

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЗАПОРІЗЬКА ПОЛІТЕХНІКА»

Кафедра Туристичного, готельного та ресторанного бізнесу
(найменування кафедри)

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Технології продаж в галузі гостинності

(назва навчальної дисципліни)

Освітня програма: Готельно-ресторанна справа
(назва освітньої програми)

Спеціальність: 241 Готельно-ресторанна справа
(найменування спеціальності)

Галузь знань: 24 Сфера обслуговування
(найменування галузі знань)

Ступінь вищої освіти: Перший (бакалаврський) рівень
(назва ступеня вищої освіти)

Затверджено на засіданні кафедри
туристичного, готельного та ресторанного
бізнесу

Протокол №__ від _____ р.

1. Загальна інформація	
Назва дисципліни	Технології продаж в галузі гостинності Вибіркова частина Цикл самостійного вибору студента
Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський) рівень
Викладач	Журавльова С.М., к.е.н., доцент кафедри ТГРБ
Контактна інформація викладача	7698403, телефон викладача, 0974449515 E-mail викладача svetlanazuravleva71@gmail.com
Час і місце проведення навчальної дисципліни	згідно до розкладу занять - https://zp.edu.ua/node/7904 дистанційне навчання - https://moodle.zp.edu.ua/
Обсяг дисципліни	Кількість годин - 120, кредитів - 4 кредити ЕКТС, розподіл годин: лекції - 14, практичні - 28, самостійна робота - 78, вид контролю - залік
Консультації	<i>Згідно з графіком консультацій</i>
2. Пререквізити і постреквізити навчальної дисципліни	
<p align="center">Пререквізити навчальної дисципліни.</p> <p>Дисципліни: Математика в галузі Теми: Прогресії та математика фінансів. Матриці і визначники. Системи лінійних алгебраїчних рівнянь. Елементи векторної алгебри та аналітичної геометрії. Вступ до математичного аналізу. Диференціальне числення функції однієї змінної. Інтегральне числення.</p> <p>Дисципліни: Економіка в готельно-ресторанному господарстві Теми: Місце та роль готельного і ресторанного бізнесу в системі народного господарства України. Економіко-правові засади функціонування підприємств сфери готельно-ресторанного бізнесу на ринку. Методичні основи управління діяльністю підприємств готельно-ресторанної індустрії. Економічний ресурсний потенціал підприємств готельно-ресторанного бізнесу та передумови його ефективного використання. Матеріально-технічна база та основні фонди підприємств готельно-ресторанної індустрії. Формування та ефективність використання оборотних фондів підприємств готельно-ресторанної справи.</p> <p>Дисципліни: Маркетинг готельно-ресторанного господарства Теми: Основні поняття маркетингу. Середовище і види маркетингу. Маркетингові дослідження і їх напрямки. Процес маркетингових досліджень. Методи маркетингових досліджень. Розробка нового продукту і створення конкурентоспроможних послуг. Життєвий цикл продукту. Цінова політика. Методи ціноутворення і коригування цін. Процес формування комплексу просування.</p>	
<p align="center">Постреквізити навчальної дисципліни:</p> <p>Здобуті здобувачем вищої освіти знання при вивченні дисципліни «Технології продаж в галузі гостинності» є обов'язковими для таких складових подальшого навчання:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Товарознавство - Технологія продукції ресторанного господарства - Організація готельного господарства - Організація ресторанного господарства - Організація барної справи - Стандартизація, сертифікація, метрологія - Міжнародна готельна індустрія - Управління якістю продукції та послуг в готельно-ресторанному господарстві 	
3. Характеристика навчальної дисципліни	
<p>У сучасних умовах для перспективного розвитку індустрії гостинності вже недостатньо просто аналізувати статистичні дані про завантаження номерного фонду і періодично розміщувати рекламу в друкованих виданнях. Сьогодні в боротьбі за кожного клієнта слід не тільки знати портрет свого потенційного клієнта, а й розуміти, як повинен бути збудований процес залучення гостя/клієнта, щоб забезпечити його максимальну ефективність. У зв'язку з цим особливої актуальності набувають технології продажів послуг в індустрії гостинності.</p>	

Загальні компетенції:

Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, вести здоровий спосіб життя.

Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

Здатність працювати в команді.

Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

Спеціальні компетенції:

Розуміння предметної області і специфіки професійної діяльності.

Здатність використовувати на практиці основи діючого законодавства в сфері готельного та ресторанного бізнесу та відстежувати зміни.

Здатність розробляти нові послуги (продукцію) з використанням інноваційних технологій виробництва та обслуговування споживачів.

Здатність розробляти, просувати, реалізовувати та організовувати споживання готельних та ресторанних послуг для різних сегментів споживачів.

Здатність працювати з технічною, економічною, технологічною та іншою документацією та здійснювати розрахункові операції суб'єктом готельного та ресторанного бізнесу.

Здатність виявляти, визначати й оцінювати ознаки, властивості і показники якості продукції та послуг, що впливають на рівень забезпечення вимог споживачів у сфері гостинності.

Здатність ініціювати концепцію розвитку бізнесу, формувати бізнес-ідею розвитку суб'єктів готельного та ресторанного бізнесу.

Результати навчання:

Знати, розуміти і вміти використовувати на практиці основні положення законодавства, національних і міжнародних стандартів, що регламентують діяльність суб'єктів готельного та ресторанного бізнесу.

Вільно спілкуватися з професійних питань державною та іноземною мовами усно і письмово.

Розуміти принципи, процеси і технології організації роботи суб'єктів готельного та ресторанного бізнесу.

Організовувати процес обслуговування споживачів готельних та ресторанних послуг на основі використання сучасних інформаційних, комунікаційних і сервісних технологій та дотримання стандартів якості і норм безпеки.

Застосовувати сучасні інформаційні технології для організації роботи закладів готельного та ресторанного господарства.

Виконувати самостійно завдання, розв'язувати задачі і проблеми, застосовувати їх в різних професійних ситуаціях та відповідати за результати своєї діяльності

Презентувати власні проекти і розробки, аргументувати свої пропозиції щодо розвитку бізнесу.

Розуміти вимоги до діяльності за спеціальністю, зумовлені необхідністю забезпечення сталого розвитку України, її зміцнення як демократичної, соціальної, правової держави.

4. Мета вивчення навчальної дисципліни

є формування у студентів системи знань про економічну сторону технології продажів послуг в індустрії гостинності, системи маркетингу, аналізу продажів туристичних продуктів, готельно-ресторанних послуг характерних для сфери гостинності, а також набуття вмінь щодо виявлення, створення і задоволенню потреб споживачів турпродукту.

5. Завдання вивчення дисципліни

Методичні – викласти теоретичні основи та методологічні особливості застосування системного підходу у вивченні термінології, які пов'язані з особливостями організації роботи у сфері гостинності.

Пізнавальні – сформувати уявлення про фактори, що успішно формують навички продажів, зокрема, можуть сприяти вибору для аналізу тих об'єктів, які досить добре знайомі і / або цікавлять. Виокремити, застосування методів кількісного і якісного аналізу при прийнятті управлінських рішень та методів маркетингового планування.

Практичні – формувати практичні навички роботи студентів здатністю до спілкування, аналізу, сприйняття інформації, постановки мети і вибору шляхів її досягнення; здатністю знаходити

організаційно-управлінські рішення в нестандартних ситуаціях, готовністю нести за них відповідальність.

6. Зміст навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Розвиток продажів і їх роль в сфері гостинності

Тема 1. Введення в курс технологій продажів.

Продаж продукту/послуги як багатофакторний процес. Особливості роботи менеджерів з продажу в сфері гостинності. Принципи ефективної комунікації та обслуговування клієнтів в гостинності. Відмінність продажу послуги від продажу товару. Визначення ключових стадій взаємодії з клієнтами. Постановка цілей і задач для кожної стадії продажів послуг.

