

## СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «Тренінг «Техніка підготовки та проведення презентацій»

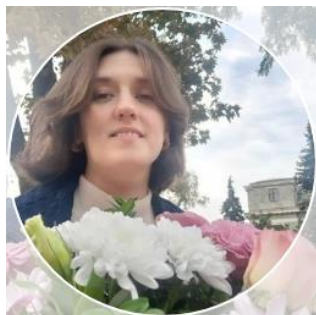


<b>Рівень вищої освіти</b>	<u>перший (бакалаврський)</u>
<b>Спеціальність</b>	<u>076 Підприємництво та торгівля</u>
<b>Освітня програма</b>	<u>«Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»</u>
<b>Тривалість викладання</b>	<u>2-й семестр (3 та 4 чверті)</u> <u>4 кредити ЄКТС</u>
<b>Кількість кредитів</b>	<u>(120 годин)</u>
<b>Заняття:</b>	<u>осінній семестр</u>
лекції:	<u>2 години на тиждень</u>
практичні заняття:	<u>1 година на тиждень</u>
<b>Мова викладання</b>	<u>українська</u>

Сторінка курсу в СДО НТУ «ДП»: <https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=4120>

Кафедра, що викладає

Прикладної економіки, підприємництва та публічного управління



**Викладач:**

**Романюк Наталя Миколаївна**  
к.е.н., доцент кафедри ПЕППУ

**Персональна сторінка**

<https://pe.nmu.org.ua/ua/pro-kafedru/vikladachi/romanyuk/romanyuk.php>

**E-mail:** Romaniuk.n.m@nmu.one

### 1. Анотація до курсу

*Дисципліна «Тренінг «Техніка підготовки та проведення презентацій»* входить до складу обов'язкових дисциплін спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» 07 галузі знань «Управління та адміністрування». Курс «Тренінг «Техніка підготовки та проведення презентацій» спрямований на формування у здобувачів освіти практичних навичок створення та проведення ефективних бізнес-презентацій, розвитку ораторської майстерності та переконливої комунікації. Під час навчання студенти ознайомляться з видами презентацій, специфікою їх підготовки та адаптацією до аудиторії. Вивчатимуться основи публічних виступів, техніки залучення слухачів, робота з текстовим наповненням презентацій, принципи інформаційного стилю. Особлива увага приділяється впливу штучного інтелекту на автоматизацію створення

презентацій. Також розглядатимуться техніки переконання, ведення дискусій, дебатів, спростування аргументів опонента, подолання конфліктів та ефективні стратегії відповідей на запитання аудиторії.

## **2. Мета та завдання курсу**

**Мета дисципліни** – формування компетентностей щодо підготовки та проведення презентацій з використанням сучасних комп'ютерних технологій, а також ораторського впливу на поведінку аудиторії.

### **Завдання курсу:**

1. Сформувати навички створення різних видів презентацій для представлення товарів, послуг, бізнес-проектів із врахуванням специфіки підприємницької діяльності.

2. Розвинути вміння підготовки публічного виступу з акцентом на ефективну вербальну та невербальну комунікацію, залучення уваги аудиторії та управління її реакцією.

3. Озброїти студентів знаннями щодо написання текстового супроводу презентацій, забезпечення логічності, структурованості, доступності викладу інформації відповідно до ділових стандартів.

4. Ознайомити з сучасними цифровими інструментами та технологіями для автоматизації процесів створення презентацій, у тому числі з елементами штучного інтелекту.

5. Навчити технікам переконання та аргументації у процесі презентації, веденню дискусій, дебатів, спростуванню аргументів опонентів, адаптації до різних типів аудиторії.

6. Сформувати стійкі комунікативні компетентності для ефективної взаємодії зі слухачами, грамотного реагування на запитання, подолання конфліктних ситуацій під час презентацій.

## **3. Результати навчання (дисциплінарні)**

Основні результати навчання:

1. Знати основні види презентацій та їхні особливості, характеризувати сфери застосування кожного типу

2. Вміти використовувати вербальні та невербальні техніки для ефективного виступу та визначати потреби й реакції аудиторії.

3. Знати структуру, мовні особливості та правила оформлення тексту презентації, вміти адаптувати зміст до цільової аудиторії

4. Характеризувати можливості та обмеження ШІ у створенні презентацій, визначати перспективи його використання в професійній діяльності

5. Вміти застосовувати аргументаційні стратегії та техніки спростування, знати методи управління конфліктами при проведенні презентацій

## **4. Структура курсу**

### **ЛЕКЦІЇ**

## **Тема 1. Презентація та її види.**

- 1.1. Цілі та завдання презентацій
- 1.2. Види презентацій.
- 1.3. Правила створення презентацій.

