



# Вступ до підприємництва (підготовка до ЄФВВ) Робоча програма навчальної дисципліни (Силабус)

## Реквізити навчальної дисципліни

Рівень вищої освіти	<i>Перший (бакалаврський)</i>
Галузь знань	<i>Всі</i>
Спеціальність	<i>054, 231, 281</i>
Освітня програма	<i>Для всіх ОП</i>
Статус дисципліни	<i>Вибіркова</i>
Форма навчання	<i>Заочна</i>
Рік підготовки, семестр	<i>4 курс, осінній семестр</i>
Обсяг дисципліни	<i>120 год (4 кредити ЄКТС)</i>
Семестровий контроль/ контрольні заходи	<i>Залік, ДКР</i>
Розклад занять	<i>Лекції – 6 годин, практичні – 2 години. <a href="http://rozklad.kpi.ua">rozklad.kpi.ua</a></i>
Мова викладання	<i>Українська</i>
Інформація про керівника курсу / викладачів	<i>Архипова Євгенія Олександрівна, к.філос.н., доцент (лекції, семінарські, практичні) <a href="mailto:evgar55@gmail.com">evgar55@gmail.com</a></i>
Розміщення курсу	<i><a href="#">Google classroom</a></i>

## Програма навчальної дисципліни

### 1. Опис навчальної дисципліни, її мета, предмет вивчання та результати навчання

**Метою** дисципліни є сприяння підготовці до предметного тесту з управління та адміністрування єдиного фахового вступного випробування (ЄФВВ) для вступу у магістратуру та набуття базових знань та навичок у сфері продуктового ІТ.

Перша частина дисципліни відповідає першому розділу структури предметного тесту єдиного фахового вступного випробування (ЄФВВ) для вступу у магістратуру та орієнтована на оволодіння теорії та тестовий самоконтроль / перевірку набутих знань.

Друга частина дисципліни формує базові знання з підприємництва і продакт-менеджменту, сприяє розвитку ринку продуктового ІТ, допомагаючи зорієнтуватися у базових процесах продуктивних ІТ-компаній та сформуванню компетенцій для перших кроків у продуктивній ІТ-компанії або запуску власного продуктового ІТ-бізнесу. Дисципліна дає огляд технічних та нетехнічних професій в сфері ІТ, розкриває задачі та компетенції продакт-менеджера, сприяє профорієнтації в продуктовому ІТ.

**В результаті вивчення освітнього компоненту здобувачі вищої освіти:**

- отримують теоретичні та практичні знання щодо законів та закономірностей функціонування організаційних структур різної природи, основних управлінських функцій і принципів, характеристик організацій, їх видів та типів;
- зрозуміють особливості управлінської праці, ознайомляться з основними типами управління та лідерства; принципами розподілу повноважень, обов'язків і відповідальності між структурними ланками організації та в межах ієрархічних рівнів;
- отримують теоретичні знання та навички визначення стадії життєвого циклу організації, розумітимуть проблеми та задачі, які відповідають даному етапу розвитку;
- отримують навички виявлення та послаблення дії дезорганізуючих факторів на організацію шляхом аналізу її внутрішнього та зовнішнього середовища.

#### **Також студенти знатимуть:**

- етапи створення та розвитку ІТ-продуктів та критерії, за якими визначається їхня успішність;
- з яких фахівців можуть складатися продуктові команди ІТ-стартапів, їхні ролі в команді;
- хто такий продактменеджер, його основні функції під час розробки продукту, аспекти взаємодії та менеджменту в продуктових компаніях;
- що таке мінімально життєздатний продукт, які існують способи валідації ідей та як працювати з тестуванням гіпотез;
- базові поняття маркетингу у сфері продуктового ІТ, способи дослідження та впливу на цільову аудиторію продукту;
- особливості роботи технічної та нетехнічної складової продуктової команди, аспекти застосування мов програмування в залежності від продукту;
- основну термінологію сфери продуктового ІТ.

