

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПРИКАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТЕФАНІКА**



Факультет управління
Кафедра менеджменту та бізнес-адміністрування

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Методи ведення переговорів

Освітня програма «Бізнес-адміністрування»

Спеціальність 073 «Менеджмент»

Галузь знань 07 «Управління та адміністрування»

Затверджено на засіданні кафедри
менеджменту та бізнес-адміністрування
Протокол № __ від «__» _____ р.

м. Івано-Франківськ – 2025-2026 н.р.

ЗМІСТ

| | |
|---|----|
| 1. Загальна інформація | 3 |
| 2. Опис дисципліни | 3 |
| 3. Структура дисципліни | 4 |
| 4. Тематика практичних занять | 5 |
| 5. Самостійна робота | 5 |
| 6. Індивідуальне завдання | 5 |
| 7. Методи навчання | 6 |
| 8. Система оцінювання дисципліни | 7 |
| 9. Ресурсне забезпечення | 9 |
| 10. Інформація про підвищення кваліфікації викладачів | 10 |
| 11. Контактна інформація | 10 |
| 12. Політика навчальної дисципліни | 11 |

1. Загальна інформація

| | | |
|--|---|---|
| Назва дисципліни | Методи ведення переговорів | |
| Освітня програма | Бізнес-адміністрування | |
| Спеціалізація (за наявності) | | |
| Спеціальність | 073 «Менеджмент» | |
| Галузь знань | 07 «Управління та адміністрування» | |
| Освітній рівень | бакалавр | |
| Статус дисципліни | вибіркова | |
| Курс / семестр | 2/1 | |
| Розподіл за видами занять та годинами навчання | <i>Очна форма навчання:</i> Лекції – 16 год. Практичні заняття – 14 год. Самостійна робота – 60 год. | <i>Заочна форма навчання:</i> Лекції – 6 год. Практичні заняття – 4 год. Самостійна робота – 80 год. |
| Мова викладання | українська | |
| Посилання на сайт дистанційного навчання | www.d-learn.pnu.edu.ua | |

2. Опис дисципліни

Мета та цілі дисципліни

Мета викладання навчальної дисципліни "Методи ведення переговорів" полягає у розвитку у студентів комплексу знань, умінь та навичок, необхідних для ефективного проведення переговорів у бізнес-сфері. Дисципліна спрямована на формування вміння аналізувати, планувати та впроваджувати переговорні стратегії, адаптуючись до різних культурних, економічних і соціальних умов. Програма навчальної дисципліни також націлена на розвиток комунікативних здібностей, управління емоціями, використання методів переконання, а також розуміння принципів і технік побудови конструктивного діалогу.

Програма навчальної дисципліни складається з наступних змістових модулів:

Змістовний модуль 1. Теоретичні основи ведення переговорів

Змістовний модуль 2. Методи ведення переговорів у бізнес-середовищі

Цілі дисципліни включають:

- Засвоєння теоретичних знань про основи та методи ведення переговорів.
- Розвиток навичок аналізу ситуації та вибору оптимальних переговорних стратегій.
- Формування навичок вербальної та невербальної комунікації для побудови довіри та ефективного діалогу.
- Розвиток умінь оцінювати інтереси сторін і знаходити взаємовигідні рішення.
- Оволодіння техніками переконання, роботу з емоціями та вирішення конфліктів у переговорах.
- Формування вміння адаптувати методи ведення переговорів до різних культурних і професійних середовищ.