Тема 2. Основні методики ефективних продажів.

Мобільний сайт. Вибір ефективних технологій продажів. Розрахунок ефективності продажів. Особливості дослідження ринку послуг сфери гостинності.

Тема 3. Ціна як фактор організації продажів.

Цінова політика як етап технології продажів в індустрії гостинності. Формування цін на готельно-ресторанні послуги. Фактори які впливають на ціни турпослуг. Стратегії та правила ведення переговорів про ціну.

Тема 4. Організація обслуговування споживачів.

Типологія і методи виявлення потреб клієнта. Питання як спосіб ведення бесіди в бажаному напрямку. Типи питань і техніки їх конструювання. Як з допомогою питань формувати додаткові потреби у клієнта: покупка додаткових послуг. Психологія продажів.

Змістовий модуль 2. Формування попиту і стимулювання збуту.

Тема 5. Методи стимулювання продажів.

Інструменти стимулювання продажів. Цінове стимулювання. Натуральне стимулювання. Ігрове стимулювання. Послужливе стимулювання. Надання бонусів, систем знижок, акцій. Мотивація ефективних продажів в гостинності.

Тема 6. Організація продажів і сучасні технології в сфері гостинності.

Використання інтерактивних технологій при організації продажів. Глобальна мережа Інтернет, як канал просування та реалізації продукту/послуги. Інноваційні технології в гостинності. Дистриб'юторські мережі та глобальні системи бронювання як інструмент організації продажів. Сучасні засоби автоматизації процесу продажів.

Тема 7. Специфіка продажів на Міжнародних ринках сфери гостинності.

Особливості та тенденції розвитку міжнародного ринку послуг гостинності. Технології продажів міжнародних турів. Договірне оформлення операцій міжнародного туризму.

7. План вивчення навчальної дисципліни

№ тижня	Назва теми	Форми організації навчання	Кількість годин
1	Введення в курс технологій продажів.	лекція	2
	Введення в курс технологій продажів.	практичне	2
2	Введення в курс технологій продажів.	практичне	2
3	Основні методики ефективних продажів.	лекція	2
	Основні методики ефективних продажів.	практичне	2
4	Основні методики ефективних продажів.	практичне	2
5	Ціна як фактор організації продажів.	лекція	2
	Ціна як фактор організації продажів.	практичне	2
6	Ціна як фактор організації продажів.	практичне	2
7	Організація обслуговування споживачів.	лекція	2
	Організація обслуговування споживачів.	практичне	2
8	Організація обслуговування споживачів.	практичне	2
9	Методи стимулювання продажів.	лекція	2
	Методи стимулювання продажів.	практичне	2
10	Методи стимулювання продажів.	практичне	2
11	Організація продажів і сучасні технології в сфері гостинності.	лекція	2

11	Організація продажів і сучасні технології в сфері гостинності.	практичне	2
12	Організація продажів і сучасні технології в сфері гостинності.	практичне	2
13	Специфіка продажів на Міжнародних ринках сфери гостинності.	лекція	2
	Специфіка продажів на Міжнародних ринках сфери гостинності.	практичне	2
14	Специфіка продажів на Міжнародних ринках сфери гостинності.	практичне	2
15	Підсумковий модульний контроль	пк залік	2

8. Самостійна робота

Зміст самостійної роботи для студентів денної та заочної форм навчання:

1. Поглиблене вивчення питань тем за методичними вказівками викладача.
2. Систематичне опрацювання лекційного матеріалу, запропонованої базової та допоміжної літератури з питань курсу.

3. Систематична підготовка до практичних занять відповідно до запропонованих планів їх проведення (переліку питань).

4. Самостійна підготовка до модульного контролю та заліку.

