнес-організацією консультаційного проекту.	логічний, дослідницький, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-11. Розробляти консультаційні проекти вдосконалення маркетингового комплексу бізнес-організації, виходу на нові ринки, просування нових продуктів та послуг.	логічний, дослідницький, евристичний, групова дискусія, метод проектів, опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, захист консультаційного проекту, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-8. Демонструвати здатність до практичного використання інноваційних методів і технологій стратегічного управління бізнесом.	логічний, дослідницький, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, захист кейсу, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-7. Організувати ефективні внутрішньофірмові відносини, застосовуючи сучасні форми співпраці учасників господарського процесу.	логічний, проблемний, ситуаційний, групова дискусія, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, підготовка і захист реферату за ініціативою студента, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-1. Застосовувати інструментарій інноваційних досліджень у процесі аналізу проблем функціонування та розвитку бізнес-організацій у період локальних та глобальних суспільних трансформацій.	логічний, дослідницький, евристичний, групова дискусія, метод «мозкового штурму», підготовка тез на конференцію, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, підготовка і захист реферату за ініціативою студента, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-2. Демонструвати здатність до обґрунтування інноваційних проектів розвитку бізнес-організацій на	логічний, проблемний, метод проектів, групова дискусія, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, підготовка і захист кейсу, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для

національному, регіональному та міжнародному ринках.		самоконтролю.
РНС-3. Здійснювати реструктуризацію продуктового портфелю бізнес-організацій відповідно до новітніх тенденцій розвитку національного й світового ринку.	логічний, дослідницький, опрацювання аналітичних завдань, метод «мозкового штурму», підготовка тез на конференцію, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-1. Охарактеризувати інноваційні концепції бізнес-консалтингу на основі сучасних методів та підходів соціально-економічних досліджень розвитку підприємницької діяльності.	логічний, дослідницький, метод Сократа, групова дискусія, підготовка тез на конференцію, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, підготовка та захист реферату за ініціативою студента, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-18. Демонструвати здатність до створення юридичних стартапів, нових юридичних послуг і практик.	логічний, ситуаційний, проблемний, евристичний, метод «мозкового штурму», самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-16. Забезпечувати проектування оптимальної моделі корпоративної бізнес-організації та її ефективну реалізацію.	логічний, ситуаційний, групова дискусія, опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, захист консультаційного проекту, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-14. Використовувати у професійній діяльності результати статистичних досліджень, економічної діагностики та аналітики для обґрунтування ефективних проектів та рекомендацій.	логічний, дослідницький, пояснювально-ілюстративний, опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	експрес-опитування, розв'язання практичних завдань, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-13. Демонструвати здатність до здійснення функцій публік рілейшнз та ефективних комунікацій.	логічний, метод Сократа, дослідницький, евристичний, групова дискусія, опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, захист кейсу, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-4. Здійснювати вибір організаційних форм діяльності, оптимальних моделей їх інноваційного розвитку.	логічний, дослідницький, групова дискусія, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, підготовка і захист реферату за ініціативою студента, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для

		самоконтролю.
РНП-10. Оцінювати ефективність консультацій та консультаційних проектів з розв'язання проблем клієнтських бізнес-організацій.	логічний, дослідницький, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, захист кейсу, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-11. Розробляти інноваційні методи та підходи консалтингового обслуговування бізнесу.	логічний, проблемний, дослідницький, метод Сократа, метод проектів, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, підготовка і захист реферату за ініціативою студента, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-12. Організувати бізнес-консультації он-лайн.	логічний, проблемний, дослідницький, групова дискусія, метод «мозкового штурму», метод проектів, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, захист консультаційного проекту, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-13. Оцінювати ефективність моделей організації консультант-клієнтських відносин у процесі консалтингового обслуговування бізнес-організацій.	логічний, проблемний, дослідницький, метод проектів, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-14. Розробляти інноваційні консультаційні проекти з питань стратегічного планування та програмування діяльності клієнтських бізнес-організацій.	логічний, ситуаційний, проблемний, дослідницький, презентація консультаційного проекту, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, захист кейсу, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-15. Систематизувати методичні засади консультаційного супроводу інвестиційно-інноваційних проектів клієнтських бізнес-організацій.	логічний, дослідницький, метод проектів, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-19. Оцінювати ефективність заходів та методів консультаційного супроводу виходу клієнтської бізнес-організації на нові ринки та	логічний, проблемний, дослідницький, метод проектів, опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-	усне опитування, розв'язання практичних завдань, захист кейсу, колоквиум, усний залік, самооцінка

ринкові сегменти продуктів та послуг.	ресурсами.	студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-5. Досліджувати ринок фірми, сильні та слабкі сторони її конкурентної позиції у певних ринкових сегментах.	логічний, дослідницький, ситуаційний, метод «мозкового штурму», опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-6. Аналізувати ефективність менеджменту та маркетингу фірми, її кадрової та фінансової політики.	логічний, дослідницький, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, колоквіум, розв'язання практичних завдань, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-3. Визначати номенклатуру та асортимент послуг бізнес-консалтингу відповідно до сучасних вимог бізнесу.	логічний, дослідницький, евристичний, групова дискусія, метод Сократа, опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, захист консультаційного проекту, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-4. Розробляти консультаційні проекти інноваційного розвитку суб'єктів бізнес-консалтингу.	логічний, ситуаційний, дослідницький, евристичний, групова дискусія, метод Сократа, метод проектів, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, захист консультаційного проекту, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-9. Проаналізувати клієнтську базу бізнес-консалтингу.	логічний, дослідницький, метод Сократа, опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-2. Розробляти інноваційні ринкові та продуктові стратегії бізнес-консалтингу.	логічний, дослідницький, метод проектів, метод «мозкового штурму», опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, захист консультаційного проекту, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
3.8. Юридичний консалтинг		
Програмні результати навчання	Методи навчання	Форми оцінювання
РНП-23. Систематизувати методичні заходи консультування клієнтських бізнес-	логічний, проблемно-пошукові, дослідницький, ситуаційний, «мозкового штурму», групових	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій,

організацій з оформлення прав власності, отримання згоди Антимонопольного комітету та інших дозволів у процесі злиття та поглинання.	дискусій, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	виступи на ПЗ, захист рефератів, самооцінка, колоквиум, залік за результатами ПЗ.
РНП-25. Розробляти консультаційні проекти з питань транскордонного банкрутства, міжнародного комерційного арбітражу та медіації.	проблемно-пошукові, проблемний, ситуаційний, групових дискусій, «мозкового штурму», самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист проектів, самооцінка, колоквиум, залік за результатами ПЗ.
РНП-17. Проаналізувати способи фінансування інвестиційно-інноваційних бізнес-проектів клієнтських організацій на основі результатів Due Diligence.	логічний, дослідницький, проблемний, ситуаційний, групових дискусій, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист рефератів, самооцінка, колоквиум, залік за результатами ПЗ.
РНС-19. Здійснювати консультаційний супровід розробки програми злиття і поглинання бізнес-організацій, оптимізації структури власності.	ситуаційний, метод проектів, групових дискусій, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист проектів, рефератів, самооцінка, колоквиум, залік за результатами ПЗ.
РНС-17. Ефективно сполучати підприємницьку та інтелектуальну складові процесу юридичного консультування в професійній практичній діяльності.	логічний, проблемний, ситуаційний, метод проектів, «мозкового штурму», самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист проектів, рефератів, самооцінка, колоквиум, залік за результатами ПЗ.
РНП-11. Розробляти інноваційні методи та підходи консалтингового обслуговування бізнесу.	проблемно-пошукові, дослідницький «мозкового штурму», евристичний, ситуаційний, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, практика з майбутньої	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист рефератів, самооцінка, колоквиум, залік за

	професії, обговорення навчального матеріалу, Facebook консультування та обговорення.	результатами ПЗ.
PHC-14. Використовувати у професійній діяльності результати статистичних досліджень, економічної діагностики та аналітики для обґрунтування ефективних проектів та рекомендацій.	логічний, дослідницький, проблемний, опрацювання аналітичних завдань, метод проектів, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист проектів, рефератів, самооцінка, колоквиум, залік за результатами ПЗ.
PHC-13. Демонструвати здатність до здійснення функцій паблік рілейшнз та ефективних комунікацій.	метод Сократа, групова дискусія, евристичних питань, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист проектів, рефератів, самооцінка, колоквиум, залік за результатами ПЗ.
PHC-12. Здійснювати консалтинговий цикл, що охоплює етапи діагностики ринкової позиції бізнесу та його середовища, формулювання проблеми бізнесу та вибору оптимального варіанту її розв'язання, розробки та супроводу впровадження бізнес-організацією консультаційного проекту.	логічний, ситуаційний, метод проектів, метод «мозкового штурму» методи, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист рефератів, самооцінка, колоквиум, залік за результатами ПЗ.
PHC-11. Розробляти консультаційні проекти вдосконалення маркетингового комплексу бізнес-організації, виходу на нові ринки, просування нових продуктів та послуг.	дослідницький, метод проектів, проблемно-пошукові методи, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист проектів, самооцінка, колоквиум, залік за результатами ПЗ.
PHC-10. Пропонувати бізнес-організації заходи, спрямовані на забезпечення її фінансової стійкості та незалежності, мінімізацію ризиків і витрат.	групова дискусія, метод проектів, проблемно-пошукові методи, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист проектів, рефератів, самооцінка, колоквиум, залік за результатами ПЗ.

РНП-24. Проаналізувати методичні заходи консультування суб'єктів господарювання з правових питань розвитку внутрішнього ринку ЄС, міжнародного економічного права, корпоративного права ЄС.	проблемно-пошукові, дослідницький, ситуаційний, групових дискусій, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист рефератів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
РНП-23. Систематизувати методичні заходи консультування клієнтських бізнес-організацій з оформлення прав власності, отримання згоди Антимонопольного комітету та інших дозволів у процесі злиття та поглинання.	логічний, проблемно-пошукові, дослідницький, ситуаційний, «мозкового штурму», групових дискусій, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист рефератів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
РНП-22. Проаналізувати ефективність консалтингових послуг з розроблення та впровадження оптимальних схем фінансування, реалізації, експертизи та корегування моделей бізнес-проектів.	логічний, проблемно-пошукові, дослідницький, ситуаційний, «мозкового штурму», групових дискусій, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист рефератів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
РНС-6. Аналізувати ефективність менеджменту та маркетингу фірми, її кадрової та фінансової політики.	логічний, метод «мозкового штурму», проблемно-пошукові методи, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист рефератів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
РНС-5. Досліджувати ринок фірми, сильні та слабкі сторони її конкурентної позиції у певних ринкових сегментах.	дослідницький, метод групових дискусій, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
РНС-4. Здійснювати вибір організаційних форм діяльності, оптимальних моделей їх	дослідницький, метод Сократа, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій,

інноваційного розвитку.	інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	виступи на ПЗ, практика з майбутньої професії, самооцінка, колоквиум, залік за результатами ПЗ.
PHC-3. Здійснювати реструктуризацію продуктового портфелю бізнес-організацій відповідно до новітніх тенденцій розвитку національного й світового ринку.	проблемний, групових дискусій, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, практика з майбутньої професії, самооцінка, колоквиум, залік за результатами ПЗ.
PHC-2. Демонструвати здатність до обґрунтування інноваційних проєктів розвитку бізнес-організацій на національному, регіональному та міжнародному ринках.	евристичний, проблемний, метод проєктів, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, самооцінка, колоквиум, залік за результатами ПЗ.
PHC-1. Застосовувати інструментарій інноваційних досліджень у процесі аналізу проблем функціонування та розвитку бізнес-організацій у період локальних та глобальних суспільних трансформацій.	логічний, дослідницький, проблемний, ситуаційний, «мозкового штурму», самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, самооцінка, колоквиум, залік за результатами ПЗ.
PHC-16. Забезпечувати проектування оптимальної моделі корпоративної бізнес-організації та її ефективну реалізацію.	дослідницький, метод проєктів, «мозкового штурму», самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист проєктів, рефератів, самооцінка, колоквиум, залік за результатами ПЗ.
PHC-7. Організувати ефективні внутрішньофірмові відносини, застосовуючи сучасні форми співпраці учасників господарського процесу.	логічний, ситуаційний, метод проєктів, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист рефератів, самооцінка, колоквиум, залік за результатами ПЗ.
RHP-9. Проаналізувати клієнтську базу бізнес-консалтингу.	логічний, проблемний, дослідницький «мозкового штурму», ситуаційний, самостійна робота з	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій,

	навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, Facebook консультування та обговорення.	виступи на ПЗ, захист рефератів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
РНП-16. Розробляти консультаційні проекти ресурсного забезпечення інноваційної діяльності клієнтських бізнес-організацій.	проектів, дослідницький, проблемний, ситуаційний, групових дискусій, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист проектів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
РНС-9. Прогнозувати інвестиційну поведінку бізнес-організацій національного та міжнародного рівня з метою забезпечення ефективної передінвестиційної підготовки та реалізації бізнес-проектів.	дослідницький метод, евристичний, ситуаційний, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, захист рефератів, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист рефератів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
РНС-18. Демонструвати здатність до створення юридичних стартапів, нових юридичних послуг і практик.	дослідницький, проблемний, евристичний, ситуаційний, метод проектів, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист проектів, рефератів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
РНС-8. Демонструвати здатність до практичного використання інноваційних методів і технологій стратегічного управління бізнесом.	логічний, ситуаційний, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист рефератів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
РНП-24. Проаналізувати методичні заходи консультування суб'єктів господарювання з правових питань розвитку внутрішнього ринку ЄС, міжнародного економічного права, корпоративного права ЄС.	проблемно-пошукові, дослідницький, ситуаційний, групових дискусій, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист рефератів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.