3. Структура дисципліни

| № | Тема | Результати навчання | Завдання |
|----|--|--|--|
| 1. | Тема 1. Основи ведення переговорів: цілі, принципи та роль у бізнесі. | Розуміти основні принципи ведення переговорів, розвинути навички комунікації. | Контрольні запитання, кейси, підготовка мультимедійної презентації, завдання для самостійної роботи (тести). |
| 2. | Тема 2. Техніки та стратегії переговорів. | Ознайомитися з стратегіями, "win-win", "win-lose", "lose-lose", методикою BATNA, гарвардським методом; вміти застосовувати на практиці. | Контрольні запитання, кейси, підготовка мультимедійної презентації, завдання для самостійної роботи (тести). |
| 3. | Тема 3. Переконавання як мистецтво впливу. | Вивчити техніки впливу, застосовувати принципи логіки та аргументації. | Контрольні запитання, кейси, підготовка мультимедійної презентації, завдання для самостійної роботи (тести). |
| 4. | Тема 4. Невербальна комунікація: міміка, жести, поза, сила голосу. | Аналізувати вплив жестів на ефективність комунікації, розпізнавати і уникати невербальних бар'єрів у спілкуванні. | Контрольні запитання, кейси, підготовка мультимедійної презентації, завдання для самостійної роботи (тести). |
| 5. | Тема 5. Використання маніпулятивних технологій у переговорному процесі | Ознайомитися з основними маніпулятивними технологіями ("підвищення ставки", "гра на страхах", "підмінка поняттями" та інші), а також їхньою ефективністю в різних ситуаціях переговорів. | Контрольні запитання, кейси, підготовка мультимедійної презентації, завдання для самостійної роботи (тести). |
| 6. | Тема 6. Психологія характеру особистості ділового партнера. | Розуміти основи психології особистості, знати психологічні типи співрозмовників. | Контрольні запитання, кейси, підготовка мультимедійної презентації, завдання для самостійної роботи (тести). |
| 7. | Тема 7. Роль культури мовлення при проведенні переговорів. | Вміти правильно формулювати свої думки для досягнення успішних переговорів, здобути навички активного слухання. | Контрольні запитання, кейси, підготовка мультимедійної презентації, завдання для самостійної роботи (тести). |
| 8. | Тема 8. Емоційний інтелект: як контролювати емоції та розуміти мотиви | Знати природу емоційного інтелекту; вміти застосовувати емоційний інтелект на практиці; вміти | Контрольні запитання, кейси, підготовка мультимедійної презентації, завдання |

| | | |
|-----------------|--------------------------------------|---------------------------------|
| співрозмовника. | використовувати емоційну грамотність | для самостійної роботи (тести). |
|-----------------|--------------------------------------|---------------------------------|

4. Тематика практичних занять

| № з/п | Назва теми | Кількість годин |
|----------|---|-----------------|
| 1 | 2 | 3 |
| 1. | Тема 1. Основи ведення переговорів: цілі, принципи та роль у бізнесі. | 2 |
| 2. | Тема 2. Техніки та стратегії переговорів. | 2 |
| 3. | Тема 3. Переконавання як мистецтво впливу. | 2 |
| 4. | Тема 4. Невербальна комунікація: міміка, жести, поза, сила голосу. | 2 |
| 5. | Тема 5. Використання маніпулятивних технологій у переговорному процесі. | 2 |
| 6. | Тема 7. Роль культури мовлення при проведенні переговорів. | 2 |
| 7. | Тема 8. Емоційний інтелект: як контролювати емоції та розуміти мотиви співрозмовника. | 2 |
| | Разом | 14 |

5. Самостійна робота

Самостійна робота студентів при вивченні дисципліни «Методи ведення переговорів» складається з різних видів:

- 1) підготовка до аудиторних занять (лекцій, практичних занять);
- 2) самостійне поглиблене опрацювання тем навчальної дисципліни згідно з навчально-тематичним планом та проходження тестування за результатами опрацювання;
- 3) підготовка індивідуального проекту.

| № з/п | Назва теми | Кількість годин |
|----------|---|-----------------|
| 1 | 2 | 3 |
| 1. | Тема 1. Основи ведення переговорів: цілі, принципи та роль у бізнесі. | 8 |
| 2. | Тема 2. Техніки та стратегії переговорів. | 7 |
| 3. | Тема 3. Переконавання як мистецтво впливу. | 7 |
| 4. | Тема 4. Невербальна комунікація: міміка, жести, поза, сила голосу. | 7 |
| 5. | Тема 5. Використання маніпулятивних технологій у переговорному процесі. | 7 |
| 6. | Тема 6. Психологія характеру особистості ділового партнера. | 8 |
| 7. | Тема 7. Роль культури мовлення при проведенні переговорів. | 8 |
| 8. | Тема 8. Емоційний інтелект: як контролювати емоції та розуміти мотиви співрозмовника. | 8 |
| | Разом | 60 |

6. Індивідуальне завдання

(виконується в межах самостійної роботи)

Вивчення дисципліни «Методи ведення переговорів» передбачає обов'язкову підготовку індивідуального проекту:

1. Написати реферат за тематикою проведеного власного дослідження з урахуванням усіх вимог до написання робіт даного типу. Тематика для дослідження:

1. Класичні методи ведення переговорів: історичний розвиток та сучасні практики.
2. Вплив дипломатії на розвиток переговорного процесу.
3. Практичне застосування гарвардського методу у бізнесі та дипломатії.
4. Стратегії Win-Win у переговорах.
5. Аналіз переговорних стратегій: Win-Win проти Win-Lose.
6. Медіація як метод вирішення конфліктів у переговорах.
7. Переговори за допомогою методу BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement).
8. Вплив невербальної комунікації на результат переговорів.
9. Культура публічного виступу українською мовою в бізнес-контексті.
10. Психологічні типи співрозмовників і адаптація до їх стилю ведення переговорів.
11. Як штучний інтелект змінює переговори у бізнесі?
12. Кейси успішних міжнародних переговорів: уроки для сучасного бізнесу.
13. Вплив глобалізації на стиль ведення переговорів.
14. Генерація ідей у процесі переговорів: брейнштурмінг, SCAMPER-метод.
15. Методи швидкої адаптації у динамічних переговорах.

2. Оформити доповідь із презентацією до написаного реферату.

7. Методи навчання

За характером пізнавальної діяльності, при вивченні дисципліни «Методи ведення переговорів» використовуються наступні методи навчання.

| Методи навчання | Характеристика |
|------------------------------|--|
| Наочні методи навчання | Ґрунтуються на візуальному сприйнятті інформації (читання лекцій та підготовка практичних завдань із використанням мультимедійних презентацій, демонстрація тематичних відеороликів). |
| Інтерактивні методи навчання | Ґрунтуються на принципі зворотного зв'язку, коли здобувач освіти отримує відповіді, зауваження та поради щодо певної проблематики від викладача чи одногрупників; коли здобувачі освіти взаємодіють між собою, а викладач виступає координатором та наставником, а також стежить за дотриманням навчальних та етичних норм. Серед інтерактивних методів навчання використовуються відповіді на запитання та опитування думок здобувачів освіти, кейс-стаді, дискусії, мозковий штурм, ігровий метод. |
| Практичні методи навчання | Передбачають виконання практичних завдань. Серед практичних методів навчання використовуються практичні роботи, вправи, написання есе. |
| Інноваційні методи навчання | Поєднують інтерактивні та комп'ютерні технології. Серед інноваційних методів навчання використовуються: компетентнісний метод (спрямований на розвиток професійних навичок, вмінь та якостей здобувачів освіти), проєктно-дослідницький метод (спрямований на вирішення проблемного питання через розвиток пошукових та аналітичних якостей здобувачів освіти, а також навичок командної роботи), |

| | |
|-------------------------------|--|
| | використання інформаційно-комунікаційних технологій та діджитал-інструментів. Програми і сервіси, які використовуються: сервіси та програмні продукти від Microsoft, інструменти Google, графічні редактори Crello та Canva, хмарне презентаційне програмне забезпечення Prezi, конструктор лендінгових сторінок of.ua, Diagrams.net, Kahoot, Mentimeter, QR Генератор, Cutt.ly. |
| Методи дистанційного навчання | Ґрунтуються на використанні інформаційних технологій, в т.ч. університетської авторської системи дистанційного навчання, платформ для організації відеоконференцій: Zoom Video Communications, Google Meet, Cisco Webex. |

8. Система оцінювання дисципліни

Поточний контроль проводиться на кожному практичному занятті за виступ та виконання письмового завдання студентом. Передбачає оцінювання теоретичної підготовки здобувачів вищої освіти із зазначеної теми під час роботи на практичних заняттях та набутих професійних навичок під час виконання практичних завдань.

Оцінювання відповідей здобувачів освіти на практичних заняттях відбувається згідно навчального розкладу за 100 бальною шкалою. Вага оцінки за кожен вид навчальної роботи та відповідну тему відображена у таблиці. Максимальна кількість балів, яку здобувач освіти може отримати за виконання завдань на практичних заняттях, складає 45 балів.