#### **студент вмітиме:**

- визначати успішність ІТ-продуктів за допомогою спеціальних метрик;
- формувати продуктову команду для запуску власного стартапу;
- валідувати свої ідеї за допомогою кількісних та якісних опитувань, а також завдяки тестуванню гіпотез;
- оперувати основними маркетинговими інструментами для просування продукту;
- взаємодіяти з технічними членами команди, розуміючи, яку роль та функцію вони відіграють в розробці продукту;
- мислити продуктовими та підприємницькими категоріями;
- виконувати базові компетенції на рівні trainee продактменеджера.

Навчальна дисципліна в цілому поглиблює такі компетентності та результати навчання:

#### **- компетентності:**

1. Здатність бути критичним і самокритичним.
2. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.
3. Здатність працювати в команді.
4. Здатність виявляти, ставити та вирішувати проблеми.
5. Здатність до міжособистісної взаємодії.
6. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня.
7. Здатність до соціальної взаємодії, до співробітництва й розв'язання конфліктів.
8. Здатність забезпечувати належний рівень вироблення та використання управлінських продуктів, послуг чи процесів.

#### **- результати навчання:**

- розуміти та використовувати технології вироблення, прийняття та реалізації управлінських рішень.

## **2. Пререквізити та постреквізити дисципліни (місце в структурно-логічній схемі навчання за відповідною освітньою програмою)**

Дана дисципліна є вибірковою і не потребує попереднього засвоєння будь-яких інших дисциплін. Знання та навички, отримані в ході вивчення дисципліни розширюють кругозір студента, дозволяють краще розуміти закономірності розвитку будь-яких організацій та посилюють управлінські компетентності.

## **3. Зміст навчальної дисципліни**

### Частина 1. Менеджмент

1. Сутність та функціональні сфери менеджменту.
2. Організація та її середовище.
3. Управлінська праця. Рівні менеджменту в організації.
4. Методи менеджменту.
5. Процесний, системний, ситуаційний підходи в менеджменті.
6. Функція планування в менеджменті.
7. Функція організування в менеджменті.
8. Мотивування як функція менеджменту.
9. Контролювання як функція менеджменту.
10. Інформація і комунікації в менеджменті
11. Управлінські рішення.
12. Вплив, влада і лідерство. Стили керівництва.

### Частина 2. Підприємництво на прикладі ІТ-сфери

13. Команда ІТ-продукту та нетехнічні професії у продуктовому ІТ. Професія продактменеджера.
14. Пошук та валідація ідей.
15. Прийняття рішень в продуктових командах.
16. Продуктова аналітика.
17. Performance-маркетинг та залучення користувачів.
18. Інструменти аналізу ринку та цільова аудиторія продукту. Метрики.
19. Продуктовий дизайн.
20. Поведінка користувача. Прийоми роботи з патернами поведінки.
21. Тех-частина розробки ІТ-продукту. Тех-спеціалісти продуктової команди.
22. Управління командами та лідерство.
23. Запуск ІТ-продукту.

## **4. Навчальні матеріали та ресурси**

1. Програма предметного тесту з управління та адміністрування єдиного фахового вступного випробування для вступу на навчання для здобуття ступеня магістра. Затв. наказом МОН № 157 від 11.02.2022 р. URL : <https://mon.gov.ua/storage/app/media/vishcha-osvita/vstup-2022/Prohramy->

[YEFVV/Zatverdzeni.prohramy.YEFVV/11.02/Pro.zatv.Prohr.predm.testu.upravl.administruv-nakaz-157-11.02.2022.pdf](http://YEFVV/Zatverdzeni.prohramy.YEFVV/11.02/Pro.zatv.Prohr.predm.testu.upravl.administruv-nakaz-157-11.02.2022.pdf)

2. Архипова Є.О. Навчально-методичний комплекс з навчальної дисципліни «Теорія організації» [Електронний ресурс] / Є.О.Архипова ; Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут». – К.: НТУУ «КПІ», 2015. – 41 с. – Режим доступу: <http://ela.kpi.ua/handle/123456789/11919>
3. Дикань Н.В., Борисенко І.І. Менеджмент: Навч. посіб. – К.: Знання, 2008. – 389 с. – Режим доступу: <http://pidruchniki.com/19991130/menedzhment/menedzhment>
4. Рудьєв В. А. Менеджмент: навч. посібник / В. А. Рудьєв, С. О. Гуткевич. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 312 с. – Режим доступу: [http://www.dut.edu.ua/uploads/l\\_1171\\_86364415.pdf](http://www.dut.edu.ua/uploads/l_1171_86364415.pdf)
5. Скібіцька Л.І. Організація праці менеджера. Навч. посібник. - К.: Центр учбової літератури, 2010. - 360 с. - Режим доступу: [http://pidruchniki.com/15281113/menedzhment/organizatsiya\\_pratsi\\_menedzhera](http://pidruchniki.com/15281113/menedzhment/organizatsiya_pratsi_menedzhera)