## **Тема 2. Мистецтво публічного виступу та взаємодія з аудиторією.**

- 2.1. Помилки оратора-початківця.
- 2.2. Навички комунікацій: вербальні техніки та невербальні прийоми.
- 2.3. Залучення та утримання уваги аудиторії.

## **Тема 3. Основні вимоги до написання тексту презентацій**

- 3.1. Основні помилки при написання тексту для презентацій
- 3.2. Інформаційний стиль: загальна характеристика та основні принципи написання тексту
- 3.3. Етапи формування інформативного тексту презентацій

## **Тема 4. Вплив штучного інтелекту на процес формування презентацій**

- 4.1. Переваги використання штучного інтелекту при створенні та оформленні презентацій
- 4.2. Інструменти на основі штучного інтелекту доступні для автоматизації створення презентацій та вплив на робочі процеси в компаніях
- 4.3. Аналізи та вдосконаленні презентацій на основі зворотного зв'язку та даних про залучення аудиторії

## **Тема 5. Техніки переконання: як вести дискусію, дебати та спростовувати аргументи, розв'язувати конфлікти**

- 5.1. Основні техніки переконання у дебатах та дискусіях
- 5.2. Ефективні способи спростування аргументів опонента
- 5.3. Методи контролю емоцій та запобігання конфліктам
- 5.4. Адаптація аргументації до різних типів аудиторії
- 5.5. Стратегії відповідей на запитання аудиторії під час дискусії
- 5.6. Виявлення маніпуляцій у дебатах та способи їх нейтралізації

### **ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ**

1. Розробка та обґрунтування виду презентації для просування товару/послуги. Створення структурованого тексту презентації для представлення нового продукту на ринку. Підготовка та проведення пітч-презентації для потенційних клієнтів або інвесторів

2. Використання штучного інтелекту для створення бізнес-презентації

3. Майстерність аргументації та розв'язання конфліктів у дискусії та дебатах

### **5. Технічне обладнання та/або програмне забезпечення**

На навчальних заняттях студенти повинні мати: гаджети з можливістю підключення до Інтернету; активований акаунт університетської пошти (student.i.p.@nmu.one); перевірений доступ до платформи Moodle; програм

Microsoft Office 365 (Teams, Word, Excel, Power Point).

## 6. Система оцінювання та вимоги

**6.1.** Навчальні досягнення здобувачів вищої освіти за результатами вивчення курсу оцінюватимуться за шкалою, що наведена нижче:

Рейтингова	Інституційна
90...100	відмінно / Excellent
74...89	добре / Good
60...73	задовільно / Satisfactory
0...59	незадовільно / Fail

**6.2.** Здобувачі вищої освіти можуть отримати **підсумкову оцінку** з навчальної дисципліни **на підставі поточного оцінювання знань** за умови, якщо набрана кількість балів з поточного контролю, виконання і захисту практичних робіт складатиме не менше 60 балів.

**Теоретична частина (лекції)** оцінюється за результатами здачі двох контрольних робіт, які містить по два відкриті питання. Кожне з них оцінюється на 10 балів за умови надання вичерпної відповіді. Загалом за дві контрольні роботи отримується **максимум 40 балів** (по 20 балів за кожну контрольну роботу), тобто 40% від оцінки за дисципліну.

**Практичні частина** Складається з трьох робіт. Перша – розробка та обґрунтування презентації для просування товару/послуги (створення структурованого тексту презентації для представлення нового продукту (послуги) на ринку, підготовка та проведення пітч-презентації для потенційних клієнтів або інвесторів. Своєчасна здача індивідуального завдання дозволить отримати 30 балів. Друга робота – формування презентації (8–10 слайдів), що демонструє навички застосування AI-сервісів та аргументоване пояснення їх переваг. Своєчасна здача індивідуального завдання дозволить отримати 20 балів. Третя робота (виконується на практичних заняттях) – розробка та демонстрація аргументованої позиції з конкретної бізнес-теми, відповіді на запитання опонентів, застосування техніки спростування та вирішення конфліктних моментів. Своєчасна здача індивідуального завдання дозволить отримати 10 балів.