РНП-14. Розробляти інноваційні консультаційні проекти з питань стратегічного планування та програмування діяльності клієнтських бізнес-організацій.	проблемно-пошукові, проектів, дослідницький, ситуаційний, «мозкового штурму», самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист проектів, самооцінка, колоквиум, залік за результатами ПЗ.
РНП-20. Систематизувати результати дослідження діяльності клієнтських бізнес-організацій на основі методів портфельного аналізу, SWOT-аналізу, матриць Бостонської консультативної групи, McKinsey, ADL.	логічний, проблемний, ситуаційний, «мозкового штурму», групових дискусій, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист рефератів, самооцінка, колоквиум, залік за результатами ПЗ.
РНП-19. Оцінювати ефективність заходів та методів консультаційного супроводу виходу клієнтської бізнес-організації на нові ринки та ринкові сегменти продуктів та послуг.	логічний, проектів, дослідницький, проблемний, ситуаційний, «мозкового штурму», групових дискусій, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист рефератів, самооцінка, колоквиум, залік за результатами ПЗ
РНП-12. Організувати бізнес-консультування он-лайн.	проблемний, ситуаційний, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист проектів, самооцінка, колоквиум, залік за результатами ПЗ.
РНП-1. Охарактеризувати інноваційні концепції бізнес-консалтингу на основі сучасних методів та підходів соціально-економічних досліджень розвитку підприємницької діяльності.	логічний, дослідницький, проблемний, ситуаційний, «мозкового штурму», самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист проектів і рефератів, самооцінка, колоквиум, залік за результатами ПЗ.
РНП-2. Розробляти інноваційні ринкові та продуктові стратегії бізнес-консалтингу.	дослідницький, проблемний, ситуаційний, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами,	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист проектів і

	обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	рефератів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
РНП-3. Визначати номенклатуру та асортимент послуг бізнес-консалтингу відповідно до сучасних вимог бізнесу.	дослідницький, проблемний, ситуаційний, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист проектів і рефератів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
РНП-4. Розробляти консультаційні проекти інноваційного розвитку суб'єктів бізнес-консалтингу.	метод проектів, дослідницький, проблемний, ситуаційний, евристичний, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист проектів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
РНП-5. Організувати працю консультантів та її оплату на основі принципів системи білінгу.	метод проектів, проблемний, ситуаційний, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист рефератів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ
РНП-6. Проаналізувати витрати та доходи консалтингової діяльності.	логічний, проблемний, ситуаційний, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист рефератів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
РНП-7. Систематизувати головні підходи до ціноутворення в сфері бізнес-консалтингу.	логічний, дослідницький, «мозкового штурму», самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист рефератів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
РНС-20. Надавати професійні консультації з	ситуаційний, метод проектів, групових дискусій,	тестові завдання, усне опитування,

розв'язання питань міжнародного комерційного арбітражу та медіації, міжнародного економічного права та права ЄС, міжнародного конкурсного права.	самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист проєктів, рефератів, самооцінка, колоквиум, залік за результатами ПЗ.
РНП-8. Розробляти контракти з надання консалтингових послуг.	логічний, групових дискусій, метод Сократа, «мозкового штурму», ситуаційний, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист рефератів, самооцінка, колоквиум, залік за результатами ПЗ.
РНП-10. Оцінювати ефективність консультацій та консультаційних проєктів з розв'язання проблем клієнтських бізнес-організацій.	логічний, проблемний, дослідницький, «мозкового штурму», ситуаційний, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист рефератів, самооцінка, колоквиум, залік за результатами ПЗ.
РНС-15. Володіти сучасними методами підбору персоналу та створення ефективних кадрових структур.	ситуаційний, метод Сократа, проблемний, групових дискусій, «мозкового штурму», метод проєктів, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист проєктів, рефератів, самооцінка, колоквиум, залік за результатами ПЗ.
РНП-12. Організувати бізнес-консультування он-лайн.	проблемний, ситуаційний, самостійна робота з навчально- методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист проєктів, самооцінка, колоквиум, залік за результатами ПЗ.
РНП-13. Оцінювати ефективність моделей організації консультант-клієнтських відносин у процесі консалтингового обслуговування бізнес-організацій.	проблемно-пошукові, дослідницький, ситуаційний, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист проєктів, самооцінка, колоквиум, залік за

	майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	результатами ПЗ.
РНП-18. Розробляти консультаційні проекти з фінансового планування, аналізу, експертизи та оцінки бізнесу.	логічний, проектів, проблемний, ситуаційний, «мозкового штурму», самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист проектів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
РНП-19. Оцінювати ефективність заходів та методів консультаційного супроводу виходу клієнтської бізнес-організації на нові ринки та ринкові сегменти продуктів та послуг.	логічний, проектів, дослідницький, проблемний, ситуаційний, «мозкового штурму», групових дискусій, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист рефератів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
РНП-20. Систематизувати результати дослідження діяльності клієнтських бізнес-організацій на основі методів портфельного аналізу, SWOT-аналізу, матриць Бостонської консультативної групи, McKinsey, ADL.	логічний, проблемний, ситуаційний, «мозкового штурму», групових дискусій, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист рефератів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
РНП-21. Розробляти консультаційні проекти з моделювання та прогнозування бізнес-процесів.	проектів, дослідницький, проблемний, ситуаційний, «мозкового штурму», групових дискусій, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист проектів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.
РНП-22. Проаналізувати ефективність консалтингових послуг з розроблення та впровадження оптимальних схем фінансування, реалізації, експертизи та корегування моделей бізнес-проектів.	логічний, проблемно-пошуковий, дослідницький, ситуаційний, «мозкового штурму», групових дискусій, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист рефератів, самооцінка, колоквіум, залік за результатами ПЗ.

	консультування та обговорення.	
РНП-15. Систематизувати методичні засади консультаційного супроводу інвестиційно-інноваційних проектів клієнтських бізнес-організацій.	логічний, проектів, дослідницький, проблемний, ситуаційний, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист проектів, самооцінка, колоквиум, залік за результатами ПЗ.
РНП-21. Розробляти консультаційні проекти з моделювання та прогнозування бізнес-процесів.	проектів, дослідницький, проблемний, ситуаційний, «мозкового штурму», групових дискусій, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист проектів, самооцінка, колоквиум, залік за результатами ПЗ.
РНП-25. Розробляти консультаційні проекти з питань транскордонного банкрутства, міжнародного комерційного арбітражу та медіації	проблемно-пошукові, проблемний, ситуаційний, групових дискусій, «мозкового штурму», самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, обговорення навчального матеріалу, практика з майбутньої професії, Facebook консультування та обговорення.	тестові завдання, усне опитування, розв'язання задач, практичних ситуацій, виступи на ПЗ, захист проектів, самооцінка, колоквиум, залік за результатами ПЗ.
3.9. Підприємницьке право		
Програмні результати навчання	Методи навчання	Форми оцінювання
РНС-1. Застосовувати інструментарій інноваційних досліджень у процесі аналізу проблем функціонування та розвитку бізнес-організацій у період локальних та глобальних суспільних трансформацій.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
РНП-8. Розробляти контракти з надання консалтингових послуг.	евристичний, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
РНП-9. Проаналізувати клієнтську базу бізнес-консалтингу.	логічний, проблемний, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
РНП-10. Оцінювати ефективність	дослідницький, евристичний, групова дискусія,	усне опитування, самооцінка студента за

консультацій та консультаційних проектів з розв'язання проблем клієнтських бізнес-організацій.	самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	питаннями для самоконтролю, усний залік.
РНП-11. Розробляти інноваційні методи та підходи консалтингового обслуговування бізнесу.	логічний, проблемний, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
РНП-12. Організувати бізнес-консультавання он-лайн.	логічний, проблемний, дослідницький, евристичний, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
РНП-13. Оцінювати ефективність моделей організації консультант-клієнтських відносин у процесі консалтингового обслуговування бізнес-організацій.	дослідницький, евристичний, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
РНП-14. Розробляти інноваційні консультаційні проекти з питань стратегічного планування та програмування діяльності клієнтських бізнес-організацій.	евристичний, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
РНП-15. Систематизувати методичні засади консультаційного супроводу інвестиційно-інноваційних проектів клієнтських бізнес-організацій.	логічний, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
РНС-2. Демонструвати здатність до обґрунтування інноваційних проектів розвитку бізнес-організацій на національному, регіональному та міжнародному ринках.	логічний, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
РНС-3. Здійснювати реструктуризацію продуктового портфелю бізнес-організацій відповідно до новітніх тенденцій розвитку національного й світового ринку.	логічний, проблемний, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
РНС-4. Здійснювати вибір організаційних форм діяльності, оптимальних моделей їх	логічний, проблемний, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій,	усне опитування, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний

інноваційного розвитку.	інформаційними та Інтернет-ресурсами.	залік.
PHC-5. Досліджувати ринок фірми, сильні та слабкі сторони її конкурентної позиції у певних ринкових сегментах.	дослідницький, евристичний, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
PHC-6. Аналізувати ефективність менеджменту та маркетингу фірми, її кадрової та фінансової політики.	проблемний, дослідницький, евристичний, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
PHC-7. Організувати ефективні внутрішньофірмові відносини, застосовуючи сучасні форми співпраці учасників господарського процесу.	логічний, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
PHC-8. Демонструвати здатність до практичного використання інноваційних методів і технологій стратегічного управління бізнесом.	дослідницький, евристичний, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-9. Прогнозувати інвестиційну поведінку бізнес-організацій національного та міжнародного рівня з метою забезпечення ефективної передінвестиційної підготовки та реалізації бізнес-проектів.	логічний, проблемний, евристичний, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
PHC-10. Пропонувати бізнес-організації заходи, спрямовані на забезпечення її фінансової стійкості та незалежності, мінімізацію ризиків і витрат.	дослідницький, евристичний, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
PHC-11. Розробляти консультаційні проекти вдосконалення маркетингового комплексу бізнес-організації, виходу на нові ринки, просування нових продуктів та послуг.	логічний, проблемний, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
PHC-12. Здійснювати консалтинговий цикл, що охоплює етапи діагностики ринкової позиції бізнесу та його середовища, формулювання проблеми бізнесу та вибору	логічний, проблемний, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.

оптимального варіанту її розв'язання, розробки та супроводу впровадження бізнес-організацією консультаційного проекту.		
РНС-13. Демонструвати здатність до здійснення функцій паблік рілейшнз та ефективних комунікацій.	проблемний, дослідницький, евристичний, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
РНС-13. Демонструвати здатність до здійснення функцій паблік рілейшнз та ефективних комунікацій.	проблемний, дослідницький, евристичний, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
РНС-14. Використовувати у професійній діяльності результати статистичних досліджень, економічної діагностики та аналітики для обґрунтування ефективних проектів та рекомендацій.	логічний, проблемний, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
РНП-1. Охарактеризувати інноваційні концепції бізнес-консалтингу на основі сучасних методів та підходів соціально-економічних досліджень розвитку підприємницької діяльності.	логічний, проблемний, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
РНП-2. Розробляти інноваційні ринкові та продуктові стратегії бізнес-консалтингу.	логічний, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
РНП-4. Розробляти консультаційні проекти інноваційного розвитку суб'єктів бізнес-консалтингу.	проблемний, дослідницький, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
РНП-7. Систематизувати головні підходи до ціноутворення в сфері бізнес-консалтингу.	логічний, проблемний, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
РНП-17. Проаналізувати способи фінансування інвестиційно-інноваційних бізнес-проектів клієнтських організацій на	логічний, проблемний, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.

основі результатів Due Diligence.		
3.10. Менеджмент та маркетинг послуг бізнес-консалтингу		
Програмні результати навчання	Методи навчання	Форми оцінювання
PHC-6. Аналізувати ефективність менеджменту та маркетингу фірми, її кадрової та фінансової політики.	логічний, дослідницький, пояснювально-ілюстративний, опрацювання аналітичних завдань, метод «мозкового штурму», самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, захист кейсу, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-8. Демонструвати здатність до практичного використання інноваційних методів і технологій стратегічного управління бізнесом.	логічний, проблемний, дослідницький, групова дискусія, метод проектів, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, презентація консультаційного проекту, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-10. Пропонувати бізнес-організації заходи, спрямовані на забезпечення її фінансової стійкості та незалежності, мінімізацію ризиків і витрат.	логічний, дослідницький, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-11. Розробляти консультаційні проекти вдосконалення маркетингового комплексу бізнес-організації, виходу на нові ринки, просування нових продуктів та послуг.	логічний, дослідницький, метод Сократа, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, підготовка тез на конференцію, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, захист кейсу, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-12. Здійснювати консалтинговий цикл, що охоплює етапи діагностики ринкової позиції бізнесу та його середовища, формулювання проблеми бізнесу та вибору оптимального варіанту її розв'язання, розробки та супроводу впровадження бізнес-організацією консультаційного проекту.	логічний, проблемний, дослідницький, презентація консалтингового проекту, групова дискусія, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, підготовка і захист кейсу, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-13. Демонструвати здатність до здійснення функцій паблік рілейшнз та ефективних комунікацій.	логічний, пошукові вправи, метод Сократа, евристичний, групова дискусія, метод мозкового штурму», опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, захист кейсу, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.

PHC-14. Використовувати у професійній діяльності результати статистичних досліджень, економічної діагностики та аналітики для обґрунтування ефективних проектів та рекомендацій.	логічний, пояснювально-ілюстративний, дослідницький, опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, захист консультаційного проекту, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-5. Досліджувати ринок фірми, сильні та слабкі сторони її конкурентної позиції у певних ринкових сегментах.	логічний, дослідницький, опрацювання аналітичних завдань, метод «мозкового штурму», метод проектів, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-4. Здійснювати вибір організаційних форм діяльності, оптимальних моделей їх інноваційного розвитку.	логічний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань, метод «мозкового штурму», самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-3. Здійснювати реструктуризацію продуктового портфелю бізнес-організацій відповідно до новітніх тенденцій розвитку національного й світового ринку.	дослідницький, логічний, групова дискусія, опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, підготовка і захист реферату за ініціативою студента, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-2. Демонструвати здатність до обґрунтування інноваційних проектів розвитку бізнес-організацій на національному, регіональному та міжнародному ринках.	логічний, дослідницький, евристичний, метод «мозкового штурму», метод проектів, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, підготовка і захист реферату за ініціативою студента, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-1. Застосовувати інструментарій інноваційних досліджень у процесі аналізу проблем функціонування та розвитку бізнес-організацій у період локальних та глобальних суспільних трансформацій.	логічний, дослідницький, проблемний, метод Сократа, групова дискусія, підготовка тез на конференцію, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, підготовка і захист реферату за ініціативою студента, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-7. Організувати ефективні внутрішньофірмові відносини, застосовуючи сучасні форми співпраці учасників господарського процесу.	логічний, проблемний, ситуаційний, групова дискусія, метод «мозкового штурму», самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.

РНП-1. Охарактеризувати інноваційні концепції бізнес-консалтингу на основі сучасних методів та підходів соціально-економічних досліджень розвитку підприємницької діяльності.	логічний, дослідницький, групова дискусія, підготовка тез на конференцію, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, підготовка та захист реферату за ініціативою студента, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-11. Розробляти інноваційні методи та підходи консалтингового обслуговування бізнесу.	логічний, дослідницький, ситуаційний, підготовка тез на конференцію, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, захист кейсу, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-12. Організувати бізнес-консультування он-лайн.	логічний, дослідницький, групова дискусія, демонстраційний, метод проектів, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, захист кейсу, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-13. Оцінювати ефективність моделей організації консультант-клієнтських відносин у процесі консалтингового обслуговування бізнес-організацій.	логічний, дослідницький, проблемний, опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, захист кейсу, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-14. Розробляти інноваційні консультаційні проекти з питань стратегічного планування та програмування діяльності клієнтських бізнес-організацій.	логічний, проблемний, дослідницький, метод проектів, опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, захист консультаційного проекту, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-19. Оцінювати ефективність заходів та методів консультаційного супроводу виходу клієнтської бізнес-організації на нові ринки та ринкові сегменти продуктів та послуг.	логічний, дослідницький, опрацювання аналітичних завдань, метод проектів, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, захист консультаційного проекту, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-20. Систематизувати результати дослідження діяльності клієнтських бізнес-організацій на основі методів портфельного аналізу, SWOT-аналізу, матриць Бостонської	логічний, дослідницький, метод Сократа, пояснювально-ілюстративний, опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, захист консультаційного проекту, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за

консультативної групи, McKinsey, ADL.		питаннями для самоконтролю.
РНП-2. Розробляти інноваційні ринкові та продуктові стратегії бізнес-консалтингу.	логічний, дослідницький, метод проектів, групова дискусія, опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, захист кейсу, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-3. Визначати номенклатуру та асортимент послуг бізнес-консалтингу відповідно до сучасних вимог бізнесу.	логічний, дослідницький, метод проектів, групова дискусія, метод «мозкового штурму», опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, захист кейсу, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-4. Розробляти консультаційні проекти інноваційного розвитку суб'єктів бізнес-консалтингу.	логічний, дослідницький, проблемний, метод проектів, опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, захист консультаційного проекту, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-6. Проаналізувати витрати та доходи консалтингової діяльності.	логічний, дослідницький, групова дискусія, опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-7. Систематизувати головні підходи до ціноутворення в сфері бізнес-консалтингу.	логічний, дослідницький, проблемний, опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-9. Проаналізувати клієнтську базу бізнес-консалтингу.	логічний, проблемний, дослідницький, евристичний, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-21. Розробляти консультаційні проекти з моделювання та прогнозування бізнес-процесів.	логічний, дослідницький, ситуаційний, групова дискусія, метод проектів, опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, захист кейсу, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.