Навчальні матеріали та ресурси на платформі онлайн-стажування: <https://genesis.theworkademy.com/>

Блог української кофаундингової ІТ-компанії Genesis. URL: <https://www.gen.tech/blog>

Інформація про інші матеріали чи ресурси, потрібні для вивчення навчальної дисципліни, публікується у гугл-класі чи на платформі онлайн-стажування.

## Навчальний контент

### 5. Методика опанування навчальної дисципліни (освітнього компонента)

Завдання на практичні заняття, питання до підсумкового контролю та інші матеріали викладаються в гугл-класі.

Оскільки перша частина дисципліни орієнтована на підготовку до ЄФВВ, який проводиться у тестовій формі, завдань та контрольні заходи відбуваються у тестовій формі.

Модуль з ІТ-продакту передбачає заняття в режимі зум-конференції (для студентів заочної форми також доступні в записі) , виконання групових завдань та проходження онлайн-стажування, яке включає мінілекції, практикум та завдання на перевірку. Онлайн-стажування є частиною даної дисципліни і здійснюється на окремій платформі (<https://genesis.theworkademy.com/>). Посилання на нього розміщується у гугл-класі.

### 6. Самостійна робота студента

Питання до самостійного опрацювання доступні в гугл-класі та в кабінеті студента на платформі <https://genesis.theworkademy.com/>

## Політика та контроль

### 7. Політика навчальної дисципліни (освітнього компонента)

Студенти отримують завдання через гугл-клас та особистий кабінет на платформі <https://genesis.theworkademy.com/>.

Студенти самостійно визначають свій темп навчання, враховуючи воєнний стан в країні, життєві пріоритети та поточні можливості.

Більша частина поточних завдань виконується в асинхронному режимі згідно із графіком. Графік виконання поточних завдань з частини “Менеджмент” (теми 1-12) є рекомендованим. Завдання бажано виконувати протягом тижня від зазначеної дати, але всі поточні завдання відкриті до кінця семестру, штрафні санкції за протермінування відсутні, кількість спроб, як правило, не обмежена. Виконання МКР здійснюється протягом передостаннього тижня семестра, кількість спроб обмежена.

Опанування модуля з ІТ-продакту закінчується захистом підсумкового завдання у ZOOM, відповідно, студенти, які бажають отримати максимальні оцінки з курсу, мають це враховувати.

Отримання сертифікату про успішне проходження курсу з ІТ-продакту НЕ є обов’язковою умовою отримання заліку з дисципліни “Вступ до підприємництва”, але бали за вивчення курсу з ІТ-продакту є складовою РСО з дисципліни “Вступ до підприємництва”.

### **Відвідування занять**

Сам факт **відвідування** занять фіксується, але не оцінюється. Захист підсумкової роботи з модуля “ІТ-продакт” виконується виключно на практичному занятті. Інші заняття в режимі зум-конференції орієнтовані перш за все на отримання консультацій, додаткових роз’яснень, повторення та деталізації матеріалу, налагодження зворотнього зв’язку зі студентами.

### **Засоби комунікації**

Каналами зв’язку є:

- гугл-клас (матеріали, завдання, загальні оголошення);
- ZOOM-конференції (консультації);
- телеграм-чат (загальні оголошення, питання, зворотний зв’язок);
- повідомлення в телеграмі (особисті питання);
- телефон (066-360-6416) (термінові, нагальні питання, які незручно вирішувати в месенджері);
- пошта: [evgar55@gmail.com](mailto:evgar55@gmail.com) (резервний канал зв’язку).

### **Процедура оскарження результатів контрольних заходів**

Студенти (індивідуально чи групою) мають можливість порушити будь-яке питання, яке стосується процедури проведення чи оцінювання контрольних заходів, і розраховувати на неупереджений його розгляд.