В цілому за індивідуальні завдання можна отримати **максимум 60 балів**, тобто 60% від оцінки за дисципліну. Отримані бали за теоретичну частину та практичні роботи додаються і формують підсумковою оцінкою за вивчення навчальної дисципліни. Максимально за поточною успішністю здобувач вищої освіти може набрати **100 балів**.

Максимальне оцінювання:

Теоретична частина	Практична частина	Разом
40	60	<b>100</b>

У випадку якщо здобувач вищої освіти за поточною успішністю отримав менше 60 балів та/або прагне поліпшити оцінку проводиться **підсумковий контроль (диференційований залік)**.

**Залік** проводиться у вигляді комплексної контрольної роботи, яка включає запитання з теоретичної та практичної частини курсу. Білет складається з 2 теоретичних запитань відкритого типу, правильна відповідь на які оцінюється в 30 балів (разом 60 балів) та 1 завдання із практичної частини, що оцінюється максимум на 40 балів за умови правильно розв'язання з послідовним поясненням

Отримані бали за теоретичну та практичну частини додаються і є підсумковою оцінкою за вивчення навчальної дисципліни. Максимально за підсумковим контролем (заліком) здобувач вищої освіти може набрати 100 балів.

Якщо робота виконується у дистанційному режимі, то видача номеру білету проходить через систему MS Teams у зазначеній викладачем групі спілкування. В такому режимі виконана робота надсилається у групу через систему MS Teams впродовж встановленого викладачем часу.

### 6.3. Критерії оцінювання підсумкової роботи.

У випадку якщо здобувач вищої освіти за поточною успішністю отримав менше 60 балів та/або прагне поліпшити оцінку проводиться підсумкове оцінювання під час сесії – екзаменаційний тест. Максимальна кількість балів при підсумковому оцінюванні: 100.

<i>Рівень, рейтингова шкала</i>	<i>Теоретична підготовка</i>	<i>Практичні уміння і навички</i>
Високий, 100-90, відмінно	Студент має глибокі, міцні і систематичні знання всіх положень теорії, може не тільки вільно сформулювати, але й самостійно довести закони, теореми, принципи, використовує здобуті знання і вміння в нестандартних ситуаціях, здатний вирішувати проблемні питання. Відповідь студента відрізняється точністю формулювань, логікою, достатній рівень узагальненості знань.	Студент самостійно розв'язує типові задачі різними способами, стандартні, комбіновані й нестандартні завдання, здатний проаналізувати й узагальнити отриманий результат. При виконанні практичних та індивідуальних робіт студент дотримується усіх вимог, передбачених програмою курсу. Крім того, його дії відрізняються раціональністю, вмінням оцінювати помилки й аналізувати результати.
Вище середнього, середній 89-74 дуже добре, добре	Студент знає і може самостійно сформулювати основні теоретичні положення, принципи та пов'язати їх з реальними явищами, може привести вербальне формулювання основних положень теорії, навести приклади їх	Студент самостійно розв'язує типові (або за визначеним алгоритмом) завдання, володіє базовими навичками з виконання необхідних

	застосування в практичній діяльності, але не завжди може самостійно довести їх. Студент може самостійно застосовувати знання в стандартних ситуаціях, його відповідь логічна, але розуміння не є узагальненим.	логічних операцій та перетворень, може самостійно сформулювати типову задачу за її словесним описом, скласти типову схему та обрати раціональний метод розв'язання, але не завжди здатний провести аналіз і узагальнення результату.
Достатній, 73-60, задовільно, посередньо	Студент відтворює основні поняття і визначення курсу, але досить поверхово, не виділяючи взаємозв'язок між ними, може сформулювати з допомогою викладача основні положення теорії, знає істотні ознаки (засади) основних теоретичних положень та їх відмінність, може записати окремі термінологічні дефініції теоретичного положення за словесним формулюванням і навпаки; допускає помилки, які повною мірою самостійно виправити не може.	Студент може розв'язати найпростіші типові завдання за зразком, виявляє здатність виконувати основні елементарні аналізи, але не спроможний самостійно сформулювати задачу за словесним описом і визначити метод її розв'язання.
Низький, 59-0, незадовільно	Відповідь студента при відтворенні навчального матеріалу елементарна, фрагментарна, зумовлена нечіткими уявленнями про теоретичні положення. У відповіді цілком відсутня самостійність. Студент знайомий лише з деякими основними поняттями та визначеннями курсу, з допомогою викладача може сформулювати лише деякі основні положення теорії.	Студент знає умовні позначення та вміє розрізняти основні величини, вміє розв'язувати завдання лише на відтворення основних формул, здійснювати найпростіші математичні дії.