3.11. Право та економіка

Програмні результати навчання	Методи навчання	Форми оцінювання
PHC-1. Застосовувати інструментарій інноваційних досліджень у процесі аналізу проблем функціонування та розвитку бізнес-організацій у період локальних та глобальних суспільних трансформацій.	проблемний, системно-структурний, структурно-функціональний, пояснювально-ілюстративний, моделювання ситуаційних проблем.	усне опитування, залік, експрес-опитування, підготовка і захист реферату за ініціативою студента, обговорення навчального матеріалу.
PHC-10. Пропонувати бізнес-організації заходи, спрямовані на забезпечення її фінансової стійкості та незалежності, мінімізацію ризиків і витрат.	проблемний, прогнозування ситуації, порівняльний, метод оцінювання, математично-статистичний, опрацювання аналітичних завдань.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-11. Розробляти консультаційні проекти вдосконалення маркетингового комплексу бізнес-організації, виходу на нові ринки, просування нових продуктів та послуг.	логічний, евристичний, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, метод інвестиційного проєкування, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
PHC-2. Демонструвати здатність до обґрунтування інноваційних проєктів розвитку бізнес-організацій на національному, регіональному та міжнародному ринках.	логічний, евристичний, аналітичний, моделювання ситуації, самостійна робота з підручником, метод інституційного проєкування.	усний залік, написання та захист індивідуальних робіт, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-3. Здійснювати реструктуризацію продуктового портфелю бізнес-організацій відповідно до новітніх тенденцій розвитку національного й світового ринку.	міждисциплінарні методи, синтетичні, інтегративні методи, евристичний, метод, обговорення навчального матеріалу.	експрес-опитування, обговорення практичних ситуацій, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-4. Здійснювати вибір організаційних форм діяльності, оптимальних моделей їх інноваційного розвитку.	логічний, евристичний, аналітичний, моделювання ситуації, самостійна робота з підручником, метод інституційного проєкування, метод спостереження, порівняння, оцінювання, опис реальної ситуації.	усне опитування, тестові завдання, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-5. Досліджувати ринок фірми, сильні та слабкі сторони її конкурентної позиції у	логічний, проблемний, ситуаційний, порівняльний, метод оцінювання, математично-статистичний,	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань,

певних ринкових сегментах.	опрацювання аналітичних завдань.	колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-6. Аналізувати ефективність менеджменту та маркетингу фірми, її кадрової та фінансової політики.	дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, математично-статистичний, оцінювання, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання задач і практичних ситуацій, виконання практичних і самостійних робіт, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-9. Прогнозувати інвестиційну поведінку бізнес-організацій національного та міжнародного рівня з метою забезпечення ефективної передінвестиційної підготовки та реалізації бізнес-проектів.	логічний, проблемний, ситуаційний, порівняльний, метод оцінювання, математично-статистичний, опрацювання аналітичних завдань.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-14. Використовувати у професійній діяльності результати статистичних досліджень, економічної діагностики та аналітики для обґрунтування ефективних проектів та рекомендацій.	дослідницький, логічний, математично-статистичний, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, підготовка індивідуальних робіт, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-11. Розробляти інноваційні методи та підходи консалтингового обслуговування бізнесу.	проблемний, пошукові справи, евристичний, написання тез, практика з майбутньої професії, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	розв'язання практичних завдань, захист портфоліо, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-13. Оцінювати ефективність моделей організації консультант-клієнтських відносин у процесі консалтингового обслуговування бізнес-організацій.	оціночні методи, моделювання, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-16. Забезпечувати проектування оптимальної моделі корпоративної бізнес-організації та її ефективну реалізацію.	проблемний, проектний, ситуаційний, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	розв'язання задач і практичних ситуацій, виступи на практичних заняттях, підготовка і підготовка проектів, самооцінка, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-17. Ефективно сполучати	логічний, системно-структурний, проблемний,	усне опитування, експрес-опитування,

підприємницьку та інтелектуальну складові процесу юридичного консультування в професійній практичній діяльності.	ситуаційний, оцінювання, групова дискусія, самостійне виконання вправ, підготовка проекту ситуації.	колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-19. Здійснювати консультаційний супровід розробки програми злиття і поглинання бізнес-організацій, оптимізації структури власності.	аналітичний, проблемний, ситуаційний, опрацювання практичних завдань, групова дискусія,	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, колоквіум, підготовка проектів, усний залік.
РНП-1. Охарактеризувати інноваційні концепції бізнес-консалтингу на основі сучасних методів та підходів соціально-економічних досліджень розвитку підприємницької діяльності.	проблемний, структурно-функціональний, ситуаційний, евристичний, дослідницький, метод Сократа, групова дискусія, усний виступ на практичному занятті, обговорення навчального матеріалу.	розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, колоквіум, аналіз і практичної ситуації, підготовка тез на конференціях.
РНП-4. Розробляти консультаційні проекти інноваційного розвитку суб'єктів бізнес-консалтингу.	евристичний, метод проектування, аналітично-логічний, метод «мозкового штурму», обговорення навчального матеріалу на практичних заняттях, метод моделювання, самостійна робота з практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій,	усне або письмове опитування, тестові завдання, обговорення практичних ситуацій, підготовка матеріалів для Facebook лекторіуму, самооцінка, колоквіум, усний залік.
РНП-8. Розробляти контракти з надання консалтингових послуг.	системний, порівняльно-правовий, моделювання, опрацювання аналітичних завдань, метод «мозкового штурму», самостійна робота з матеріалами прецедентів.	тестові завдання, захист портфоліо, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-21. Розробляти консультаційні проекти з моделювання та прогнозування бізнес-процесів.	логічний, проблемний, евристичний, моделювання, опрацювання аналітичних завдань, презентація консультаційних проектів, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, захист консультаційного проекту, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю

3.12. Нематеріальна економіка

Програмні результати навчання	Методи навчання	Форми оцінювання
РНП-23. Систематизувати методичні заходи консультування клієнтських бізнес-організацій з оформлення прав власності, отримання згоди Антимонопольного комітету та інших дозволів у процесі злиття та	логічний, ситуаційний, пошукові вправи, метод проектів, метод «мозкового штурму», пояснювально-ілюстративний, практика з майбутньої професії, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	письмове опитування, практичні завдання, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.

поглинання.		
PHC-10. Пропонувати бізнес-організації заходи, спрямовані на забезпечення її фінансової стійкості та незалежності, мінімізацію ризиків і витрат.	логічний, проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	тестові завдання, розв'язання практичних задач, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-11. Розробляти консультаційні проекти вдосконалення маркетингового комплексу бізнес-організації, виходу на нові ринки, просування нових продуктів та послуг.	логічний, проблемний, дослідницький, метод проектів, презентація бізнес-проектів, підготовка експертних висновків із проблемних питань, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	експрес-опитування, тестові завдання, практичні завдання, захист портфоліо, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-2. Демонструвати здатність до обґрунтування інноваційних проектів розвитку бізнес-організацій на національному, регіональному та міжнародному ринках.	дослідницький, групова дискусія, проблемний виклад; виділення головного, порівняння, доказ, метод проектів, пояснювально-ілюстративний; підготовка тез на конференцію, самостійне спостереження за досліджуваним явищем.	тестові завдання, усне експрес-опитування, колоквіум, розв'язання практичних завдань, виступи на ПЗ і на конференціях, усний залік.
PHC-3. Здійснювати реструктуризацію продуктового портфелю бізнес-організацій відповідно до новітніх тенденцій розвитку національного й світового ринку.	дослідницький евристичний, метод проектів, метод «мозкового штурму», усний виклад та обговорення навчального матеріалу, ілюстрація за допомогою таблиць, аналіз, виділення головного, порівняння, виконання вправ.	експрес-опитування, тестові завдання, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-4. Здійснювати вибір організаційних форм діяльності, оптимальних моделей їх інноваційного розвитку.	логічний, дослідницький, евристичний метод, пояснювально-ілюстраційний; презентація бізнес-проектів, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-5. Досліджувати ринок фірми, сильні та слабкі сторони її конкурентної позиції у певних ринкових сегментах.	проблемний, ситуаційний, дослідницький, пояснювально-ілюстраційний; групова дискусія, підготовка тез на конференцію, обговорення навчального матеріалу; аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-6. Аналізувати ефективність менеджменту та маркетингу фірми, її кадрової та фінансової політики.	дослідницький, евристичний метод Сократа, пояснювально-ілюстративний (показ слайдів і схем), логічний, проблемний, самостійна робота з	експрес-опитування, тестові завдання, практичні завдання, колоквіум, захист портфоліо, усний залік, самооцінка

	інформаційними та Інтернет-ресурсами.	студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-7. Організувати ефективні внутрішньофірмові відносини, застосовуючи сучасні форми співпраці учасників господарського процесу.	ситуаційний, проблемний, метод Сократа, групова дискусія, метод проектів, самостійна робота з підручником, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	експрес-опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, захист колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-9. Прогнозувати інвестиційну поведінку бізнес-організацій національного та міжнародного рівня з метою забезпечення ефективної передінвестиційної підготовки та реалізації бізнес-проектів.	логічний, проблемний, дослідницький, метод евристичних питань, презентація, групова дискусія, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	тестові завдання, практичні завдання, захист портфоліо, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-14. Використовувати у професійній діяльності результати статистичних досліджень, економічної діагностики та аналітики для обґрунтування ефективних проектів та рекомендацій.	логічний, проблемний, демонстраційний, пошукові справи, опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	підготовка і захист реферату, тестові завдання, практичні завдання, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-16. Розробляти консультаційні проекти ресурсного забезпечення інноваційної діяльності клієнтських бізнес-організацій.	логічний, ситуаційний, пошукові справи, метод проектів, метод «мозкового штурму», пояснювально-ілюстративний, практика з майбутньої професії, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	письмове опитування, тестові завдання, практичні завдання, захист портфоліо, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-18. Розробляти консультаційні проекти з фінансового планування, аналізу, експертизи та оцінки бізнесу.	логічний, ситуаційний, пошукові справи, метод проектів, практика з майбутньої професії, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	письмове опитування, тестові завдання, практичні завдання, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-17. Ефективно сполучати підприємницьку та інтелектуальну складові процесу юридичного консультування в професійній практичній діяльності.	логічний, дослідницький, опрацювання аналітичних завдань, метод «мозкового штурму», практика з майбутньої професії, самостійна робота з підручником, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	тестові завдання, практичні завдання, захист портфоліо, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-1. Охарактеризувати інноваційні концепції бізнес-консалтингу на основі	логічний, проблемний, дослідницький, демонстраційний, групова дискусія, підготовка тез на	усне опитування, тестові завдання, практичні завдання, підготовка і захист

сучасних методів та підходів соціально-економічних досліджень розвитку підприємницької діяльності.	конференцію, прес-конференція, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	реферату за власною ініціативою, peer review, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-2. Розробляти інноваційні ринкові та продуктові стратегії бізнес-консалтингу.	логічний, проблемний, пошукові вправи, Facebook лекторіум, групова дискусія, метод «мозкового штурму», підготовка тез на конференцію, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, захист кейсів, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-3. Визначати номенклатуру та асортимент послуг бізнес-консалтингу відповідно до сучасних вимог бізнесу.	пошукові вправи, ситуаційний, метод евристичних питань, підготовка тез на конференцію, практика з майбутньої професії, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	експрес-опитування, тестові завдання, аналіз і захист кейсів, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-4. Розробляти консультаційні проекти інноваційного розвитку суб'єктів бізнес-консалтингу.	логічний, проблемний, дослідницький, метод проектів, презентація, практика з майбутньої професії, майстер-клас консультанта-практика, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	експрес-опитування, тестові завдання, практичні завдання, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-10. Оцінювати ефективність консультацій та консультаційних проектів з розв'язання проблем клієнтських бізнес-організацій.	логічний, ситуаційний, метод евристичних питань, метод проектів, аналіз, порівняльний метод, підготовка тез на конференцію, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	експрес-опитування, тестові завдання, практичні завдання, peer review, аналіз кейсів, захист портфоліо, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-11. Розробляти інноваційні методи та підходи консалтингового обслуговування бізнесу.	логічний, проблемний, опрацювання аналітичних завдань, метод евристичних питань, метод проектів, пояснювально-ілюстративний, демонстраційний практика з майбутньої професії, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	тестові завдання, практичні завдання, колоквіум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-1. Застосовувати інструментарій інноваційних досліджень у процесі аналізу проблем функціонування та розвитку бізнес-	дослідницький, пояснювально-ілюстративний, проблемний, демонстраційний, ситуаційний, групова дискусія, усний виклад; обговорення навчального	тестові завдання, усне експрес-опитування, колоквіум, розв'язання практичних завдань, виступи на ПЗ,

організацій у період локальних та глобальних суспільних трансформацій.	матеріалу; виділення головного, порівняння, узагальнення.	усний залік.
3.13. Міжнародне економічне право		
Програмні результати навчання	Методи навчання	Форми оцінювання
РНП-8. Розробляти контракти з надання консалтингових послуг.	опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, самостійне виконання вправ, обговорення навчального матеріалу на практичних заняттях.	усне опитування, письмове опитування, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-20. Надавати професійні консультації з розв'язання питань міжнародного комерційного арбітражу та медіації, міжнародного економічного права та права ЄС, міжнародного конкурсного права.	групова дискусія, метод «мозкового штурму», самостійна робота з навчально- методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, обговорення навчального матеріалу на практичних заняттях.	розв'язання задач і практичних ситуацій, теститові завдання, виступи на ПЗ, підготовка і захист рефератів за власною ініціативою, самооцінка.
РНП-5. Організувати працю консультантів та її оплату на основі принципів системи білінгу.	логічний, проблемний, дослідницький, моделювання та аналіз ситуаційних завдань, опрацювання аналітичних завдань, метод проектів, кейс-метод, самостійна робота з навчальним посібником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	експрес-опитування, захист кейсу, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-10. Пропонувати бізнес-організації заходи, спрямовані на забезпечення її фінансової стійкості та незалежності, мінімізацію ризиків і витрат.	логічний, проблемний, дослідницький, ситуаційний, метод евристичних питань, пояснювально-ілюстративний, метод проектів, підготовка експертних висновків із проблемних питань, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, письмове опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-9. Прогнозувати інвестиційну поведінку бізнес-організацій національного та міжнародного рівня з метою забезпечення ефективної передінвестиційної підготовки та реалізації бізнес-проектів.	логічний, проблемний, дослідницький, моделювання та аналіз ситуаційних завдань, опрацювання аналітичних завдань, метод проектів, кейс-метод, самостійна робота з навчальним посібником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	експрес-опитування, захист кейсу, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-8. Демонструвати здатність до практичного використання інноваційних методів і технологій стратегічного управління	ситуаційний, евристичний, проблемний, логічний (аналіз, узагальнення), самостійна робота з навчально-методичними, практичними й	усне опитування, тестові завдання, захист кейсу, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для

бізнесом.	інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, самостійне виконання навчальних завдань, практика з майбутньої професії, консультування та обговорення.	самоконтролю.
PHC-7. Організувати ефективні внутрішньофірмові відносини, застосовуючи сучасні форми співпраці учасників господарського процесу.	логічний, дослідницький, ситуаційний, демонстраційний, групова дискусія, майстер-клас консультанта-практика, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-6. Аналізувати ефективність менеджменту та маркетингу фірми, її кадрової та фінансової політики.	логічний, дослідницький, репродуктивний, групова дискусія, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	розв'язання задач і практичних ситуацій, виконання практичних і самостійних робіт, виступи на ПЗ, демонстрація умінь під час практики, самооцінка, колоквиум
PHC-1. Застосовувати інструментарій інноваційних досліджень у процесі аналізу проблем функціонування та розвитку бізнес-організацій у період локальних та глобальних суспільних трансформацій.	логічний, моделювання та аналіз ситуаційних завдань, опрацювання аналітичних завдань, метод проектів, кейс-метод, самостійна робота з конспектом лекцій, з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, експрес-опитування, тестові завдання, розв'язання кейсів і практичних завдань, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-2. Демонструвати здатність до обґрунтування інноваційних проектів розвитку бізнес-організацій на національному, регіональному та міжнародному ринках.	логічний, проблемний, дослідницький, ситуаційний, евристичний, групова дискусія, метод «мозкового штурму», написання тез на конференцію, самостійна робота конспектом лекцій, з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-3. Здійснювати реструктуризацію продуктового портфеля бізнес-організацій відповідно до новітніх тенденцій розвитку національного й світового ринку.	логічний, дослідницький, ситуаційний, пояснювально-ілюстративний, метод проектів, групова дискусія, опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю
PHC-4. Здійснювати вибір організаційних форм діяльності, оптимальних моделей їх інноваційного розвитку.	логічний, пошукові вправи, групова дискусія, пояснювально-ілюстративний, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями

		для самоконтролю
PHC-5. Досліджувати ринок фірми, сильні та слабкі сторони її конкурентної позиції у певних ринкових сегментах.	проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, презентація, самостійне виконання вправ, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	усне опитування, захист кейсу, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-12. Здійснювати консалтинговий цикл, що охоплює етапи діагностики ринкової позиції бізнесу та його середовища, формулювання проблеми бізнесу та вибору оптимального варіанту її розв'язання, розробки та супроводу впровадження бізнес-організацією консультаційного проекту.	логічний, проблемний, дослідницький, евристичний, моделювання та аналіз ситуаційних завдань, самостійна робота з навчальним посібником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	експрес-опитування, тестові завдання, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-13. Демонструвати здатність до здійснення функцій публік рілейшнз та ефективних комунікацій.	групова дискусія, метод проектів, метод «мозкового штурму», усний виклад, обговорення навчального матеріалу, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій.	усне опитування, тестові завдання, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю
PHC-14. Використовувати у професійній діяльності результати статистичних досліджень, економічної діагностики та аналітики для обґрунтування ефективних проектів та рекомендацій.	проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань, самостійне виконання вправ, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	розв'язання практичних задач, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю
PHC-15. Володіти сучасними методами підбору персоналу та створення ефективних кадрових структур.	логічний, проблемний, дослідницький, опрацювання аналітичних завдань, майстер-клас консультанта-практика, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-16. Забезпечувати проектування оптимальної моделі корпоративної бізнес-організації та її ефективну реалізацію.	логічний, проблемний, пояснювально-ілюстративний, Facebook лекторіум, Facebook тренінг, презентація консультаційного проекту, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-17. Ефективно сполучати	самостійна робота з підручником, конспектом	усне опитування, захист

підприємницьку та інтелектуальну складові процесу юридичного консультування в професійній практичній діяльності.	лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	консультаційного проекту, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-18. Демонструвати здатність до створення юридичних стартапів, нових юридичних послуг і практик.	проблемний, евристичний, логічний, групова дискусія, метод «мозкового штурму», самостійна робота з навчально- методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, захист консультаційного проекту, колоквиум.
РНП-7. Систематизувати головні підходи до ціноутворення в сфері бізнес-консалтингу.	логічний, проблемний, евристичний, групова дискусія, підготовка тез на конференцію, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-19. Здійснювати консультаційний супровід розробки програми злиття і поглинання бізнес-організацій, оптимізації структури власності.	логічний, проблемний, дослідницький, моделювання та аналіз ситуаційних завдань, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-1. Охарактеризувати інноваційні концепції бізнес-консалтингу на основі сучасних методів та підходів соціально-економічних досліджень розвитку підприємницької діяльності.	логічний, проблемний, дослідницький, моделювання та аналіз ситуаційних завдань, опрацювання аналітичних завдань, метод проектів, кейс-метод, самостійна робота з навчальним посібником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	експрес-опитування, захист кейсу, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-24. Проаналізувати методичні заходи консультування суб'єктів господарювання з правових питань розвитку внутрішнього ринку ЄС, міжнародного економічного права, корпоративного права ЄС.	логічний, дослідницький, репродуктивний, групова дискусія, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	розв'язання задач і практичних ситуацій, виконання практичних і самостійних робіт, виступи на ПЗ, демонстрація умінь під час практики, самооцінка, колоквиум.
РНП-2. Розробляти інноваційні ринкові та продуктові стратегії бізнес-консалтингу.	логічний, проблемний, дослідницький, опрацювання аналітичних завдань, майстер-клас консультанта-практика, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-4. Розробляти консультаційні проекти інноваційного розвитку суб'єктів бізнес-	логічний, проблемний, дослідницький, ситуаційний, метод евристичних питань, пояснювально-	усне опитування, письмове опитування, тестові завдання, розв'язання

консалтингу.	ілюстративний, метод проектів, підготовка експертних висновків із проблемних питань, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	практичних завдань, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-11. Розробляти консультаційні проекти вдосконалення маркетингового комплексу бізнес-організації, виходу на нові ринки, просування нових продуктів та послуг.	проблемний, метод проектів, логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, конкретизація, доказ), усний виклад, обговорення навчального матеріалу, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій.	виконання практичних, самостійних робіт, виступи на ПЗ, підготовка і захист проектів, тестові завдання, демонстрація умінь під час практики, самооцінка.
РНП-6. Проаналізувати витрати та доходи консалтингової діяльності.	ситуаційний, проблемний, логічний (аналіз, узагальнення), самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій, самостійне виконання навчальних завдань, практика з майбутньої професії, консультування та обговорення.	усне опитування, тестові завдання, захист кейсу, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю
РНП-9. Проаналізувати клієнтську базу бізнес-консалтингу.	логічний, дослідницький, групова дискусія, самостійне виконання вправ, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	усне опитування, письмове опитування, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-10. Оцінювати ефективність консультацій та консультаційних проектів з розв'язання проблем клієнтських бізнес-організацій.	логічний, дослідницький, ситуаційний, демонстраційний, групова дискусія, майстер-клас консультанта-практика, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-11. Розробляти інноваційні методи та підходи консалтингового обслуговування бізнесу.	логічний, пошукові вправи, групова дискусія, пояснювально-ілюстративний, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-12. Організувати бізнес-консультування он-лайн.	логічний, дослідницький, ситуаційний, пояснювально-ілюстративний, метод проектів, групова дискусія, майстер-клас, інформаційними та	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань,

	Інтернет-ресурсами.	колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-13. Оцінювати ефективність моделей організації консультант-клієнтських відносин у процесі консалтингового обслуговування бізнес-організацій.	логічний, евристичний, моделювання та аналіз ситуаційних завдань, опрацювання аналітичних завдань, інформаційними та Інтернет-ресурсами, спостереження за об'єктом дослідження.	усне опитування, письмове опитування, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-14. Розробляти інноваційні консультаційні проекти з питань стратегічного планування та програмування діяльності клієнтських бізнес-організацій.	логічний, моделювання та аналіз ситуаційних завдань, опрацювання аналітичних завдань, метод проектів, кейс-метод, самостійна робота з конспектом лекцій, з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, експрес-опитування, тестові завдання, розв'язання кейсів і практичних завдань, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-15. Систематизувати методичні засади консультаційного супроводу інвестиційно-інноваційних проектів клієнтських бізнес-організацій.	логічний, проблемний, дослідницький, ситуаційний, евристичний, групова дискусія, метод «мозкового штурму», написання тез на конференцію, самостійна робота конспектом лекцій, з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-16. Розробляти консультаційні проекти ресурсного забезпечення інноваційної діяльності клієнтських бізнес-організацій.	проблемний, дослідницький, метод проектів, метод «мозкового штурму», пояснювально-ілюстративний, практика з майбутньої професії, обговорення навчального матеріалу на практичних заняттях, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, захист кейсу, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-17. Проаналізувати способи фінансування інвестиційно-інноваційних бізнес-проектів клієнтських організацій на основі результатів Due Diligence.	проблемний, дослідницький, евристичний, логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), обговорення навчального матеріалу на практичних заняттях, самостійна робота з навчально- методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій.	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, колоквиум, усний залік, розв'язання практичних завдань, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-18. Розробляти консультаційні проекти з фінансового планування, аналізу, експертизи та оцінки бізнесу.	проблемний, дослідницький, метод проектів, метод «мозкового штурму», пояснювально-ілюстративний, практика з майбутньої професії, обговорення навчального матеріалу на практичних заняттях,	усне опитування, тестові завдання, захист кейсу, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.

	самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	
РНП-19. Оцінювати ефективність заходів та методів консультаційного супроводу виходу клієнтської бізнес-організації на нові ринки та ринкові сегменти продуктів та послуг.	логічний, дослідницький, ситуаційний, демонстраційний, групова дискусія, майстер-клас консультанта-практика, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-20. Систематизувати результати дослідження діяльності клієнтських бізнес-організацій на основі методів портфельного аналізу, SWOT-аналізу, матриць Бостонської консультативної групи, McKinsey, ADL.	логічний, дослідницький, ситуаційний, пояснювально-ілюстративний, групова дискусія, опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, тестові завдання, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-21. Розробляти консультаційні проекти з моделювання та прогнозування бізнес-процесів.	евристичний, метод проектів, логічний, групова дискусія, метод «мозкового штурму», обговорення навчального матеріалу на практичних заняттях, метод ілюстрації (схеми, таблиці тощо), самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій.	усне опитування, письмове опитування, розв'язання практичних завдань, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-22. Проаналізувати ефективність консалтингових послуг з розроблення та впровадження оптимальних схем фінансування, реалізації, експертизи та корегування моделей бізнес-проектів.	логічний, проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, презентація, самостійне виконання вправ, самостійне спостереження за об'єктом дослідження.	усне опитування, захист кейсу, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-23. Систематизувати методичні заходи консультування клієнтських бізнес-організацій з оформлення прав власності, отримання згоди Антимонопольного комітету та інших дозволів у процесі злиття та поглинання.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), групова дискусія, метод «мозкового штурму», обговорення навчального матеріалу на практичних заняттях, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій.	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-3. Визначати номенклатуру та асортимент послуг бізнес-консалтингу відповідно до сучасних вимог бізнесу.	логічний, проблемний, ситуаційний, опрацювання аналітичних завдань, групова дискусія, презентація, самостійне виконання вправ, самостійне	усне опитування, письмове опитування, експрес-опитування, колоквиум, усний залік, самооцінка студента за питаннями

	спостереження за об'єктом дослідження.	для самоконтролю.
РНП-25. Розробляти консультаційні проекти з питань транскордонного банкрутства, міжнародного комерційного арбітр	проблемний, метод проектів, логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, конкретизація, доказ), усний виклад, обговорення навчального матеріалу, самостійна робота з навчально- методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій.	виконання практичних, самостійних робіт, виступи на ПЗ, підготовка і захист проектів, тестові завдання, демонстрація умінь під час практики, самооцінка.

3.14. *Право внутрішнього ринку ЄС*

Програмні результати навчання	Методи навчання	Форми оцінювання
РНС-6. Аналізувати ефективність менеджменту та маркетингу фірми, її кадрової та фінансової політики.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-21. Розробляти консультаційні проекти з моделювання та прогнозування бізнес-процесів.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-4. Здійснювати вибір організаційних форм діяльності, оптимальних моделей їх інноваційного розвитку.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-3. Здійснювати реструктуризацію продуктового портфелю бізнес-організацій відповідно до новітніх тенденцій розвитку національного й світового ринку.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-2. Демонструвати здатність до обґрунтування інноваційних проектів розвитку бізнес-організацій на національному, регіональному та	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.

міжнародному ринках.	лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	
РНС-1. Застосовувати інструментарій інноваційних досліджень у процесі аналізу проблем функціонування та розвитку бізнес-організацій у період локальних та глобальних суспільних трансформацій.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-7. Організувати ефективні внутрішньофірмові відносини, застосовуючи сучасні форми співпраці учасників господарського процесу.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-18. Розробляти консультаційні проекти з фінансового планування, аналізу, експертизи та оцінки бізнесу.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-19. Оцінювати ефективність заходів та методів консультаційного супроводу виходу клієнтської бізнес-організації на нові ринки та ринкові сегменти продуктів та послуг.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-17. Проаналізувати способи фінансування інвестиційно-інноваційних бізнес-проектів клієнтських організацій на основі результатів Due Diligence.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-11. Розробляти консультаційні проекти вдосконалення маркетингового комплексу бізнес-організації, виходу на нові ринки, просування нових продуктів та послуг.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-12. Здійснювати консалтинговий цикл, що охоплює етапи діагностики ринкової	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький,	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review,

позиції бізнесу та його середовища, формулювання проблеми бізнесу та вибору оптимального варіанту її розв'язання, розробки та супроводу впровадження бізнес-організацією консультаційного проекту.	евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-14. Використовувати у професійній діяльності результати статистичних досліджень, економічної діагностики та аналітики для обґрунтування ефективних проектів та рекомендацій.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-15. Володіти сучасними методами підбору персоналу та створення ефективних кадрових структур.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-16. Забезпечувати проектування оптимальної моделі корпоративної бізнес-організації та її ефективну реалізацію.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHI-23. Систематизувати методичні заходи консультування клієнтських бізнес-організацій з оформлення прав власності, отримання згоди Антимонопольного комітету та інших дозволів у процесі злиття та поглинання.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHI-24. Проаналізувати методичні заходи консультування суб'єктів господарювання з правових питань розвитку внутрішнього ринку ЄС, міжнародного економічного права, корпоративного права ЄС.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-10. Пропонувати бізнес-організації заходи, спрямовані на забезпечення її	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький,	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review,

фінансової стійкості та незалежності, мінімізацію ризиків і витрат.	евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-8. Демонструвати здатність до практичного використання інноваційних методів і технологій стратегічного управління бізнесом.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-9. Прогнозувати інвестиційну поведінку бізнес-організацій національного та міжнародного рівня з метою забезпечення ефективної передінвестиційної підготовки та реалізації бізнес-проектів.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-5. Досліджувати ринок фірми, сильні та слабкі сторони її конкурентної позиції у певних ринкових сегментах.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-18. Демонструвати здатність до створення юридичних стартапів, нових юридичних послуг і практик.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-19. Здійснювати консультаційний супровід розробки програми злиття і поглинання бізнес-організацій, оптимізації структури власності.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-20. Надавати професійні консультації з розв'язання питань міжнародного комерційного арбітражу та медіації, міжнародного економічного права та права ЄС, міжнародного конкурсного права.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.

	ресурсами.	
РНП-1. Охарактеризувати інноваційні концепції бізнес-консалтингу на основі сучасних методів та підходів соціально-економічних досліджень розвитку підприємницької діяльності.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-2. Розробляти інноваційні ринкові та продуктові стратегії бізнес-консалтингу.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-3. Визначати номенклатуру та асортимент послуг бізнес-консалтингу відповідно до сучасних вимог бізнесу.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-4. Розробляти консультаційні проекти інноваційного розвитку суб'єктів бізнес-консалтингу.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-8. Розробляти контракти з надання консалтингових послуг.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-11. Розробляти інноваційні методи та підходи консалтингового обслуговування бізнесу.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-13. Оцінювати ефективність моделей організації консультант-клієнтських відносин	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький,	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review,

у процесі консалтингового обслуговування бізнес-організацій.	евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-15. Систематизувати методичні засади консультаційного супроводу інвестиційно-інноваційних проектів клієнтських бізнес-організацій.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-16. Розробляти консультаційні проекти ресурсного забезпечення інноваційної діяльності клієнтських бізнес-організацій.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-25. Розробляти консультаційні проекти з питань транскордонного банкрутства, міжнародного комерційного арбітр	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.