Накопичування балів під час вивчення дисципліни

| № теми | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | Разом |
|---|---|---|---|---|---|---|---|------------|
| Вид навчальної роботи | | | | | | | | |
| Практичне заняття (опрацювання завдання) | | 9 | 9 | | 9 | 9 | 9 | 45 |
| Самостійна робота (тестування з теми) | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 35 |
| Самостійна робота (індивідуальний проєкт) | | | | | | | | 20 |
| Максимальна к-ть балів | | | | | | | | 100 |

Критерії поточного оцінювання:

«90-100 балів» – здобувач вищої освіти в повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей (в т.ч. у вигляді мультимедійних презентацій), глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу.

«70-89 балів» – здобувач вищої освіти достатньо повно володіє навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей (в т.ч. у вигляді мультимедійних презентацій), в основному розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову літературу. Але при викладанні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки.

«50-69 балів» – здобувач вищої освіти в цілому володіє навчальним матеріалом викладає його основний зміст під час усних виступів та письмових відповідей (в т.ч. у вигляді мультимедійних презентацій), але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, без використання необхідної літератури, допускаючи при цьому окремі суттєві неточності та помилки.

«Менше 50 балів» – здобувач вищої освіти не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом. Фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає його

під час усних виступів та письмових відповідей, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності.

Додаткові бали до поточного контролю здобувач освіти може отримати, пройшовши навчальний курс у вигляді неформальної освіти з отриманням сертифікату в межах предмету вивчення дисципліни протягом навчального семестру, взявши участь у науковому, освітньому чи прикладному проєкті, який відповідає предмету дисципліни чи підготувавши дайджест (добір уривків з різних джерел на певну тематику). У форматі дайджестів можна зробити системний аналіз будь-якого теоретичного положення, розкрити різні точки зору на будь-яку проблему, тему, питання та зробити узагальнюючі висновки:

2 бали – нараховується здобувачам освіти, які пройшли навчальний курс у вигляді неформальної освіти з отриманням сертифікату в межах предмету вивчення дисципліни протягом навчального семестру.

2 бали – нараховується здобувачам освіти, які взяли участь у науковому, освітньому чи прикладному проєкті, який відповідає предмету дисципліни.

1 бал – нараховується здобувачам освіти, які підготували дайджест на певну тематику в межах вивчення дисципліни.

Контроль за самостійну роботу.

Самостійна робота здобувачів освіти передбачає:

1. Тестування.
2. Підготовка індивідуального проєкту.

Тестовий контроль. Студент опрацьовує питання, що призначені для самостійного вивчення і для контролю проходить тестування в системі дистанційного навчання (d-learn.pnu.edu.ua) (дві спроби – кращий результат).

Оцінювання за кожен тестовий контроль здійснюється за 100 бальною шкалою. Вага оцінки за відповідну тему відображена у таблиці вище. Максимальна кількість балів, яку здобувач освіти може отримати за тестовий контроль складає 35 балів.

Підготовка індивідуального проєкту.

Вивчення дисципліни передбачає обов'язкову підготовку індивідуального проєкту. Оцінювання індивідуального проєкту здійснюється за 100 бальною шкалою. Максимальна кількість балів за індивідуальний проєкт складає 20 балів. Метою підготовки індивідуального проєкту є закріплення теоретичних знань і практичних навичок з дисципліни.

Критерії оцінювання індивідуального проєкту:

«90-100 балів» – індивідуальний проєкт виконано на високому рівні, вирішено усі поставлені завдання. Під час усного захисту проєкту здобувач освіти проявив повне володіння матеріалом та свій виступ супроводжував мультимедійною презентацією.

«70-89 балів» – індивідуальний проєкт містить деякі незначні помилки та суперечні питання, які можуть бути виправлені письмово, або захищені усно. Під час усного захисту проєкту здобувач освіти проявив достатнє володіння матеріалом та свій виступ супроводжував мультимедійною презентацією.

«50-69 балів» – індивідуальний проєкт містить незначні помилки та суперечні питання, які можуть бути виправлені письмово, або захищені усно, проте сам проєкт не містить всебічного аналізу, а поставлені питання вирішені не повністю. Під час усного захисту проєкту здобувач освіти проявив загальне володіння матеріалом та свій виступ супроводжував мультимедійною презентацією.

«Менше 50 балів» – індивідуальний проєкт не відповідає поставленим завданням, допущені суттєві помилки та неточності.