У процесі підготовки за темами (питаннями) курсу, що віднесені для самостійного опрацювання, студентам слід звернути особливу увагу на засвоєння зазначених ключових понять та термінів. Обов'язковим вважається ведення студентами робочого конспекту, який повинен містити розгорнутий або тезисний огляд питань, що віднесені для самостійного опрацювання, а також визначення ключових понять і термінів. У процесі вивчення курсу для поточного контролю самостійної роботи студентів денної форми навчання та якості засвоєння ними матеріалу викладач використовує: - опитування студентів під час практичних занять, перевірку робочих конспектів; - залучення студентів до дискусії з теми семінарського заняття з наступною оцінкою ініціативи та здатності до аналізу дискусійних питань; - проведення поточних контрольних робіт, тестування та модульного контролю. Студент повинен опрацювати необхідний обсяг навчальної літератури та нормативно-правових актів. У ході засвоєння програми курсу, під час підготовки до екзамену, студентам рекомендується звертатись до першоджерел (міжнародних нормативно-правових актів, Конституції України, законів, наказів, інструкцій міністерств та інших нормативно-правових документів) і до монографічної літератури, в якій висвітлено основні погляди на відповідні проблеми, наводяться та аналізуються нормативно-правові акти.

Студенти мають змогу завантажити свої напрацювання в систему дистанційного навчання (moodle) НУ «Запорізька політехніка» (<https://moodle.zp.edu.ua/>).

Питання	Діяльність студентів	Термін виконання
Тема 1. Введення в курс технологій продажів.		
1. Продаж продукту/послуги як багатофакторний процес. 2. Особливості роботи менеджерів з продажу в сфері гостинності. 3. Принципи ефективної комунікації та обслуговування клієнтів в гостинності. 4. Відмінність продажу послуги від продажу товару. 5. Визначення ключових стадій взаємодії з клієнтами. 6. Постановка цілей і задач для кожної стадії продажів послуг.	Конспект теми, реферат, усна доповідь	вересень годин
Тема 2. Основні методики ефективних продажів.		
1. Мобільний сайт. 2. Вибір ефективних технологій продажів. 3. Розрахунок ефективності продажів. 4. Особливості дослідження ринку послуг сфери гостинності.	Конспект теми, реферат, усна доповідь Зробити глосарій.	вересень годин

Тема 3. Ціна як фактор організації продажів.		
1. Цінова політика як етап технології продажів в індустрії гостинності. 2. Формування цін на готельно-ресторанні послуги. 3. Фактори які впливають на ціни турпослуг. 4. Стратегії та правила ведення переговорів про ціну.	Повторення та обговорення теоретичного матеріалу з даної теми. Зробити глосарій	жовтень годин
Тема 4. Організація обслуговування споживачів.		
1. Типологія і методи виявлення потреб клієнта. 2. Питання як спосіб ведення бесіди в бажаному напрямку. 3. Типи питань і техніки їх конструювання. 4. Як з допомогою питань формувати додаткові потреби у клієнта: покупка додаткових послуг. 5. Психологія продажів.	Конспект теми, реферат. Зробити глосарій. Доповідь на обрану тему.	жовтень годин
Тема 5. Методи стимулювання продажів.		
1. Інструменти стимулювання продажів. 2. Цінове стимулювання. 3. Натуральне стимулювання. 4. Ігрове стимулювання. 5. Послужливе стимулювання. 6. Надання бонусів, систем знижок, акцій. 7. Мотивація ефективних продажів в гостинності.	1. Опитування, обговорення, виступи з доповідями 2. Рішення ситуаційних задач	листопад годин
Тема 6. Організація продажів і сучасні технології в сфері гостинності.		
1. Використання інтерактивних технологій при організації продажів. 2. Глобальна мережа Інтернет, як канал просування та реалізації продукту/послуги. 3. Інноваційні технології в гостинності. 4. Дистриб'юторські мережі та глобальні системи бронювання як інструмент організації продажів. 5. Сучасні засоби автоматизації процесу продажів.	Конспект теми, реферат, усна доповідь	листопад годин
Тема 7. Специфіка продажів на Міжнародних ринках сфери гостинності.		
1. Особливості та тенденції розвитку міжнародного ринку послуг гостинності. 2. Технології продажів міжнародних турів. 3. Договірне оформлення операцій міжнародного туризму.	Конспект теми, реферат, усна доповідь.	листопад годин

Індивідуальні завдання

Виконання індивідуального завдання для студентів денної форми навчання полягає у складанні таблиці «Конкурентоспроможність готельного підприємства». Оцінити готельні підприємства міста (будь-яке місто України) Описати конкурентів готельного підприємства, заповнивши таблицю: підприємство; товари (послуги); ціни; ринки; клієнти; спосіб реклами. Аналіз переваг і слабких сторін конкурентів.