3.15. Корпоративне право ЄС

Програмні результати навчання	Методи навчання	Форми оцінювання
РНП-25. Розробляти консультаційні проекти з питань транскордонного банкрутства, міжнародного комерційного арбітр	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-5. Досліджувати ринок фірми, сильні та слабкі сторони її конкурентної позиції у певних ринкових сегментах.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-6. Аналізувати ефективність менеджменту та маркетингу фірми, її кадрової та фінансової політики.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія,	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквіум, самооцінка студента за

	самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	питаннями для самоконтролю.
PHC-7. Організувати ефективні внутрішньофірмові відносини, застосовуючи сучасні форми співпраці учасників господарського процесу.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-8. Демонструвати здатність до практичного використання інноваційних методів і технологій стратегічного управління бізнесом.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквиум, самооцінка студента.
PHC-9. Прогнозувати інвестиційну поведінку бізнес-організацій національного та міжнародного рівня з метою забезпечення ефективної передінвестиційної підготовки та реалізації бізнес-проектів.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-10. Пропонувати бізнес-організації заходи, спрямовані на забезпечення її фінансової стійкості та незалежності, мінімізацію ризиків і витрат.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-11. Розробляти консультаційні проекти вдосконалення маркетингового комплексу бізнес-організації, виходу на нові ринки, просування нових продуктів та послуг.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-12. Здійснювати консалтинговий цикл, що охоплює етапи діагностики ринкової позиції бізнесу та його середовища, формулювання проблеми бізнесу та вибору оптимального варіанту її розв'язання, розробки та супроводу впровадження бізнес-	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.

організацією консультаційного проекту.		
PHC-14. Використовувати у професійній діяльності результати статистичних досліджень, економічної діагностики та аналітики для обґрунтування ефективних проектів та рекомендацій.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-15. Володіти сучасними методами підбору персоналу та створення ефективних кадрових структур.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-16. Забезпечувати проектування оптимальної моделі корпоративної бізнес-організації та її ефективну реалізацію.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-17. Ефективно сполучати підприємницьку та інтелектуальну складові процесу юридичного консультування в професійній практичній діяльності.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-18. Демонструвати здатність до створення юридичних стартапів, нових юридичних послуг і практик.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-19. Здійснювати консультаційний супровід розробки програми злиття і поглинання бізнес-організацій, оптимізації структури власності.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквиум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
PHC-20. Надавати професійні консультації з розв'язання питань міжнародного	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький,	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review,

комерційного арбітражу та медіації, міжнародного економічного права та права ЄС, міжнародного конкурсного права.	евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-1. Охарактеризувати інноваційні концепції бізнес-консалтингу на основі сучасних методів та підходів соціально-економічних досліджень розвитку підприємницької діяльності.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-2. Розробляти інноваційні ринкові та продуктові стратегії бізнес-консалтингу.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-3. Визначати номенклатуру та асортимент послуг бізнес-консалтингу відповідно до сучасних вимог бізнесу.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-4. Розробляти консультаційні проекти інноваційного розвитку суб'єктів бізнес-консалтингу.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-8. Розробляти контракти з надання консалтингових послуг.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-11. Розробляти інноваційні методи та підходи консалтингового обслуговування бізнесу.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.

РНП-13. Оцінювати ефективність моделей організації консультант-клієнтських відносин у процесі консалтингового обслуговування бізнес-організацій.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-17. Проаналізувати способи фінансування інвестиційно-інноваційних бізнес-проектів клієнтських організацій на основі результатів Due Diligence.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-18. Розробляти консультаційні проекти з фінансового планування, аналізу, експертизи та оцінки бізнесу.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-21. Розробляти консультаційні проекти з моделювання та прогнозування бізнес-процесів.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-23. Систематизувати методичні заходи консультування клієнтських бізнес-організацій з оформлення прав власності, отримання згоди Антимонопольного комітету та інших дозволів у процесі злиття та поглинання.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНП-24. Проаналізувати методичні заходи консультування суб'єктів господарювання з правових питань розвитку внутрішнього ринку ЄС, міжнародного економічного права, корпоративного права ЄС.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-2. Демонструвати здатність до обґрунтування інноваційних проектів	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький,	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review,

розвитку бізнес-організацій на національному, регіональному та міжнародному ринках.	евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	колоквіум самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-3. Здійснювати реструктуризацію продуктового портфелю бізнес-організацій відповідно до новітніх тенденцій розвитку національного й світового ринку.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.
РНС-4. Здійснювати вибір організаційних форм діяльності, оптимальних моделей їх інноваційного розвитку.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю
РНС-1. Застосовувати інструментарій інноваційних досліджень у процесі аналізу проблем функціонування та розвитку бізнес-організацій у період локальних та глобальних суспільних трансформацій.	логічний (аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення), проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	усне опитування, тестові завдання, підготовка реферату, peer review, колоквіум, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.

3.16. Транснаціональне банкрутство

Програмні результати навчання	Методи навчання	Форми оцінювання
РНП-9. Проаналізувати клієнтську базу бізнес-консалтингу.	дослідницький, пояснювальний, ілюстративний, обговорення навчального матеріалу, порівняння, узагальнення.	колоквіум, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, усний залік.
РНС-11. Розробляти консультаційні проекти вдосконалення маркетингового комплексу бізнес-організації, виходу на нові ринки, просування нових продуктів та послуг.	дослідницький, пояснювальний, ілюстративний, метод колективної дискусії, усний виклад, обговорення навчального матеріалу, аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, формування пізнавального інтересу.	колоквіум, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, усний залік.
РНС-2. Демонструвати здатність до обґрунтовування інноваційних проектів розвитку бізнес-організацій на національному, регіональному та міжнародному ринках.	обговорення навчального матеріалу, самостійна робота з підручником, дослідницький, пояснювальний, ілюстративний, метод колективної дискусії, усний виклад, обговорення навчального матеріалу, формування пізнавального інтересу.	колоквіум, усне експрес-опитування, усний залік.

PHC-3. Здійснювати реструктуризацію продуктового портфелю бізнес-організацій відповідно до новітніх тенденцій розвитку національного й світового ринку.	проблемний, дослідницький, логічний, обговорення навчального матеріалу, самостійна робота з навчально-методичними, практичними й інформаційними матеріалами, конспектом лекцій.	тестові завдання, розв'язання кейсів, колоквиум, усне експрес-опитування, усний залік.
PHC-4. Здійснювати вибір організаційних форм діяльності, оптимальних моделей їх інноваційного розвитку.	дослідницький, пояснювальний, метод «мозкового штурму», ілюстративний, метод колективної дискусії, усний виклад, обговорення навчального матеріалу, аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, формування пізнавального інтересу.	розв'язання практичних завдань, колоквиум, усне експрес-опитування, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
PHC-5. Досліджувати ринок фірми, сильні та слабкі сторони її конкурентної позиції у певних ринкових сегментах.	ситуаційний, дослідницький, пояснювальний, метод «мозкового штурму», ілюстративний, метод колективної дискусії, усний виклад, обговорення навчального матеріалу, аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, формування пізнавального інтересу.	колоквиум, аналіз кейсів, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
PHC-6. Аналізувати ефективність менеджменту та маркетингу фірми, її кадрової та фінансової політики.	пояснювальний, опрацювання аналітичних завдань, метод колективної дискусії, усний виклад, обговорення навчального матеріалу, аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, формування пізнавального інтересу.	самостійна робота з конспектом лекцій, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, самооцінка студента за питаннями для самоконтролю, усний залік.
PHC-7. Організовувати ефективні внутрішньофірмові відносини, застосовуючи сучасні форми співпраці учасників господарського процесу.	дослідницький, пояснювальний, ілюстративний, метод колективної дискусії, усний виклад, обговорення навчального матеріалу, аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, формування пізнавального інтересу.	колоквиум, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, усний залік.
PHC-8. Демонструвати здатність до практичного використання інноваційних методів і технологій стратегічного управління бізнесом.	дослідницький, пояснювальний, ілюстративний, метод колективної дискусії, усний виклад, обговорення навчального матеріалу, аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, формування пізнавального інтересу.	колоквиум, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, усний залік.
PHC-9. Прогнозувати інвестиційну поведінку бізнес-організацій національного та міжнародного рівня з метою забезпечення	дослідницький, пояснювальний, ілюстративний, метод колективної дискусії, усний виклад, обговорення навчального матеріалу, аналіз,	колоквиум, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, усний залік.

ефективної передінвестиційної підготовки та реалізації бізнес-проектів.	виділення головного, порівняння, узагальнення, формування пізнавального інтересу.	
РНС-10. Пропонувати бізнес-організації заходи, спрямовані на забезпечення її фінансової стійкості та незалежності, мінімізацію ризиків і витрат.	дослідницький, пояснювальний, ілюстративний, метод колективної дискусії, усний виклад, обговорення навчального матеріалу, аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, формування пізнавального інтересу.	колоквіум, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, усний залік.
РНС-12. Здійснювати консалтинговий цикл, що охоплює етапи діагностики ринкової позиції бізнесу та його середовища, формулювання проблеми бізнесу та вибору оптимального варіанту її розв'язання, розробки та супроводу впровадження бізнес-організацією консультаційного проекту.	дослідницький, пояснювальний, ілюстративний, метод колективної дискусії, усний виклад, обговорення навчального матеріалу, логічний, формування пізнавального інтересу.	колоквіум, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, усний залік.
РНП-8. Розробляти контракти з надання консалтингових послуг.	дослідницький, пояснювальний, ілюстративний, метод колективної дискусії, усний виклад, порівняння, узагальнення, формування пізнавального інтересу.	колоквіум, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, усний залік.
РНС-14. Використовувати у професійній діяльності результати статистичних досліджень, економічної діагностики та аналітики для обґрунтування ефективних проектів та рекомендацій.	евристичний, метод Сократа, пояснювальний, ілюстративний, метод колективної дискусії, усний виклад, обговорення навчального матеріалу, аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, формування пізнавального інтересу.	колоквіум, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, усний залік.
РНС-17. Ефективно сполучати підприємницьку та інтелектуальну складові процесу юридичного консультування в професійній практичній діяльності.	пошукові справи, пояснювальний, метод колективної дискусії, метод «мозкового штурму», усний виклад, обговорення навчального матеріалу, логічний, формування пізнавального інтересу.	письмове опитування, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, усний залік.
РНС-18. Демонструвати здатність до створення юридичних стартапів, нових юридичних послуг і практик.	дослідницький, пояснювальний, ілюстративний, метод колективної дискусії, усний виклад, обговорення навчального матеріалу, аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, формування пізнавального інтересу.	колоквіум, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, усний залік.
РНС-19. Здійснювати консультаційний	дослідницький, пояснювальний, ілюстративний,	колоквіум, розв'язання практичних

супровід розробки програми злиття і поглинання бізнес-організацій, оптимізації структури власності.	обговорення навчального матеріалу, аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, формування пізнавального інтересу.	завдань, усне експрес-опитування, усний залік.
РНС-20. Надавати професійні консультації з розв'язання питань міжнародного комерційного арбітражу та медіації, міжнародного економічного права та права ЄС, міжнародного конкурсного права.	дослідницький, пояснювальний, ілюстративний, метод колективної дискусії, усний виклад, обговорення навчального матеріалу, аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, формування пізнавального інтересу.	колоквіум, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, усний залік.
РНП-1. Охарактеризувати інноваційні концепції бізнес-консалтингу на основі сучасних методів та підходів соціально-економічних досліджень розвитку підприємницької діяльності.	дослідницький, пояснювальний, ілюстративний, метод колективної дискусії, усний виклад, обговорення навчального матеріалу, аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, формування пізнавального інтересу.	колоквіум, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, усний залік.
РНП-2. Розробляти інноваційні ринкові та продуктові стратегії бізнес-консалтингу.	дослідницький, пояснювальний, ілюстративний, обговорення навчального матеріалу, аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, формування пізнавального інтересу.	колоквіум, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, усний залік.
РНП-4. Розробляти консультаційні проекти інноваційного розвитку суб'єктів бізнес-консалтингу.	логічний, дослідницький, пояснювальний, ілюстративний, метод колективної дискусії, усний виклад, обговорення навчального матеріалу, формування пізнавального інтересу.	колоквіум, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, усний залік.
РНП-6. Проаналізувати витрати та доходи консалтингової діяльності.	дослідницький, пояснювальний, ілюстративний, метод колективної дискусії, усний виклад, обговорення навчального матеріалу, аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, формування пізнавального інтересу.	колоквіум, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, усний залік.
РНС-1. Застосовувати інструментарій інноваційних досліджень у процесі аналізу проблем функціонування та розвитку бізнес-організацій у період локальних та глобальних суспільних трансформацій.	дослідницький, пояснювальний, ілюстративний, метод колективної дискусії, усний виклад, обговорення навчального матеріалу, аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, формування пізнавального інтересу.	колоквіум, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, усний залік.
РНП-10. Оцінювати ефективність консультацій та консультаційних проектів з	пояснювальний, ілюстративний, метод колективної дискусії, усний виклад, аналіз, виділення головного,	колоквіум, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, усний

розв'язання проблем клієнтських бізнес-організацій.	порівняння, узагальнення, формування пізнавального інтересу.	залік.
РНП-11. Розробляти інноваційні методи та підходи консалтингового обслуговування бізнесу.	дослідницький, пояснювальний, ілюстративний, метод колективної дискусії, усний виклад, обговорення навчального матеріалу, аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, формування пізнавального інтересу.	колоквіум, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, усний залік.
РНП-13. Оцінювати ефективність моделей організації консультант-клієнтських відносин у процесі консалтингового обслуговування бізнес-організацій.	дослідницький, пояснювальний, ілюстративний, метод колективної дискусії, усний виклад, обговорення навчального матеріалу, порівняння, узагальнення.	колоквіум, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, усний залік.
РНП-14. Розробляти інноваційні консультаційні проекти з питань стратегічного планування та програмування діяльності клієнтських бізнес-організацій.	дослідницький, пояснювальний, обговорення навчального матеріалу, аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, формування пізнавального інтересу.	колоквіум, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, усний залік.
РНП-15. Систематизувати методичні засади консультаційного супроводу інвестиційно-інноваційних проектів клієнтських бізнес-організацій.	логічний, дослідницький, пояснювальний, усний виклад, обговорення навчального матеріалу, формування пізнавального інтересу.	колоквіум, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, усний залік.
РНП-16. Розробляти консультаційні проекти ресурсного забезпечення інноваційної діяльності клієнтських бізнес-організацій.	дослідницький, пояснювальний, ілюстративний, обговорення навчального матеріалу, аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, формування пізнавального інтересу.	колоквіум, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, усний залік.
РНП-17. Проаналізувати способи фінансування інвестиційно-інноваційних бізнес-проектів клієнтських організацій на основі результатів Due Diligence.	дослідницький, пояснювальний, обговорення навчального матеріалу, аналіз, порівняння, узагальнення, формування пізнавального інтересу.	колоквіум, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, усний залік.
РНП-19. Оцінювати ефективність заходів та методів консультаційного супроводу виходу клієнтської бізнес-організації на нові ринки та ринкові сегменти продуктів та послуг.	дослідницький, пояснювальний, ілюстративний, метод колективної дискусії, усний виклад, обговорення навчального матеріалу, аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, формування пізнавального інтересу.	колоквіум, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, усний залік.
РНП-22. Проаналізувати ефективність	дослідницький, пояснювальний, ілюстративний,	колоквіум, розв'язання практичних

консалтингових послуг з розроблення та впровадження оптимальних схем фінансування, реалізації, експертизи та корегування моделей бізнес-проектів.	метод колективної дискусії, усний виклад, обговорення навчального матеріалу, аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, формування пізнавального інтересу.	завдань, усне експрес-опитування, усний залік.
РНП-23. Систематизувати методичні заходи консультування клієнтських бізнес-організацій з оформлення прав власності, отримання згоди Антимонопольного комітету та інших дозволів у процесі злиття та поглинання.	дослідницький, пояснювальний, ілюстративний, метод колективної дискусії, усний виклад, обговорення навчального матеріалу, аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, формування пізнавального інтересу.	колоквіум, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, усний залік.
РНП-24. Проаналізувати методичні заходи консультування суб'єктів господарювання з правових питань розвитку внутрішнього ринку ЄС, міжнародного економічного права, корпоративного права ЄС.	дослідницький, пояснювальний, ілюстративний, метод колективної дискусії, усний виклад, обговорення навчального матеріалу, аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, формування пізнавального інтересу.	колоквіум, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, усний залік.
РНП-25. Розробляти консультаційні проекти з питань транскордонного банкрутства, міжнародного комерційного арбітр	дослідницький, пояснювальний, ілюстративний, метод колективної дискусії, усний виклад, обговорення навчального матеріалу, аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, формування пізнавального інтересу.	колоквіум, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, усний залік.