Підсумковий семестровий контроль являє собою підсумкове оцінювання результатів навчання здобувача вищої освіти за семестр, що з даної дисципліни здійснюється у формі заліку.

Семестровий контроль у формі заліку передбачає, що підсумкова оцінка (у стобальній шкалі) з навчальної дисципліни визначається як сума оцінок за поточний контроль знань

Повторне складання допускається не більше двох разів з кожної дисципліни: один раз викладачеві (талон №2) тестування в системі дистанційного навчання + усне опитування відповідно до програмових вимог, другий – комісії (талон №3) реалізується виключно у тестовій формі з використанням організаційно-технологічних процесів.

Якщо студент не склав навчальну дисципліну за талоном 3, дозволяється повторне вивчення навчальної дисципліни впродовж наступного семестру (планується за рахунок власного часу студента і не фінансується з бюджетних коштів).

Здобувачі вищої освіти, які одержали під час екзаменаційної сесії більше трьох підсумкових незадовільних оцінок (F, FX) незалежно від виду контролю (екзамен, залік), відраховуються з університету за академічну неуспішність. Здобувачам вищої освіти, які одержали під час екзаменаційної сесії одну-три незадовільні оцінки (F, FX), дозволяється ліквідувати академічну заборгованість у встановлені графіком навчального процесу терміни. Здобувача вищої освіти, який не ліквідував академічну заборгованість у встановлені терміни без поважної причини, відраховують з університету за академічну неуспішність або за його згодою направляють на повторне вивчення навчальної дисципліни, яке регламентується Положенням про порядок повторного вивчення дисциплін (кредитів ECTS) в умовах ECTS.

Шкала оцінювання для заліку

| університетська | Оцінка ECTS | Оцінка за національною шкалою |
|-----------------|-------------|-------------------------------|
| 90-100 | A | зараховано |
| 80-89 | B | |
| 70-79 | C | |
| 60-69 | D | |
| 50-59 | E | |
| 25-49 | FX | не зараховано |
| 0-24 | F | |

9. Ресурсне забезпечення






Рекомендовані літературні джерела:

1. Сайт дистанційного навчання. URL : <https://test-d-learn.pnu.edu.ua/>
2. Кріс Восс, Тал Рез. "Ніколи не йдіть на компроміс. Техніка ефективних переговорів". Наш Формат. 2019. 264 с.
3. Александра Картер. Не бійся спитати. 10 кроків до вдалих переговорів. 2021.
4. Роджер Фішер, Вільям Юрі, Брюс Паттон. Перемовини без поразки. Гарвардський метод. 2023.
5. Максимець О.М. Переговори як різновид ділових комунікацій. IX Міжнародна науково-практична конференція «SCIENTIFIC PROGRESS: INNOVATIONS, ACHIEVEMENTS AND PROSPECTS» 29- 31.05.2023 року. Мюнхен, Німеччина. С.404-410.
6. Горобинська М. В. Майстерність бізнес-переговорів: виявлення переваги у міжнародному бізнесі за допомогою Гарвардської моделі комунікації. Фінансова архітектура та сценарії конкурентних моделей розвитку : міжнар. наук.-практ. Конференція, 17 листопада 2023р. : тези допов. Харків. ДБТУ, 2023. С. 286-289.
7. Балджи М.Д. Етика бізнесу: навч. посіб. Київ: ФОП Гуляєва В.М., 2021. 332с. URL: <http://surl.li/hcqhd>
8. Як досягти успіху в переговорах? 5 найцікавіших TED-виступів. URL: <https://surl.li/szwudv>

10. Інформація про підвищення кваліфікації викладачів

| Викладач | Різновид підвищення кваліфікації |
|--------------------------|--|
| Паска Юлія Володимирівна | <ol style="list-style-type: none"> 1.06.-2.06.2023 р. – участь у воркшопі «From PhD to Innovator WOMXNI» (Потсдам, Німеччина) З 1.01.2024 р. до 13.01.2025 р. – заступник декана Факультету управління з навчально-методичної роботи. Онлайн-курс «Критичне мислення для освітян», Prometheus, 1 березня 2021 р. Онлайн-курс «Візуалізація даних», Prometheus, 8 березня 2021 р. Онлайн-курс «Наукова комунікація в цифрову епоху», Prometheus, 20 березня 2021 р. Курс «Оратор за місяць», Івано-Франківськ, 1-24 листопада 2023 р. Онлайн-курс «ДІЗНайся: про дистанційне і змішане навчання», Освіторія, 10 січня 2024 р. Співорганізатор у бізнес-форумі «Business PNU Forum», 29 травня 2024 р. Онлайн-курс «Основи-проектного менеджменту: Створення та планування проекту», Prometheus, 23 січня 2025 р. Онлайн-курс «Право на бізнес: як залучати ресурси на власну справу», Prometheus, 23 січня 2025 р. Онлайн-курс «Основи проектного менеджменту», Prometheus, 23 січня 2025 р. |