В **1 модулі** воно можливе у вигляді реферату або усної доповіді за таким алгоритмом:

1. Вибір ефективних технологій продажів.
2. Розрахунок ефективності продажів.
3. Підвищення ефективності прямих продажів індивідуальним замовникам.
4. Організація прямих продажів корпоративним структурам.
5. Організація продажів готельного продукту через туристичних посередників.
6. Формування тарифної політики готелю.
7. Організація маркетингової діяльності турфірми.
8. Управління просуванням готельного підприємства.
9. Інноваційні методи стимулювання і розвитку нових послуг в сфері гостинності.
10. Маркетингова діяльність в ресторанах при готелях.
11. Продажі, техніка продажів і дистрибуція в електронних системах бронювання.
12. Методика і практика проведення оцінки якості послуг на підприємствах готельного

господарства.

13. Формування і управління асортиментом готельних підприємств.

14. Аналіз цін на готельні послуги. Система знижок.

В **2 модулі** провести аналіз бронювання місць за допомогою національних комп'ютерних систем бронювання.

Консультативна допомога студенту надається у таких формах:

- особиста зустріч викладача і студента за графіком консультацій <https://zp.edu.ua/node/7904> (не менш ніж 2 рази по 2 години на тиждень або за попередньою домовленістю);
 - відеоконференція на платформі zoom (особиста або колективна) - ідентифікатор 236-468-8428 (один раз на 2 тижні);
 - листування за допомогою електронної пошти svetlanazuravleva71@gmail.com (у форматі 24/7 кожного дня);
 - відеозустріч, аудіоспілкування або повідомлення у сервісі Viber (за графіком консультацій викладача);
- спілкування по телефону (з 10.00 до 12.00 кожен день крім вихідних та святкових днів).

9. Система та критерії оцінювання курсу

Згідно з діючою в університеті системою комплексної діагностики знань студентів, з метою стимулювання планомірної та систематичної навчальної роботи, оцінка знань студентів здійснюється за 100-бальною системою.

Кожен змістовний модуль оцінюється за 100-бальною системою. Отримані за кожен змістовний модуль бали підсумовуються та діляться на 2.

Форми контролю знань студентів:

- поточний;
- модульний;
- підсумковий (залік).

Оцінювання знань студентів в університеті здійснюється за 100-бальною шкалою, яка переводиться відповідно у національну шкалу («відмінно», «добре», «задовільно», «незадовільно») та шкалу європейської кредитно-трансферної системи (ЄКТС –А, В, С, D, E, FХ, F). Поточний контроль знань студентів протягом одного семестру включає оцінку за роботу на лекційних, лабораторних, практичних або семінарських заняттях та самостійну роботу.

КРИТЕРІЇ ПОТОЧНОЇ ОЦІНКИ ЗНАНЬ СТУДЕНТІВ.

Ведення опорного конспекту лекції:

Опорний конспект лекції (ОКЛ) – вид навчально-методичного посібника, в якому у стислому і системному вигляді викладений основний теоретичний матеріал у формі основних понять і положень, що структурно й логічно пов'язані між собою. Дані поняття та положення є лише опорними сигналами, вони вимагають пояснень і визначень, що мають записати студенти під час лекції. Його ведення сприяє системному і глибокому засвоєнню навчального матеріалу, дозволяє простежити структурні зв'язки між різними поняттями, положеннями, концепціями, проблемами теоріями тощо. Кожний студент повинен мати ОКЛ на лекціях і вести в ньому записи власноруч. Під час аудиторної роботи з ОКЛ студенти записують основні тези лекції та пояснення викладача у визначеному в конспекті полі.