3.17. Міжнародний комерційний арбітраж та медіація

Програмні результати навчання	Методи навчання	Форми оцінювання
РНС-1. Застосовувати інструментарій інноваційних досліджень у процесі аналізу проблем функціонування та розвитку бізнес-організацій у період локальних та глобальних суспільних трансформацій.	дослідницький, пояснювальний, ілюстративний, метод колективної дискусії, усний виклад, обговорення навчального матеріалу, аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, формування пізнавального інтересу.	колоквіум, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, усний залік.
РНС-7. Організувати ефективні внутрішньофірмові відносини, застосовуючи сучасні форми співпраці учасників господарського процесу.	евристичний, метод Сократа, пояснювальний, ілюстративний, метод колективної дискусії, усний виклад, обговорення навчального матеріалу, аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, формування пізнавального інтересу.	колоквіум, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, усний залік.
РНС-10. Пропонувати бізнес-організації	дослідницький, пояснювальний, ілюстративний,	колоквіум, розв'язання практичних

заходи, спрямовані на забезпечення її фінансової стійкості та незалежності, мінімізацію ризиків і витрат.	усний виклад, обговорення навчального матеріалу, виділення головного, порівняння, узагальнення, формування пізнавального інтересу.	завдань, усне експрес-опитування, усний залік.
РНС-11. Розробляти консультаційні проекти вдосконалення маркетингового комплексу бізнес-організації, виходу на нові ринки, просування нових продуктів та послуг.	пояснювальний, ілюстративний, метод колективної дискусії, усний виклад, аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, формування пізнавального інтересу.	колоквіум, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, усний залік.
РНС-13. Демонструвати здатність до здійснення функцій публік рілейшнз та ефективних комунікацій.	дослідницький, пояснювальний, ілюстративний, метод колективної дискусії, усний виклад, обговорення навчального матеріалу, логічний, формування пізнавального інтересу.	колоквіум, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, усний залік.
РНС-14. Використовувати у професійній діяльності результати статистичних досліджень, економічної діагностики та аналітики для обґрунтування ефективних проектів та рекомендацій.	пошукові вправи, пояснювальний, метод колективної дискусії, метод «мозкового штурму», усний виклад, обговорення навчального матеріалу, логічний, формування пізнавального інтересу.	письмове опитування, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, усний залік.
РНС-17. Ефективно сполучати підприємницьку та інтелектуальну складові процесу юридичного консультування в професійній практичній діяльності.	дослідницький, ілюстративний, метод колективної дискусії, усний виклад, обговорення навчального матеріалу, аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, формування пізнавального інтересу.	колоквіум, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, усний залік.
РНС-20. Надавати професійні консультації з розв'язання питань міжнародного комерційного арбітражу та медіації, міжнародного економічного права та права ЄС, міжнародного конкурсного права.	дослідницький, пояснювальний, ілюстративний, метод колективної дискусії, усний виклад, обговорення навчального матеріалу, аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, формування пізнавального інтересу.	колоквіум, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, усний залік.
РНП-3. Визначати номенклатуру та асортимент послуг бізнес-консалтингу відповідно до сучасних вимог бізнесу.	дослідницький, пояснювальний, ілюстративний, метод колективної дискусії, усний виклад, обговорення навчального матеріалу, аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, формування пізнавального інтересу.	колоквіум, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, усний залік.
РНП-4. Розробляти консультаційні проекти інноваційного розвитку суб'єктів бізнес-консалтингу.	логічний, дослідницький, пояснювальний, ілюстративний, метод колективної дискусії, усний виклад, обговорення навчального матеріалу,	колоквіум, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, усний залік.

	формування пізнавального інтересу.	
РНП-9. Проаналізувати клієнтську базу бізнес-консалтингу.	дослідницький, пояснювальний, ілюстративний, обговорення навчального матеріалу, порівняння, узагальнення.	колоквіум, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, усний залік.
РНП-10. Оцінювати ефективність консультацій та консультаційних проектів з розв'язання проблем клієнтських бізнес-організацій.	пояснювальний, ілюстративний, метод колективної дискусії, усний виклад, аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, формування пізнавального інтересу.	колоквіум, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, усний залік.
РНП-12. Організувати бізнес-консультації он-лайн.	дослідницький, пояснювальний, ілюстративний, метод колективної дискусії, усний виклад, обговорення навчального матеріалу, аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, формування пізнавального інтересу.	колоквіум, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, усний залік.
РНП-18. Розробляти консультаційні проекти з фінансового планування, аналізу, експертизи та оцінки бізнесу.	дослідницький, пояснювальний, ілюстративний, обговорення навчального матеріалу, порівняння, узагальнення.	колоквіум, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, усний залік.
РНП-24. Проаналізувати методичні заходи консультації суб'єктів господарювання з правових питань розвитку внутрішнього ринку ЄС, міжнародного економічного права, корпоративного права ЄС.	дослідницький, пояснювальний, ілюстративний, метод колективної дискусії, усний виклад, обговорення навчального матеріалу, аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, формування пізнавального інтересу.	колоквіум, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, усний залік.
РНП-25. Розробляти консультаційні проекти з питань транскордонного банкрутства, міжнародного комерційного арбітр	дослідницький, пояснювальний, ілюстративний, метод колективної дискусії, усний виклад, обговорення навчального матеріалу, аналіз, виділення головного, порівняння, узагальнення, формування пізнавального інтересу.	колоквіум, розв'язання практичних завдань, усне експрес-опитування, усний залік.
Практична підготовка		
Програмні результати навчання	Методи навчання	Форми оцінювання
РНП-3. Визначати номенклатуру та асортимент послуг бізнес-консалтингу відповідно до сучасних вимог бізнесу.	логічний, проблемно-пошуковий, кейс-метод, самостійна робота із звітністю підприємства, нормативно-правовими документами, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист звіту про проходження практичної підготовки.
РНС-20. Надавати професійні консультації з	логічний, проблемно-пошуковий, кейс-метод,	захист звіту про проходження

розв'язання питань міжнародного комерційного арбітражу та медіації, міжнародного економічного права та права ЄС, міжнародного конкурсного права.	самостійна робота із звітністю підприємства, нормативно-правовими документами, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	практичної підготовки.
PHC-2. Демонструвати здатність до обґрунтування інноваційних проєктів розвитку бізнес-організацій на національному, регіональному та міжнародному ринках.	логічний, дослідницький, моделювання бізнес-ситуацій, пояснювально-ілюстративний, презентація бізнес-проєкту або його елементів, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист звіту про проходження практичної підготовки.
PHC-3. Здійснювати реструктуризацію продуктового портфеля бізнес-організацій відповідно до новітніх тенденцій розвитку національного й світового ринку.	логічний, дослідницький, пояснювально-ілюстративний, підготовка аналітичних матеріалів, самостійна робота з нормативно-правовими джерелами, Інтернет-ресурсами.	захист звіту про проходження практичної підготовки.
PHC-4. Здійснювати вибір організаційних форм діяльності, оптимальних моделей їх інноваційного розвитку.	логічний, проблемний, ситуаційний, підготовка аналітичних матеріалів, презентація, самостійна робота з нормативно-правовими джерелами, Інтернет-ресурсами.	захист звіту про проходження практичної підготовки.
PHC-5. Досліджувати ринок фірми, сильні та слабкі сторони її конкурентної позиції у певних ринкових сегментах.	логічний, проблемний, моделювання бізнес-ситуацій, опрацювання результатів маркетингових досліджень, аналітичних і статистичних матеріалів, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист звіту про проходження практичної підготовки.
PHC-6. Аналізувати ефективність менеджменту та маркетингу фірми, її кадрової та фінансової політики.	логічний, проблемний, дослідницький, евристичний, розробка і презентація інноваційного бізнес-проєкту, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист звіту про проходження практичної підготовки.
PHC-7. Організувати ефективні внутрішньофірмові відносини, застосовуючи сучасні форми співпраці учасників господарського процесу.	логічний, проблемний, дослідницький, ситуаційний, самостійна робота із звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист звіту про проходження практичної підготовки.
PHC-8. Демонструвати здатність до практичного використання інноваційних методів і технологій стратегічного управління	логічний, проблемний, опрацювання аналітичних і статистичних матеріалів, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист звіту про проходження практичної підготовки.

бізнесом.		
РНС-9. Прогнозувати інвестиційну поведінку бізнес-організацій національного та міжнародного рівня з метою забезпечення ефективної передінвестиційної підготовки та реалізації бізнес-проектів.	логічний, проблемний, дослідницький, ситуаційний, самостійна робота з фінансовою та статистичною звітністю підприємства, виконання аналітичних завдань.	захист звіту про проходження практичної підготовки.
РНС-10. Пропонувати бізнес-організації заходи, спрямовані на забезпечення її фінансової стійкості та незалежності, мінімізацію ризиків і витрат.	логічний, проблемний, самостійна робота з фінансовою та статистичною звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист звіту про проходження практичної підготовки.
РНС-12. Здійснювати консалтинговий цикл, що охоплює етапи діагностики ринкової позиції бізнесу та його середовища, формулювання проблеми бізнесу та вибору оптимального варіанту її розв'язання, розробки та супроводу впровадження бізнес-організацією консультаційного проекту.	логічний, проблемний, кейс-метод, опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота із звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист звіту про проходження практичної підготовки.
РНП-2. Розробляти інноваційні ринкові та продуктові стратегії бізнес-консалтингу.	логічний, проблемний, ситуаційний, самостійна робота із звітністю підприємства, нормативно-правовими документами, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист звіту про проходження практичної підготовки.
РНС-13. Демонструвати здатність до здійснення функцій паблік рілейшнз та ефективних комунікацій.	логічний, проблемний, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист звіту про проходження практичної підготовки.
РНС-14. Використовувати у професійній діяльності результати статистичних досліджень, економічної діагностики та аналітики для обґрунтування ефективних проектів та рекомендацій.	логічний, проблемно-пошуковий, моделювання ринкових ситуацій, самостійна робота із статистичною звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист звіту про проходження практичної підготовки.
РНС-15. Володіти сучасними методами підбору персоналу та створення ефективних кадрових структур.	логічний, проблемно-пошуковий, моделювання ринкових ситуацій, самостійна робота із статистичною звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист звіту про проходження практичної підготовки.

PHC-16. Забезпечувати проектування оптимальної моделі корпоративної бізнес-організації та її ефективну реалізацію.	логічний, проблемний, дослідницький, самостійна робота з нормативно-правовими документами, звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист звіту про проходження практичної підготовки.
PHC-17. Ефективно сполучати підприємницьку та інтелектуальну складові процесу юридичного консультування в професійній практичній діяльності.	логічний, проблемно-пошуковий, кейс-метод, самостійна робота із звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист звіту про проходження практичної підготовки.
PHC-18. Демонструвати здатність до створення юридичних стартапів, нових юридичних послуг і практик.	логічний, проблемний, кейс-метод, опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота із звітністю підприємства, нормативно-правовими документами, статистикою юридичних інновацій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист звіту про проходження практичної підготовки.
PHC-19. Здійснювати консультаційний супровід розробки програми злиття і поглинання бізнес-організацій, оптимізації структури власності.	логічний, проблемний, ситуаційний, самостійна робота з фінансовою та статистичною звітністю підприємства, нормативно-правовими документами, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист звіту про проходження практичної підготовки.
RHP-1. Охарактеризувати інноваційні концепції бізнес-консалтингу на основі сучасних методів та підходів соціально-економічних досліджень розвитку підприємницької діяльності.	логічний, проблемний, дослідницький, опрацювання аналітичних завдань, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист звіту про проходження практичної підготовки.
PHC-11. Розробляти консультаційні проекти вдосконалення маркетингового комплексу бізнес-організації, виходу на нові ринки, просування нових продуктів та послуг.	логічний, проблемно-пошуковий, кейс-метод, проведення маркетингових досліджень, моделювання ринкових ситуацій, самостійна робота із звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист звіту про проходження практичної підготовки.
PHC-1. Застосовувати інструментарій інноваційних досліджень у процесі аналізу проблем функціонування та розвитку бізнес-організацій у період локальних та глобальних суспільних трансформацій.	логічний, дослідницький, опрацювання аналітичних матеріалів, самостійна робота з науковими та нормативно-правовими джерелами, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист звіту про проходження практичної підготовки.
RHP-5. Організувати працю консультантів	логічний, метод евристичних питань, кейс-метод,	захист звіту про проходження

та її оплати на основі принципів системи білінгу.	самостійна робота із звітністю підприємства, нормативно-правовими документами, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	практичної підготовки.
РНП-24. Проаналізувати методичні заходи консультування суб'єктів господарювання з правових питань розвитку внутрішнього ринку ЄС, міжнародного економічного права, корпоративного права ЄС.	логічний, проблемний, підготовка аналітичних матеріалів із питань міжнародних економічних відносин, самостійна робота із звітністю підприємства, нормативно-правовими документами, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист звіту про проходження практичної підготовки.
РНП-6. Проаналізувати витрати та доходи консалтингової діяльності.	логічний, проблемний, підготовка експертних висновків із проблемних питань, самостійна робота з фінансовою та статистичною звітністю підприємства, нормативно-правовими документами, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист звіту про проходження практичної підготовки.
РНП-7. Систематизувати головні підходи до ціноутворення в сфері бізнес-консалтингу.	логічний, проблемно-пошуковий, кейс-метод, самостійна робота із звітністю підприємства, нормативно-правовими документами, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист звіту про проходження практичної підготовки.
РНП-8. Розробляти контракти з надання консалтингових послуг.	логічний, самостійна робота з нормативно-правовими документами, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист звіту про проходження практичної підготовки.
РНП-9. Проаналізувати клієнтську базу бізнес-консалтингу.	логічний, проблемно-пошуковий, кейс-метод, підготовка експертних висновків із проблемних питань, самостійна робота із звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист звіту про проходження практичної підготовки.
РНП-10. Оцінювати ефективність консультацій та консультаційних проектів з розв'язання проблем клієнтських бізнес-організацій.	логічний, проблемний, підготовка експертних висновків із проблемних питань, самостійна робота із звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист звіту про проходження практичної підготовки.
РНП-11. Розробляти інноваційні методи та підходи консалтингового обслуговування бізнесу.	логічний, проблемно-пошуковий, кейс-метод, самостійна робота із звітністю підприємства, нормативно-правовими документами, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист звіту про проходження практичної підготовки.
РНП-12. Організувати бізнес-	логічний, моделювання та аналіз ситуацій,	захист звіту про проходження