11. Контактна інформація

| | |
|---------------------------------|--|
| Кафедра | <p>Кафедра менеджменту та бізнес-адміністрування м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,</p> <p> каб. 1106 (вхід з вул. Чорновола)</p> <p> https://kmba.pnu.edu.ua/</p> |
| Викладачі | <p></p> <p>Паска Юлія Володимирівна асистент кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування</p> |
| Контактна інформація викладачів | <p> +38 (095) 1248704</p> <p> yulia.danushchuk@pnu.edu.ua</p> <p>Робочі години: Пн-Пт – 8:30 – 17:00</p> |

12. Політика навчальної дисципліни

| | |
|---|--|
| <p>Академічна доброчесність</p> | <p>Дотримання академічної доброчесності засновується на ряді положень та принципів академічної доброчесності, що регламентують діяльність здобувачів вищої освіти та викладачів університету:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Кодекс честі Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника. • Положення про Комісію з питань етики та академічної доброчесності Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника. • Положення про запобігання академічному плагіату та іншим порушенням академічної доброчесності у навчальній та науково-дослідній роботі здобувачів освіти Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника. • Положення про запобігання академічному плагіату в Прикарпатському національному університеті імені Василя Стефаника. • Склад комісії з питань етики та академічної доброчесності Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника. • Лист МОН України «До питання уникнення проблем і помилок у практиках забезпечення академічної доброчесності». <p>Ознайомитися з даними положеннями та документами можна за посиланням: https://pnu.edu.ua/положення-про-запобігання-плагіату/</p> |
| <p>Пропуски занять (відпрацювання)</p> | <p>Можливість і порядок відпрацювання пропущених здобувачем освіти занять регламентується Положення про порядок організації та проведення оцінювання успішності здобувачів вищої освіти Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника (введено в дію наказом ректора № 309 від 19.05.2023 р.)</p> <p>Ознайомитися з положенням можна за посиланням: https://nmv.pnu.edu.ua/нормативні-документи/polozhenja/</p> |
| <p>Виконання завдання пізніше встановленого терміну</p> | <p>У разі виконання завдання здобувачем освіти пізніше встановленого терміну, без попереднього узгодження ситуації з викладачем, оцінка за завдання – «незадовільно», відповідно до Положення про порядок організації та проведення оцінювання успішності здобувачів вищої освіти Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника (введено в дію наказом ректора № 309 від 19.05.2023 р.)</p> <p>Ознайомитися з положенням можна за посиланням: https://nmv.pnu.edu.ua/нормативні-документи/polozhenja/</p> |
| <p>Невідповідна поведінка під час заняття</p> | <p>Невідповідна поведінка під час заняття регламентується рядом положень про академічну доброчесність (див. вище) та може призвести до відрахування здобувача вищої освіти (студента) «за порушення навчальної дисципліни і правил внутрішнього розпорядку вищого закладу освіти», відповідно до п.14 «Відрахування студентів» «Положення про порядок переведення, відрахування та поновлення студентів вищих закладів освіти».</p> <p>Ознайомитися із положенням можна за посиланням: https://nmv.pnu.edu.ua/нормативні-документи/polozhenja/</p> |

| | |
|--------------------|--|
| Неформальна освіта | Можливість зарахування результатів неформальної освіти регламентується «Положення про визнання результатів навчання, здобутих шляхом неформальної освіти в Прикарпатському національному університеті імені Василя Стефаника» (введено в дію наказом ректора № 672 від 24 листопада 2022 р.). Ознайомитися із положенням можна за посиланням: https://nmv.pnu.edu.ua/нормативні-документи/polozhenja/ |
|--------------------|--|

Викладач _____



Паска Ю.В.