Відвідування студентом лекції та її наявність в ОКЛ з дисципліни «Технології продажу в сфері гостинності» дає студенту **2 бали** в кожному змістовному модулі.

Робота на практичних заняттях:

1. Студент повинен розуміти зміст виконаної роботи (знати визначення понять, вміти пояснити значення і сенс будь-якого терміну, використовуваного в роботі і т.п.).
2. У процесі підготовки і виконання практичної роботи студент може користуватися консультаціями викладача.
3. Наявність конспекту лекцій на практичній роботі обов'язково!
4. У години занять за розкладом перевіряється і захищається тільки та робота, яка передбачена календарним планом.
5. Студент має право на доопрацювання роботи (за вказівками викладача) терміном не більше

тижня без зниження балу.

6. За несвоєчасну здачу практичної роботи вихідний бал знижується на 20% щотижня.

7. Забороняється пред'являти для перевірки більше двох незарахована робіт (за винятком випадків тривалої хвороби студента, підтвердженої документально).

8. Загальне правило – протягом тижня перевіряється тільки одна робота.

9. У разі пропуску занять або недопуску до захисту, перевірка і захист практичної роботи здійснюється під час, що визначається викладачем.

10. Загальний бал за практичну роботу складається з балів, отриманих за захист, при обліку прострочень і виправлень.

Критерії оцінки практичних робіт:

ВБ – вихідний бал – для кожної практичної роботи може бути свій (в залежності від складності).

Бал	Критерії оцінки
ВБ*0,1	Робота виконана повністю. Робота без захисту.
ВБ*0,2	Робота виконана повністю. Студент не володіє теоретичним матеріалом, допускаючи грубі помилки, відчуває труднощі у формулюванні власних суджень, нездатний відповісти на додаткові питання.
ВБ*0,4	Робота виконана повністю. Студент практично не володіє теоретичним матеріалом, допускаючи помилки по суті розглянутих (обговорюваних) питань, відчуває труднощі у формулюванні власних обґрунтованих і аргументованих суджень, припускається помилок при відповіді на додаткові питання.
ВБ*0,6	Робота виконана повністю. Студент володіє теоретичним матеріалом на мінімально допустимому рівні, відсутні помилки при описі теорії, відчуває труднощі у формулюванні власних обґрунтованих і аргументованих суджень, допускаючи незначні помилки на додаткові питання.
ВБ*0,8	Робота виконана повністю. Студент володіє теоретичним матеріалом, відсутні помилки при описі теорії, формулює власні, самостійні, обґрунтовані, аргументовані судження, допускаючи незначні помилки на додаткові питання.
ВБ	Робота виконана повністю. Студент володіє теоретичним матеріалом, відсутні помилки при описі теорії, формулює власні, самостійні, обґрунтовані, аргументовані судження, представляє повні і розгорнуті відповіді на додаткові питання.

Розподіл ВБ для практичних робіт (бали).

Практ. зан. 1	Практ. зан. 2	Практ. зан. 3	Практ. зан. 4	Практ. зан. 5	Практ. зан. 6	Практ. зан. 7
6	6	6	6	6	6	6
Практ. зан. 8	Практ. зан. 9	Практ. зан. 10	Практ. зан. 11	Практ. зан. 12	Практ. зан. 13	Практ. зан. 14
6	6	6	6	6	6	6

Якщо наприкінці модулі студент отримав кількість балів з десятою долею – проводиться округлення за математичними принципами.

Виконання та захист лабораторної роботи здійснюється на поточному тижні після лекції за темою та протягом наступного, тобто до наступної лекції.

Самостійна робота студентів

Виконання індивідуального завдання в 1 модулі надає студенту можливість отримати максимум **20** додаткових **балів** та 2 модулі надає студенту можливість отримати максимум **22** додаткових **бала**. Захист відбувається на останній парі в модулі, або в консультативні роботи викладача.