### **Календарний рубіжний контроль**

Проміжна атестація студентів є календарним рубіжним контролем. Метою проведення атестації є підвищення якості навчання студентів та моніторинг виконання графіка освітнього процесу студентами

### **Академічна доброчесність та норми етичної поведінки**

Політика та принципи академічної доброчесності, норми етичної поведінки студентів та викладачів визначені у Кодексі честі Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського». Детальніше: <https://kpi.ua/code>.

Робота, у якій виявлено порушення принципів академічної доброчесності, не приймається. За таку роботу можуть нараховуватися штрафні бали.

## 8. Види контролю та рейтингова система оцінювання результатів навчання (PCO)

Поточний контроль: поточне тестування, практичні завдання, МКР.

Календарний контроль: провадиться двічі на семестр як моніторинг поточного стану виконання вимог силабусу.

Семестровий контроль: залік

### Рейтингова система оцінювання

№ з/п	Контрольний захід оцінювання	Ваговий бал	Кіл-ть	Всього
1.	Прогрес на платформі	30	1	30
2.	Виконання домашніх завдань	5-10	3	20
3.	ДКР (атестаційне завдання)	20	1	20
4.	Поточне тестування (частина 1)	1	10	10
5.	Залікова робота (тест за частиною 1)	20	1	20
	Всього			100

**Стажування на платформі оцінюється в 83 бали, які переводяться у складову PCO з коефіцієнтом**

#### 1. Прогрес на платформі (в онлайн-симуляторі) – 30 балів.

Виконуючи завдання в онлайн-симуляторі, можна отримати до 83 балів. Бали нараховуються за правильні відповіді на контрольні питання в межах модулів (58 балів) та за фінальне тестування (25 балів).  $58+25=83$  бали на платформі.

Для переводу набраних на платформі балів у складову PCO, ці бали (прогрес) множаться на коефіцієнт 0,37.

Тобто:

$83$  (максимальні бали в онлайн-симуляторі)  $\cdot 0,37$  (сталий коефіцієнт)  $\approx 30$  балів (складова PCO).

#### 2. Виконання та презентація домашніх завдань – 20 балів.

В курсі передбачено 3 обов'язкових домашніх завдання: перше та третє оцінюється в 5 балів; друге – в 10. Завдання та критерії оцінювання (чек-листи) висвітлюються на zoom-заняттях, а також публікуються в гугл-класі.

Завдання на додаткові бали в межах другої частини дисципліни (ІТ) можуть перекривати бали за інші завдання з цієї частини дисципліни, але не завдання з менеджменту.

Виконані завдання надсилаються в гугл-клас та можуть обговорюватись на заняттях.

#### 3. Виконання та захист підсумкового (атестаційного) завдання – 20 балів.

Підсумкове завдання полягає у представленні концепції створення та розвитку ІТ-продукту.

Короткий зміст роботи представлений у Додатку 1. Критерії оцінювання та чек-лист до підсумкового завдання публікується в гугл-класі.

Виконані завдання та презентації до них надсилаються в гугл-клас, команда презентує свій проєкт на zoom-заняттях.

**4. Поточне тестування** здійснюється за темами 1-12. Основна мета цих тестувань – опанування студентами матеріалу в режимі навчання та самоперевірки. Кількість спроб не обмежується. Студент\_ка отримує 1 бал за кожний тестовий блок, якщо наявні правильні відповіді не менше ніж на 60% питань.

**5. Заліковий тест** містить закриті питання, які формулюються на основі матеріалу, розглянутого на лекціях та семінарах у межах тем 1-12. Деталізація питань є у [програмі ЄФВВ](#).

Таблиця відповідності рейтингових балів оцінкам за університетською шкалою:

<i>Кількість балів</i>	<i>Оцінка</i>
100-95	Відмінно
94-85	Дуже добре
84-75	Добре
74-65	Задовільно
64-60	Достатньо
Менше 60	Незадовільно
Не виконані умови допуску	Не допущено

#### **Заохочувальні бали нараховуються за:**

Написання тез за тематикою навчальної дисципліни – до 5 балів.