консультування онлайн.	самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	практичної підготовки.
РНП-13. Оцінювати ефективність моделей організації консультант-клієнтських відносин у процесі консалтингового обслуговування бізнес-організацій.	логічний, кейс-метод, підготовка експертних висновків із проблемних питань, самостійна робота із звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист звіту про проходження практичної підготовки.
РНП-14. Розробляти інноваційні консультаційні проекти з питань стратегічного планування та програмування діяльності клієнтських бізнес-організацій.	логічний, проблемний, підготовка експертних висновків із проблемних питань, самостійна робота із звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист звіту про проходження практичної підготовки.
РНП-15. Систематизувати методичні засади консультаційного супроводу інвестиційно-інноваційних проектів клієнтських бізнес-організацій.	логічний, проблемно-пошуковий, кейс-метод, самостійна робота із звітністю підприємства, нормативно-правовими документами, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист звіту про проходження практичної підготовки.
РНП-16. Розробляти консультаційні проекти ресурсного забезпечення інноваційної діяльності клієнтських бізнес-організацій.	навчання: логічний, евристичний, моделювання та аналіз ситуацій, розробка бізнес-проектів, Facebook тренінг, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист звіту про проходження практичної підготовки.
РНП-17. Проаналізувати способи фінансування інвестиційно-інноваційних бізнес-проектів клієнтських організацій на основі результатів Due Diligence.	логічний, кейс-метод, підготовка експертних висновків із проблемних питань, самостійна робота з фінансовою звітністю підприємства, нормативно-правовими документами, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист звіту про проходження практичної підготовки.
РНП-18. Розробляти консультаційні проекти з фінансового планування, аналізу, експертизи та оцінки бізнесу.	логічний, кейс-метод, підготовка експертних висновків із фінансових питань, самостійна робота з фінансовою звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист звіту про проходження практичної підготовки.
РНП-19. Оцінювати ефективність заходів та методів консультаційного супроводу виходу клієнтської бізнес-організації на нові ринки та ринкові сегменти продуктів та послуг.	логічний, проблемний, моделювання та аналіз ситуацій, підготовка експертних висновків із проблемних питань, самостійна робота із звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист звіту про проходження практичної підготовки.
РНП-20. Систематизувати результати	логічний, проблемно-пошуковий, дослідницький,	захист звіту про проходження

дослідження діяльності клієнтських бізнес-організацій на основі методів портфельного аналізу, SWOT-аналізу, матриць Бостонської консультативної групи, McKinsey, ADL.	кейс-метод, самостійна робота із звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	практичної підготовки.
РНП-21. Розробляти консультаційні проекти з моделювання та прогнозування бізнес-процесів.	логічний, евристичний, моделювання та аналіз ситуацій, розробка бізнес-проектів, Facebook тренінг, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист звіту про проходження практичної підготовки.
РНП-22. Проаналізувати ефективність консалтингових послуг з розроблення та впровадження оптимальних схем фінансування, реалізації, експертизи та корегування моделей бізнес-проектів.	логічний, кейс-метод, підготовка експертних висновків із проблемних питань, самостійна робота з фінансовою звітністю підприємства, нормативно-правовими документами, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист звіту про проходження практичної підготовки.
РНП-23. Систематизувати методичні заходи консультування клієнтських бізнес-організацій з оформлення прав власності, отримання згоди Антимонопольного комітету та інших дозволів у процесі злиття та поглинання.	логічний, підготовка експертних висновків із проблемних питань, самостійна робота із звітністю підприємства нормативно-правовими документами, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист звіту про проходження практичної підготовки.
РНП-4. Розробляти консультаційні проекти інноваційного розвитку суб'єктів бізнес-консалтингу.	логічний, проблемний, ситуаційний, самостійна робота зі статистикою інновацій, звітністю підприємства, нормативно-правовими документами, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист звіту про проходження практичної підготовки.
РНП-25. Розробляти консультаційні проекти з питань транскордонного банкрутства, міжнародного комерційного арбітражу та медіації.	логічний, кейс-метод, підготовка аналітичних матеріалів із питань міжнародних економічних відносин, самостійна робота із звітністю підприємства, нормативно-правовими документами, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист звіту про проходження практичної підготовки.
Комплексний іспит		
Програмні результати навчання	Методи навчання	Форми оцінювання
РНП-25. Розробляти консультаційні проекти з питань транскордонного банкрутства, міжнародного комерційного арбітр	логічний, дослідницький, аналіз аналітичних матеріалів із питань міжнародних економічних відносин, кейс-метод, практика з майбутньої	іспит.

	професії, самостійна робота з нормативно-правовими документами, підручником і конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	
РНП-5. Організувати працю консультантів та її оплату на основі принципів системи білінгу.	логічний, проблемний, дослідницький, ситуаційний, практика з майбутньої професії, самостійна робота з нормативно-правовими документами, підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	іспит.
РНС-20. Надавати професійні консультації з розв'язання питань міжнародного комерційного арбітражу та медіації, міжнародного економічного права та права ЄС, міжнародного конкурсного права.	логічний, дослідницький, практика з майбутньої професії, самостійна робота з нормативно-правовими джерелами.	іспит.
РНС-1. Застосовувати інструментарій інноваційних досліджень у процесі аналізу проблем функціонування та розвитку бізнес-організацій у період локальних та глобальних суспільних трансформацій.	логічний, проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, Facebook лекторіум, Facebook тренінг, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	іспит.
РНС-16. Забезпечувати проектування оптимальної моделі корпоративної бізнес-організації та її ефективну реалізацію.	логічний, проблемний, моделювання та аналіз ситуаційних завдань, метод проектів, практика з майбутньої професії, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	іспит.
РНС-15. Володіти сучасними методами підбору персоналу та створення ефективних кадрових структур.	логічний, дослідницький, ситуаційний, практика з майбутньої професії, самостійна робота з підручниками, навчальними, посібниками, конспектом, Інтернет-ресурсами, нормативно-правовими джерелами.	іспит.
РНС-14. Використовувати у професійній діяльності результати статистичних досліджень, економічної діагностики та аналітики для обґрунтування ефективних проектів та рекомендацій.	логічний, проблемний, дослідницький, ситуаційний, метод «мозкового штурму», практика з майбутньої професії, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	іспит.

PHC-13. Демонструвати здатність до здійснення функцій паблік рілейшнз та ефективних комунікацій.	логічний, проблемний, практика з майбутньої професії, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	іспит.
PHC-12. Здійснювати консалтинговий цикл, що охоплює етапи діагностики ринкової позиції бізнесу та його середовища, формулювання проблеми бізнесу та вибору оптимального варіанту її розв'язання, розробки та супроводу впровадження бізнес-організацією консультаційного проекту.	логічний, проблемний, кейс-метод, опрацювання аналітичних завдань, практика з майбутньої професії, самостійна робота з підручником і конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	іспит.
PHC-11. Розробляти консультаційні проекти вдосконалення маркетингового комплексу бізнес-організації, виходу на нові ринки, просування нових продуктів та послуг.	логічний, проблемний, пошукові справи, евристичний, кейс-метод, опрацювання аналітичних завдань, метод проектів, практика з майбутньої професії, самостійна робота з підручником і конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	іспит.
PHC-10. Пропонувати бізнес-організації заходи, спрямовані на забезпечення її фінансової стійкості та незалежності, мінімізацію ризиків і витрат.	логічний, проблемний, рольова гра, метод «мозкового штурму», практика з майбутньої професії, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	іспит.
PHC-9. Прогнозувати інвестиційну поведінку бізнес-організацій національного та міжнародного рівня з метою забезпечення ефективної передінвестиційної підготовки та реалізації бізнес-проектів.	логічний, проблемний, ситуаційний, дослідницький, «мозковий штурм», опрацювання аналітичних завдань, практика з майбутньої професії, самостійна робота з фінансовою та статистичною звітністю підприємства, підручниками, навчальними посібниками, конспектом лекцій.	іспит.
PHC-8. Демонструвати здатність до практичного використання інноваційних методів і технологій стратегічного управління бізнесом.	логічний, проблемний, дослідницький, евристичний, опрацювання аналітичних завдань, практика з майбутньої професії, самостійна робота з конспектом, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	іспит.
PHC-7. Організовувати ефективні	логічний, проблемний, ситуаційний, практика з	іспит.

внутрішньофірмові відносини, застосовуючи сучасні форми співпраці учасників господарського процесу.	майбутньої професії, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	
РНС-6. Аналізувати ефективність менеджменту та маркетингу фірми, її кадрової та фінансової політики.	логічний, проблемний, дослідницький, евристичний, пояснювально-ілюстративний, практика з майбутньої професії, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	іспит.
РНС-5. Досліджувати ринок фірми, сильні та слабкі сторони її конкурентної позиції у певних ринкових сегментах.	логічний, проблемний, моделювання та аналіз ситуаційних завдань, опрацювання аналітичних завдань, кейс-метод, практика з майбутньої професії, самостійна робота з конспектом, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	іспит.
РНС-4. Здійснювати вибір організаційних форм діяльності, оптимальних моделей їх інноваційного розвитку.	логічний, дослідницький, опрацювання аналітичних завдань, практика з майбутньої професії, самостійна робота з підручником, навчальними посібниками, конспектом лекцій, нормативно-правовими джерелами, Інтернет-ресурсами.	іспит.
РНС-3. Здійснювати реструктуризацію продуктового портфеля бізнес-організацій відповідно до новітніх тенденцій розвитку національного й світового ринку.	логічний, ситуаційний, дослідницький, пояснювально-ілюстративний, опрацювання аналітичних завдань, практика з майбутньої професії, самостійна робота з підручником, навчальними посібниками, конспектом лекцій, нормативно-правовими джерелами, Інтернет-ресурсами.	іспит.
РНС-2. Демонструвати здатність до обґрунтування інноваційних проєктів розвитку бізнес-організацій на національному, регіональному та міжнародному ринках.	логічний, проблемний, дослідницький, евристичний, моделювання та аналіз ситуацій, пояснювально-ілюстративний, метод проєктів, практика з майбутньої професії, самостійна робота з підручником, конспектом, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	іспит.
РНП-1. Охарактеризувати інноваційні концепції бізнес-консалтингу на основі сучасних методів та підходів соціально-	логічний, проблемний, дослідницький, метод Сократа, моделювання та аналіз ситуаційних завдань, практика з майбутньої професії, самостійна	іспит.

економічних досліджень розвитку підприємницької діяльності.	робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	
РНП-13. Оцінювати ефективність моделей організації консультант-клієнтських відносин у процесі консалтингового обслуговування бізнес-організацій.	логічний, проблемний, практика з майбутньої професії, самостійна робота з нормативно-правовими документами, підручником і конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	іспит.
РНП-15. Систематизувати методичні засади консультаційного супроводу інвестиційно-інноваційних проектів клієнтських бізнес-організацій.	логічний, проблемний, дослідницький, Facebook лекторіум, Facebook тренінг, практика з майбутньої професії, самостійна робота з нормативно-правовими документами, підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	іспит.
РНП-14. Розробляти інноваційні консультаційні проекти з питань стратегічного планування та програмування діяльності клієнтських бізнес-організацій.	логічний, дослідницький, аналіз експертних висновків, метод евристичних питань, практика з майбутньої професії, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	іспит
РНП-23. Систематизувати методичні заходи консультування клієнтських бізнес-організацій з оформлення прав власності, отримання згоди Антимонопольного комітету та інших дозволів у процесі злиття та поглинання.	логічний, дослідницький, аналіз експертних висновків, метод евристичних питань, практика з майбутньої професії, самостійна робота з нормативно-правовими документами, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	іспит.
РНП-3. Визначати номенклатуру та асортимент послуг бізнес-консалтингу відповідно до сучасних вимог бізнесу.	логічний, проблемний, кейс-метод, опрацювання аналітичних завдань, практика з майбутньої професії, самостійна робота з підручником і конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	іспит.
РНП-22. Проаналізувати ефективність консалтингових послуг з розроблення та впровадження оптимальних схем фінансування, реалізації, експертизи та корегування моделей бізнес-проектів.	логічний, дослідницький, кейс-метод, практика з майбутньої професії, самостійна робота з нормативно-правовими документами, підручником і конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	іспит.
РНП-21. Розробляти консультаційні проекти з моделювання та прогнозування бізнес-	логічний, моделювання та аналіз ситуацій, дослідницький, евристичний, практика з майбутньої	іспит.

процесів.	професії, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	
РНП-20. Систематизувати результати дослідження діяльності клієнтських бізнес-організацій на основі методів портфельного аналізу, SWOT-аналізу, матриць Бостонської консультативної групи, McKinsey, ADL.	логічний, проблемний, дослідницький, Facebook лекторіум, Facebook тренінг, практика з майбутньої професії, самостійна робота з нормативно-правовими документами, підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	іспит.
РНП-19. Оцінювати ефективність заходів та методів консультаційного супроводу виходу клієнтської бізнес-організації на нові ринки та ринкові сегменти продуктів та послуг.	логічний, проблемний, дослідницький, Facebook лекторіум, Facebook тренінг, практика з майбутньої професії, самостійна робота з нормативно-правовими документами, підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	іспит.
РНП-18. Розробляти консультаційні проекти з фінансового планування, аналізу, експертизи та оцінки бізнесу.	логічний, дослідницький, аналіз експертних висновків, метод евристичних питань, практика з майбутньої професії, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	іспит.
РНП-17. Проаналізувати способи фінансування інвестиційно-інноваційних бізнес-проектів клієнтських організацій на основі результатів Due Diligence.	логічний, дослідницький, кейс-метод, практика з майбутньої професії, самостійна робота з нормативно-правовими документами, підручником і конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	іспит.
РНП-16. Розробляти консультаційні проекти ресурсного забезпечення інноваційної діяльності клієнтських бізнес-організацій.	логічний, моделювання та аналіз ситуацій, дослідницький, евристичний, практика з майбутньої професії, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	іспит.
РНС-17. Ефективно сполучати підприємницьку та інтелектуальну складові процесу юридичного консультування в професійній практичній діяльності.	логічний, проблемний, кейс-метод, опрацювання аналітичних завдань, практика з майбутньої професії, самостійна робота з підручником і конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	іспит.
РНП-2. Розробляти інноваційні ринкові та продуктові стратегії бізнес-консалтингу.	логічний, дослідницький, проблемний, моделювання та аналіз ситуаційних завдань, практика з майбутньої професії, самостійна робота з підручником,	іспит.

	конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	
РНП-24. Проаналізувати методичні заходи консультування суб'єктів господарювання з правових питань розвитку внутрішнього ринку ЄС, міжнародного економічного права, корпоративного права ЄС.	логічний, проблемний, дослідницький, самостійна робота з нормативно-правовими документами, підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	іспит.
РНП-12. Організувати бізнес-консультування онлайн.	логічний, моделювання та аналіз ситуацій, практика з майбутньої професії, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	іспит.
РНП-11. Розробляти інноваційні методи та підходи консалтингового обслуговування бізнесу.	логічний, дослідницький, метод евристичних питань, Facebook лекторіум, Facebook тренінг, практика з майбутньої професії, самостійна робота з нормативно-правовими джерелами.	іспит.
РНП-10. Оцінювати ефективність консультацій та консультаційних проектів з розв'язання проблем клієнтських бізнес-організацій.	логічний, проблемний, дослідницький, практика з майбутньої професії, самостійна робота з нормативно-правовими документами, підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	іспит.
РНП-9. Проаналізувати клієнтську базу бізнес-консалтингу.	логічний, дослідницький, практика з майбутньої професії, самостійна робота з інформаційними та Інтернет-ресурсами.	іспит.
РНП-8. Розробляти контракти з надання консалтингових послуг.	логічний, практика з майбутньої професії, самостійна робота з нормативно-правовими документами, підручником і конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	іспит.
РНП-7. Систематизувати головні підходи до ціноутворення в сфері бізнес-консалтингу.	логічний, проблемний, моделювання та аналіз ситуацій, практика з майбутньої професії, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	іспит.
РНП-6. Проаналізувати витрати та доходи консалтингової діяльності.	логічний, дослідницький, практика з майбутньої професії, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, нормативно-правовими	іспит.