Критерії оцінки індивідуального завдання:

Кількість балів	Критерії оцінювання
20-16	Обрана студентом форма індивідуальної роботи характеризується підвищеною складністю; робота має самостійний, творчий характер; роботі притаманна внутрішня послідовність, логічність і завершеність
15-11	Обрана студентом форма індивідуальної роботи характеризується

	підвищеною складністю; робота має самостійний, творчий характер.
10-6	Робота має самостійний характер; роботі притаманна внутрішня послідовність, логічність і завершеність.
5-3	Робота не має самостійного характеру, містить хибні та неаргументовані висновки, не враховані зміни поточного законодавства; робота містить протиріччя, відсутня достатня аргументація висновків та завершеність у них.
2-1	Робота не має самостійного характеру; в роботі відсутні висновки; не відповідає вимогам що пред'являються до оформлення відповідного виду робіт.
0	Індивідуальна робота не виконана

МОДУЛЬНИЙ КОНТРОЛЬ знань студентів здійснюється через проведення аудиторних письмових контрольних робіт (тестів). В структурі навчання виділяють 2 змістовних модулі. Тобто студенти двічі за семестр складає модульний контроль та має можливість набрати максимум **30 балів** в 1 та 2 модулі. Контрольна робота в першому та другому модулі містить по 15 тестових питань (кожна правильна відповідь оцінюється в **2 бали**).

Студент, який з різних обставин не отримав необхідної кількості балів з будь-якої теми, має можливість самостійно її підготувати і пройти індивідуальний поточний контроль знань з цієї теми або виконати завдання до індивідуальні завдання роботи, що пропонуються в робочій програмі.

ПІДСУМКОВИЙ МОДУЛЬНИЙ КОНТРОЛЬ знань студентів означає поступове накопичення балів від одного поточного модульного контролю до іншого в кінцевому рахунку отримання загального підсумкового балу.

Зведена таблиця набору балів за семестр

1 модуль (максимум балів)		2 модуль (максимум балів)	
Лекції	8 (4 лекції*2 бали)	Лекції	6 (3 лекції*2 бали)
Практичні	42 (7 прак.зан*6)	Практичні	42 (7 прак.зан*6)
Самостійна робота/ІДЗ	20	Самостійна робота/ІДЗ	22
Контрольна робота	30	Контрольна робота	30
Всього	100	Всього	100

Якщо студент з будь-якої поважної причини не виконав умов набору балів за період вивчення, він має змогу під час заліково-екзаменаційної сесії прийти на залік і скласти усно мінімум 2 питання за переліком та виконати тести.

КРИТЕРІЙ ОЦІНКИ НА ЗАЛІКУ:

1. **Два питання** потребують змістовної відповіді, кожна з них розкриває сутність того чи іншого поняття або теоретичного положення (оцінюється від 0 до 30 балів за кожне питання).

30-27 балів отримують студенти, які повністю розкрили сутність поняття, дали його чітке визначення або проаналізували і зробили висновок з конкретного теоретичного положення.

26-23 балів отримують студенти, які правильно, але не повністю дали визначення поняття або поверхово проаналізували і зробили висновок з теоретичного положення.

22-18 балів отримують студенти, які правильно, але лише частково визначили те чи інше поняття або частково проаналізували і зробили висновок з теоретичного положення.

17-0 балів отримують студенти, які частково і поверхово визначили те чи інше поняття або сформулювали висновок з теоретичного положення, допустивши неточності та помилки.

2. Правильна відповідь на **4 тестових питання** оцінюється в **10 балів** кожна.