Написання статті або участь у міжнародних, всеукраїнських та/або інших заходах чи конкурсах (за тематикою навчальної дисципліни) – до 10 балів. Також можливе зарахування окремих завдань. Онлайн-курси за тематикою дисципліни – 5-10 балів (сертифікат про проходження отриманий протягом поточного семестру, наявна програма курсу).

Загальна сума всіх заохочувальних балів не може перевищувати 10 балів.

#### **Штрафні бали не передбачені.**

#### **Онлайн-курси**

Визнання результатів навчання, набутих через неформальну/ інформальну освіту, здійснюється у відповідності до [Положення](#). За проходження сторонніх онлайн-курсів за тематикою дисципліни (за умови пред'явлення відповідного сертифіката, отриманого в цьому семестрі) студенту нараховуються заохочувальні бали в обсязі до 10 % семестрового рейтингу (до 10 балів в цілому).

При цьому підсумкові контрольні заходи з дисципліни виконуються на загальних підставах.

*Деякі онлайн-курси за тематикою дисципліни:*

Менеджмент (10 балів, може зараховуватись як альтернатива поточного тестування в гугл-класі) [https://courses.prometheus.org.ua/courses/course-v1:NGU+MANAGEMENT101+2018\\_T1/about](https://courses.prometheus.org.ua/courses/course-v1:NGU+MANAGEMENT101+2018_T1/about)

ІТ-продукт з нуля: з чого розпочати та як розвивати? (4 години). URL: [https://courses.prometheus.org.ua/courses/course-v1:Prometheus+IT101+2022\\_T1/about](https://courses.prometheus.org.ua/courses/course-v1:Prometheus+IT101+2022_T1/about) – 6 балів

Успішний стартап: від ідеї до масштабування (3 години) URL:  
[https://courses.prometheus.org.ua/courses/course-v1:UkrainianStartupFund+S\\_STARTUP101+2023\\_T1/about](https://courses.prometheus.org.ua/courses/course-v1:UkrainianStartupFund+S_STARTUP101+2023_T1/about) – 5 балів.

### **Інклюзивне навчання**

Навчальна дисципліна може викладатися для всіх студентів з особливими освітніми потребами. У разі потреби завдання можуть бути скориговані.

### **Робочу програму навчальної дисципліни (силабус):**

#### **Складено:**

доцент кафедри теорії та практики управління, кандидат філософських наук, доцент,  
Архипова Євгенія Олександрівна

**Ухвалено** кафедрою теорії та практики управління (протокол № \_\_\_ від \_\_\_\_\_)

**Погоджено** Методичною комісією КПІ ім. Ігоря Сікорського (протокол № \_\_ від \_\_\_\_\_)



## Підсумкова (атестаційна) робота

Підсумкова робота виконується в команді.

Результатом цієї командної роботи має бути створення та представлення концепції IT-продукту (за моделлю Lean Canvas) і алгоритму його запуску (за моделлю Genesis).

**Для досягнення результату необхідно виконати наступні етапи:**

1. **Знайти ідею продукту:** проблема, яку вирішує продукт;
2. **З'ясувати способи розв'язання проблеми:** як продукт буде розв'язувати цю проблему;
3. **Здійснити базове дослідження ринку:**
  - Хто буде цільовою аудиторією?
  - Скільки тих, хто потребує такого продукту?
  - Хто буде користувачами? Як зараз вони розв'язують проблему?
  - Чи є конкуренти?
  - Чи є затребувані аналоги продукту?
  - Цінність продукту, що продукт дає нового, чого немає в інших?
4. **Здійснити перевірку ідеї:** як перевірити, що продукт буде цікавим для аудиторії? Чи є ті, хто вже зараз готовий користуватись продуктом?
5. **Запропонувати спосіб монетизації та бізнес-модель:** як продукт буде приносити гроші? За що будуть платити користувачі?
6. **Визначення цілей продукту:** як вимірювати успіх продукту? Як досягати визначеного успіху?
7. **Скласти план і визначитися із MVP продукту:** які спеціалісти знадобляться для розробки продукту? Яким буде MVP?
8. **Визначити можливості релізу продукту:** як просувати продукт? Як про нього дізнаються потенційні користувачі? За яких умов вони зможуть вперше ним скористатись?
9. Як організувати **фідбек** та безперервне покращення продукту? Яким чином збирати й працювати з відгуками?