## 7. Політика курсу

### 7.1. Політика щодо академічної доброчесності

Академічна доброчесність здобувачів вищої освіти є важливою умовою для опанування результатами навчання за дисципліною і отримання задовільної оцінки з поточного та підсумкового контролів. Академічна доброчесність базується на засудженні практик списування (виконання письмових робіт із залученням зовнішніх джерел інформації, крім дозволених для використання), плагіату (відтворення опублікованих текстів інших авторів без зазначення авторства), фабрикації (вигадування даних чи фактів, що використовуються в освітньому процесі). Політика щодо академічної доброчесності регламентується положенням "Положення про систему запобігання та виявлення плагіату у Національному технічному університеті "Дніпровська політехніка" <https://cutt.ly/IBesJEc>

У разі порушення здобувачем вищої освіти академічної доброчесності (списування, плагіат, фабрикація), робота оцінюється незадовільно та має бути

виконана повторно. При цьому викладач залишає за собою право змінити тему завдання.

## **7.2. Комунікаційна політика**

Здобувачі вищої освіти повинні мати активовану університетську пошту.

Обов'язком здобувача вищої освіти є перевірка один раз на тиждень (щонеділі) поштової скриньки на Office365.

Протягом тижнів самостійної роботи обов'язком здобувача вищої освіти є робота з дистанційним курсом.

Усі письмові запитання до викладачів стосовно курсу мають надсилатися на університетську електронну пошту.

**7.3. Політика щодо оскарження оцінювання.** Якщо здобувач вищої освіти не згоден з оцінюванням його знань він може опротестувати виставлену викладачем оцінку у встановленому порядку.

## **7.4. Відвідування занять**

Для здобувачів вищої освіти денної форми відвідування занять є обов'язковим. Поважними причинами для неявки на заняття є хвороба, участь в університетських заходах, академічна мобільність, які необхідно підтверджувати документами. Про відсутність на занятті та причини відсутності здобувач вищої освіти має повідомити викладача або особисто, або через старосту.

За об'єктивних причин (наприклад, міжнародна мобільність) навчання може відбуватись в он-лайн формі за погодженням з керівником курсу.

## **8 Рекомендовані джерела інформації**

1. Нікітіна А.В., Барилова Г.К., Кравченко М.В. Риторика: навчальний посібник. Старобільськ, 2021. 99 с. URL: <https://vstup.htek.com.ua/wp-content/uploads/2024/10/8.3-Nikitina.pdf>

2. Парненко В. С., Слободянюк І. В. Дизайн презентації для професійної діяльності: посібник для студентів технічних спеціальностей. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2023. 120 с. URL: <https://ela.kpi.ua/server/api/core/bitstreams/2ef9d904-2500-4ef8-9f5b-c19ff4a34c23/content>

3. Генератор презентацій PowerPoint із ШІ. URL: <https://www.microsoft.com/uk-ua/microsoft-365/powerpoint/ai-powerpoint-generator>

4. Білавич Г. Основи риторики і красномовства. Навчально-методичний посібник. Івано-Франківськ, 2020. 211 с. URL: [http://lib.pnu.edu.ua:8080/bitstream/123456789/8878/1/білавич%20г.\\_основи%20ораторського%20мистецтва%20%282%29.pdf](http://lib.pnu.edu.ua:8080/bitstream/123456789/8878/1/білавич%20г._основи%20ораторського%20мистецтва%20%282%29.pdf)

5. Азаренков В. І. Презентація. Технологія підготовки публічних виступів : навч. посібник / В. І. Азаренков, В. П. Прокопенков ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". – Дніпро : СПД Біла К. О., 2021. – 124 с. URL: <https://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/62962>

6. Дебати. Крок за кроком. Українська версія. Проект «Дебатна молодіжна ліга» реалізується в рамках Програми прикордонного співробітництва ЄСІП

Угорщина-Словаччина-Румунія-Україна. Програма фінансована з фондів ЄС.  
ULR: [https://arpi.org.ua/doc3/Step\\_by\\_step\\_debate\\_ua.pdf](https://arpi.org.ua/doc3/Step_by_step_debate_ua.pdf)

7. Трофименко А. В. Конфліктологія та теорія переговорів : навч. посібник  
/ А. В. Трофименко, Ю. В. Константинова. Маріуполь: МДУ, 2020. 375 с. ULR:  
<http://repository.mdu.in.ua/jspui/handle/123456789/2586>