Сума балів, накопичених здобувачем вищої освіти за виконання всіх видів поточних навчальних завдань (робіт) на практичних (семінарських) заняттях та на підсумковому модульному контролі, свідчить про **ступінь оволодіння ним програмою навчальної дисципліни** на конкретному етапі її вивчення. Протягом семестру студенти можуть набрати від 0 до 100 балів, що переводяться у національну шкалу оцінювання і відповідно у шкалу ЄКТС. Кількість балів відповідає певному рівню засвоєння дисципліни:

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	визначення
		для заліку	
90 – 100	A	зараховано	відмінно - Повно та ґрунтовно засвоїв всі теми навчальної програми вміє вільно та самостійно викласти зміст всіх питань програми навчальної дисципліни, розуміє її значення для своєї професійної підготовки, повністю виконав усі завдання кожної теми та поточного модульного контролю в цілому.
85-89	B		дуже добре - Недостатньо повно та ґрунтовно засвоїв окремі питання робочої програми. Вміє самостійно викласти зміст основних питань програми навчальної дисципліни, виконав завдання кожної теми та модульного поточного контролю в цілому.
75-84	C		добре - Недостатньо повно та ґрунтовно засвоїв деякі теми робочої програми, не вміє самостійно викласти зміст деяких питань програми навчальної дисципліни. Окремі завдання кожної теми та модульного поточного контролю в цілому виконав не повністю.
70-74	D		задовільно – Засвоїв лише окремі теми робочої програми. Не вміє вільно самостійно викласти зміст основних питань навчальної дисципліни, окремі завдання кожної теми модульного контролю не виконав.
60-69	E		достатньо - Засвоїв лише окремі питання навчальної програми. Не вміє достатньо самостійно викласти зміст більшості питань програми навчальної дисципліни. Виконав лише окремі завдання кожної теми та модульного контролю в цілому.
35-59	FX	не зараховано з можливістю повторного складання	незадовільно – Не засвоїв більшості тем навчальної програми не вміє викласти зміст більшості основних питань навчальної дисципліни. Не виконав більшості завдань кожної теми та модульного контролю в цілому.
1-34	F	не зараховано з обов’язковим повторним вивченням дисципліни	незадовільно – Не засвоїв навчальної програми, не вміє викласти зміст кожної теми навчальної дисципліни, не виконав модульного контролю.

10. Політика курсу

Для успішного проходження курсу та складання контрольних заходів необхідним є вивчення навчального матеріалу за кожною темою. Специфіка курсу здебільшого передбачає акцент на розумінні підходів і принципів, ніж запам’ятовування визначень. Кожен здобувач повинен ознайомитися і слідувати Положенню про академічну доброчесність Національного університету «Запорізька політехніка», Статуту і Правил внутрішнього розпорядку Національного університету «Запорізька політехніка». Зокрема, для успішного засвоєння програмного матеріалу здобувач зобов’язаний:

- не запізнюватися на заняття;
- не пропускати заняття, а в разі хвороби надати довідку;

- самостійно вивчити матеріал пропущеного заняття;
 - системно і регулярно працювати з навчальною і науковою літературою;
 - конструктивно підтримувати зворотній зв'язок на всіх заняттях;
 - брати активну участь у навчальному процесі;
 - своєчасно і акуратно виконувати завдання для самостійної роботи;
 - відключити мобільний телефон під час занять;
 - бути терпимим і доброзичливим до однокурсників та викладачів;
 - участь у контрольних заходах (поточний контроль, модульний контроль, контроль самостійної роботи; підсумковий контроль);
 - будь-яке копіювання або відтворення результатів чужої праці, якщо тільки робота не має груповий формат, використання завантажених з Інтернету матеріалів кваліфікується як порушення норм і правил академічної доброчесності та передбачає притягнення винного до відповідальності, у порядку, визначеному чинним законодавством та Положенням про академічну доброчесність в Національному університеті «Запорізька політехніка».
- Здобувач успішно навчається, якщо послідовно набирає кредити, необхідні для здобуття ступеня бакалавр. Для цього потрібно, щоб накопичувальний бал був не нижче, ніж 60 балів за даним курсом. Якщо накопичувальний бал нижче 60 балів, здобувач вважається неуспішним і може бути відрахований відповідно до «Положення про організацію освітнього процесу в Національному університеті «Запорізька політехніка» (у новій редакції)».