	джерелами.	
РНП-4. Розробляти консультаційні проекти інноваційного розвитку суб'єктів бізнес-консалтингу.	логічний, проблемний, дослідницький, ситуаційний, практика з майбутньої професії, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	іспит.
РНС-18. Демонструвати здатність до створення юридичних стартапів, нових юридичних послуг і практик.	логічний, проблемний, дослідницький, ситуаційний, практика з майбутньої професії, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	іспит.
Випускна кваліфікаційна робота		
Програмні результати навчання	Методи навчання	Форми оцінювання
РНП-25. Розробляти консультаційні проекти з питань транскордонного банкрутства, міжнародного комерційного арбітражу та медіації.	логічний, проблемний, моделювання та аналіз ситуацій, презентація бізнес-проекту або його елементів, практика з майбутньої професії, самостійна робота із звітністю підприємства, нормативно-правовими документами, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист випускної кваліфікаційної роботи.
РНП-2. Розробляти інноваційні ринкові та продуктові стратегії бізнес-консалтингу.	логічний, проблемно-пошуковий, евристичний, кейс-метод, опрацювання аналітичних завдань, метод проектів, практика з майбутньої професії, самостійна робота із звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист випускної кваліфікаційної роботи.
РНС-20. Надавати професійні консультації з розв'язання питань міжнародного комерційного арбітражу та медіації, міжнародного економічного права та права ЄС, міжнародного конкурсного права.	логічний, проблемний, практика з майбутньої професії, самостійна робота із звітністю підприємства, нормативно-правовими документами, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист випускної кваліфікаційної роботи.
РНС-19. Здійснювати консультаційний супровід розробки програми злиття і поглинання бізнес-організацій, оптимізації структури власності.	логічний, проблемний, ситуаційний, практика з майбутньої професії, самостійна робота з фінансовою звітністю підприємства, опрацювання аналітичних завдань.	захист випускної кваліфікаційної роботи.
РНС-18. Демонструвати здатність до створення юридичних стартапів, нових	логічний, проблемний, дослідницький, евристичний, розробка інноваційних проектів, практика з	захист випускної кваліфікаційної роботи.

юридичних послуг і практик.	майбутньої професії, самостійна робота із звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	
PHC-17. Ефективно сполучати підприємницьку та інтелектуальну складові процесу юридичного консультування в професійній практичній діяльності.	логічний, проблемний, кейс-метод, опрацювання аналітичних завдань, практика з майбутньої професії, самостійна робота із звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист випускної кваліфікаційної роботи.
PHC-16. Забезпечувати проектування оптимальної моделі корпоративної бізнес-організації та її ефективну реалізацію.	логічний, евристичний, кейс-метод, опрацювання аналітичних завдань, практика з майбутньої професії, самостійна робота із звітністю корпорацій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист випускної кваліфікаційної роботи.
PHC-15. Володіти сучасними методами підбору персоналу та створення ефективних кадрових структур.	логічний, проблемний, практика з майбутньої професії, самостійна робота із кадровою звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист випускної кваліфікаційної роботи.
PHC-14. Використовувати у професійній діяльності результати статистичних досліджень, економічної діагностики та аналітики для обґрунтування ефективних проектів та рекомендацій.	логічний, проблемний, ситуаційний, дослідницький, розробка бізнес-проектів, пояснювально-ілюстративний, практика з майбутньої професії, самостійна робота з фінансовою звітністю підприємства, статистичними та фактичними джерелами інформації, опрацювання аналітичних завдань.	захист випускної кваліфікаційної роботи.
PHC-13. Демонструвати здатність до здійснення функцій паблік рілейшнз та ефективних комунікацій.	логічний, дослідницький, евристичний, опрацювання аналітичних завдань, практика з майбутньої професії, самостійна робота із звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист випускної кваліфікаційної роботи.
PHC-12. Здійснювати консалтинговий цикл, що охоплює етапи діагностики ринкової позиції бізнесу та його середовища, формулювання проблеми бізнесу та вибору оптимального варіанту її розв'язання,	логічний, проблемний, кейс-метод, опрацювання аналітичних завдань, практика з майбутньої професії, самостійна робота із звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист випускної кваліфікаційної роботи.

розробки та супроводу впровадження бізнес-організацією консультаційного проекту.		
PHC-11. Розробляти консультаційні проекти вдосконалення маркетингового комплексу бізнес-організації, виходу на нові ринки, просування нових продуктів та послуг.	логічний, проблемно-пошуковий, евристичний, кейс-метод, опрацювання аналітичних завдань, метод проектів, практика з майбутньої професії, самостійна робота із звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист випускної кваліфікаційної роботи.
PHC-10. Пропонувати бізнес-організації заходи, спрямовані на забезпечення її фінансової стійкості та незалежності, мінімізацію ризиків і витрат.	логічний, проблемний, ситуаційний, підготовка бізнес-проектів, практика з майбутньої професії, самостійна робота із фінансовою звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист випускної кваліфікаційної роботи.
PHC-9. Прогнозувати інвестиційну поведінку бізнес-організацій національного та міжнародного рівня з метою забезпечення ефективної передінвестиційної підготовки та реалізації бізнес-проектів.	логічний, проблемний, ситуаційний, дослідницький, практика з майбутньої професії, самостійна робота з фінансовою звітністю підприємства, опрацювання аналітичних завдань.	захист випускної кваліфікаційної роботи.
PHC-8. Демонструвати здатність до практичного використання інноваційних методів і технологій стратегічного управління бізнесом.	логічний, дослідницький, евристичний, опрацювання аналітичних завдань, практика з майбутньої професії, самостійна робота із звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист випускної кваліфікаційної роботи.
PHC-7. Організувати ефективні внутрішньофірмові відносини, застосовуючи сучасні форми співпраці учасників господарського процесу.	логічний, проблемний, дослідницький, ситуаційний, практика з майбутньої професії, самостійна робота із звітністю підприємства, підручником, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист випускної кваліфікаційної роботи.
PHC-6. Аналізувати ефективність менеджменту та маркетингу фірми, її кадрової та фінансової політики.	логічний, проблемний, дослідницький, евристичний, пояснювально-ілюстративний, Facebook лекторіум, Facebook тренінг, презентація бізнес-проектів, практика з майбутньої професії, самостійна робота із звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист випускної кваліфікаційної роботи.
PHC-5. Досліджувати ринок фірми, сильні та	логічний, проблемний, моделювання та аналіз	захист випускної кваліфікаційної

слабкі сторони її конкурентної позиції у певних ринкових сегментах.	ситуаційних завдань, опрацювання аналітичних завдань, кейс-метод, практика з майбутньої професії, самостійна робота із звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	роботи.
РНС-4. Здійснювати вибір організаційних форм діяльності, оптимальних моделей їх інноваційного розвитку.	логічний, проблемний, ситуаційний, дослідницький, опрацювання аналітичних завдань, практика з майбутньої професії, самостійна робота з нормативно-правовими джерелами, Інтернет-ресурсами.	захист випускної кваліфікаційної роботи.
РНС-3. Здійснювати реструктуризацію продуктового портфеля бізнес-організацій відповідно до новітніх тенденцій розвитку національного й світового ринку.	логічний, ситуаційний, дослідницький, пояснювально-ілюстративний, опрацювання аналітичних матеріалів, практика з майбутньої професії, самостійна робота із звітністю підприємства, Інтернет-ресурсами.	захист випускної кваліфікаційної роботи.
РНС-2. Демонструвати здатність до обґрунтування інноваційних проєктів розвитку бізнес-організацій на національному, регіональному та міжнародному ринках.	логічний, проблемний, евристичний, моделювання та аналіз ситуаційних завдань, метод проєктів, практика з майбутньої професії, самостійна робота із звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист випускної кваліфікаційної роботи.
РНП-1. Охарактеризувати інноваційні концепції бізнес-консалтингу на основі сучасних методів та підходів соціально-економічних досліджень розвитку підприємницької діяльності.	логічний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, опрацювання аналітичних завдань, практика з майбутньої професії, самостійна робота із звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист випускної кваліфікаційної роботи.
РНП-3. Визначати номенклатуру та асортимент послуг бізнес-консалтингу відповідно до сучасних вимог бізнесу.	логічний, кейс-метод, опрацювання аналітичних завдань, презентація бізнес-проєкту або його елементів, практика з майбутньої професії, самостійна робота із звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист випускної кваліфікаційної роботи.
РНП-24. Проаналізувати методичні заходи консультування суб'єктів господарювання з правових питань розвитку внутрішнього ринку ЄС, міжнародного економічного права,	логічний, проблемний, практика з майбутньої професії, самостійна робота із звітністю підприємства, нормативно-правовими документами, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист випускної кваліфікаційної роботи.

корпоративного права ЄС.		
РНП-4. Розробляти консультаційні проекти інноваційного розвитку суб'єктів бізнес-консалтингу.	логічний, проблемний, дослідницький, розробка бізнес-проекту, практика з майбутньої професії, самостійна робота із звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист випускної кваліфікаційної роботи.
РНП-23. Систематизувати методичні заходи консультування клієнтських бізнес-організацій з оформлення прав власності, отримання згоди Антимонопольного комітету та інших дозволів у процесі злиття та поглинання.	логічний, дослідницький, ситуаційний, практика з майбутньої професії, самостійна робота із звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами, нормативно-правовими джерелами.	захист випускної кваліфікаційної роботи.
РНП-22. Проаналізувати ефективність консалтингових послуг з розроблення та впровадження оптимальних схем фінансування, реалізації, експертизи та корегування моделей бізнес-проектів.	логічний, дослідницький, ситуаційний, практика з майбутньої професії, самостійна робота з фінансовою звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист випускної кваліфікаційної роботи.
РНП-21. Розробляти консультаційні проекти з моделювання та прогнозування бізнес-процесів.	логічний, евристичний, кейс-метод, опрацювання аналітичних завдань, презентація бізнес-проекту або його елементів, практика з майбутньої професії, самостійна робота із звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист випускної кваліфікаційної роботи.
РНП-20. Систематизувати результати дослідження діяльності клієнтських бізнес-організацій на основі методів портфельного аналізу, SWOT-аналізу, матриць Бостонської консультативної групи, McKinsey, ADL.	логічний, проблемно-пошуковий, дослідницький, підготовка експертних висновків із проблемних питань, практика з майбутньої професії, самостійна робота із звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист випускної кваліфікаційної роботи.
РНП-19. Оцінювати ефективність заходів та методів консультаційного супроводу виходу клієнтської бізнес-організації на нові ринки та ринкові сегменти продуктів та послуг.	логічний, проблемний, моделювання та аналіз ситуацій, презентація бізнес-проекту або його елементів, практика з майбутньої професії, самостійна робота з маркетинговою звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист випускної кваліфікаційної роботи.
РНП-18. Розробляти консультаційні проекти з	логічний, проблемний, моделювання та аналіз	захист випускної кваліфікаційної

фінансового планування, аналізу, експертизи та оцінки бізнесу.	ситуацій, метод проектів, практика з майбутньої професії, самостійна робота з фінансовою звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	роботи.
РНП-17. Проаналізувати способи фінансування інвестиційно-інноваційних бізнес-проектів клієнтських організацій на основі результатів Due Diligence.	логічний, дослідницький, ситуаційний, практика з майбутньої професії, самостійна робота з фінансовою звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами, нормативно-правовими джерелами.	захист випускної кваліфікаційної роботи.
РНП-16. Розробляти консультаційні проекти ресурсного забезпечення інноваційної діяльності клієнтських бізнес-організацій.	логічний, проблемний, евристичний, дослідницький, ситуаційний, Facebook тренінг, практика з майбутньої професії, самостійна робота із звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист випускної кваліфікаційної роботи.
РНП-15. Систематизувати методичні засади консультаційного супроводу інвестиційно-інноваційних проектів клієнтських бізнес-організацій.	логічний, кейс-метод, опрацювання аналітичних завдань, практика з майбутньої професії, самостійна робота із звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист випускної кваліфікаційної роботи.
РНП-14. Розробляти інноваційні консультаційні проекти з питань стратегічного планування та програмування діяльності клієнтських бізнес-організацій.	логічний, проблемно-пошуковий, підготовка експертних висновків із проблемних питань, практика з майбутньої професії, самостійна робота із звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист випускної кваліфікаційної роботи.
РНП-13. Оцінювати ефективність моделей організації консультант-клієнтських відносин у процесі консалтингового обслуговування бізнес-організацій.	логічний, проблемний, моделювання та аналіз ситуацій, практика з майбутньої професії, самостійна робота із звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист випускної кваліфікаційної роботи.
РНП-12. Організувати бізнес-консультації онлайн.	логічний, проблемний, моделювання та аналіз ситуацій, метод проектів, практика з майбутньої професії, самостійна робота із звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист випускної кваліфікаційної роботи.
РНП-11. Розробляти інноваційні методи та	логічний, дослідницький, евристичний, практика з	захист випускної кваліфікаційної

підходи консалтингового обслуговування бізнесу.	майбутньої професії, самостійна робота із звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами, нормативно-правовими джерелами.	роботи.
РНП-10. Оцінювати ефективність консультацій та консультаційних проектів з розв'язання проблем клієнтських бізнес-організацій.	логічний, проблемний, дослідницький, ситуаційний, Facebook тренінг, практика з майбутньої професії, самостійна робота із звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист випускної кваліфікаційної роботи.
РНП-9. Проаналізувати клієнтську базу бізнес-консалтингу.	логічний, кейс-метод, опрацювання аналітичних завдань, практика з майбутньої професії, самостійна робота із звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист випускної кваліфікаційної роботи.
РНП-8. Розробляти контракти з надання консалтингових послуг.	логічний, підготовка експертних висновків із проблемних питань, практика з майбутньої професії, самостійна робота із звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист випускної кваліфікаційної роботи
РНП-7. Систематизувати головні підходи до ціноутворення в сфері бізнес-консалтингу.	логічний, проблемний, моделювання та аналіз ситуацій, практика з майбутньої професії, самостійна робота із звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист випускної кваліфікаційної роботи.
РНП-6. Проаналізувати витрати та доходи консалтингової діяльності.	логічний, практика з майбутньої професії, самостійна робота із звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист випускної кваліфікаційної роботи.
РНП-5. Організувати працю консультантів та її оплату на основі принципів системи білінгу.	логічний, дослідницький, ситуаційний, практика з майбутньої професії, самостійна робота із звітністю підприємства, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист випускної кваліфікаційної роботи.
РНС-1. Застосовувати інструментарій інноваційних досліджень у процесі аналізу проблем функціонування та розвитку бізнес-організацій у період локальних та глобальних суспільних трансформацій.	логічний, проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, практика з майбутньої професії, самостійна робота із звітністю підприємства, підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.	захист випускної кваліфікаційної роботи.

Загальна інформація про заклад

Кількість ліцензованих спеціальностей	За 1 (бакалаврським) рівнем	8
	За 2 (магістерським) рівнем	6
	За 3 (освітньо-науковим/ освітньо-творчим) рівнем	2
Кількість акредитованих освітніх програм	За 1 (бакалаврським) рівнем	4
	За 2 (магістерським) рівнем	4
	За 3 (освітньо-науковим / освітньо-творчим) рівнем	0
Контингент студентів на всіх курсах навчання	На денній формі навчання	7275
	На інших формах навчання (заочна, дистанційна)	2421
Кількість факультетів	-	
Кількість кафедр	-	
Кількість співробітників (всього)	• в т.ч. педагогічних	743
	Серед них: - докторів наук, професорів	120
	- кандидатів наук, доцентів	561
Загальна площа будівель, кв. м	Серед них:	-
	- власні приміщення (кв. м)	232701
	- орендовані (кв. м)	0
	- здані в оренду (кв. м)	0
Навчальна площа будівель, кв. м	Серед них:	-
	- власні приміщення (кв. м)	69039
	- орендовані (кв. м)	0
	- здані в оренду (кв. м)	0
Бібліотеки	Кількість місць у читальному залі	894
Гуртожитки	Кількість гуртожитків	16
	кількість місць для проживання студентів	6923

Запевнення

Керівник ЗВО	Тацій Василь Якович
Гарант освітньої програми	Марченко Ольга Сергіївна