

ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ

Навчально-науковий інститут денної освіти

Кафедра маркетингу

СИЛАБУС

навчальної дисципліни

«HR-маркетинг»

на 2023-2024 навчальний рік

| | |
|--------------------------------|---------------------------------|
| Курс та семестр вивчення | I курс, 2 семестр |
| Освітня програма/спеціалізація | Маркетинг |
| Спеціальність | 075 Маркетинг |
| Галузь знань | 07 Управління і адміністрування |
| Ступінь вищої освіти | магістр |

ПІВ НПП, який веде дану дисципліну,
науковий ступінь і вчене звання,
посада

Іваннікова Марина Миколаївна
к.е.н., доцент
доцент кафедри маркетингу

| | |
|------------------------------|---|
| Контактний телефон | +38-050-614-74-58 |
| Електронна адреса | ivannikovam83@gmail.com |
| Розклад навчальних занять | http://schedule.puet.edu.ua/ |
| Консультації | он-лайн: у месенджерах, електронною поштою |
| Сторінка дистанційного курсу | https://el.puet.edu.ua/ |

Опис навчальної дисципліни

| | |
|---|--|
| Мета вивчення навчальної дисципліни | Набуття глибоких теоретичних знань з питань теоретичних основ і конкретних методів обґрунтування рішень у сфері маркетингу персоналу. Формування взаємовідносин у команді через посаду HR-маркетолога. Формування уявлення про компанію та її бренд через якісний, вмотивований, високопрофесійний персонал. |
| Тривалість | 5 кредитів ЄКТС/150 годин (лекції 20 год., практичні заняття 40 год., самостійна робота 90 год.) |
| Форми та методи навчання | Лекції та практичні заняття в аудиторії (демонстрування, пояснення, бесіда, модерація, методи наративів, кейсів,) самостійна робота поза розкладом. |
| Система поточного та підсумкового контролю | Поточний контроль: відвідування занять; захист індивідуальних завдань; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; вирішення кейсів, практичних задач; тестування; поточні модульні роботи. Підсумковий контроль: залік (ПМК). |
| Базові знання | Наявність широких знань із основ економічних та маркетингових дисциплін. |
| Мова викладання | Українська |

Перелік компетентностей, які забезпечує дана навчальна дисципліна, програмні результати навчання

| Програмні результати навчання | Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач |
|---|--|
| ПР08. Використовувати методи міжособистісної комунікації в ході вирішення колективних задач, ведення переговорів, наукових дискусій у сфері маркетингу. ПР14. Формувати маркетингову систему взаємодії, будувати довгострокові взаємовигідні відносини з іншими суб'єктами ринку. ПР16. Організувати та управляти маркетинговою діяльністю підприємств в інтернет-середовищі. | ЗК02. Здатність генерувати нові ідеї (креативність). ЗК03. Здатність оцінювати та забезпечувати ЗК04. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації. ЗК05. Навички міжособистісної взаємодії. ЗК06. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. ЗК08. Здатність розробляти проекти та управляти ними. СК01. Здатність логічно і послідовно відтворювати та застосовувати знання з найновіших теорій, методів і практичних прийомів маркетингу. СК02. Здатність коректно інтерпретувати результати останніх теоретичних досліджень у сфері маркетингу та практики їх застосування. СК03. Здатність до проведення самостійних досліджень та інтерпретації їх результатів у сфері маркетингу. СК04. Здатність застосовувати творчий підхід до роботи за фахом. СК09. Здатність здійснювати на належному рівні теоретичні та прикладні дослідження у сфері маркетингу. |

Тематичний план навчальної дисципліни

| Назва теми | Види робіт | Завдання самостійної роботи у розрізі тем |
|--|--|---|
| Модуль 1: Принципи роботи відділу HR-маркетингу | | |
| Тема 1. Фахові особливості HR-маркетолога | Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань. | Головні особливості роботи відділу HR-маркетингу. Вимоги до кандидата HR-маркетолога. |
| Тема 2. Стратегія побудови іміджу компанії HR-маркетологом | Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань | Алгоритми роботи із майбутніми кандидатами з маркетингу. Інструменти HR-маркетингу. Побудова бренду роботодавця. |
| Тема 3. Внутрішня комунікація: завдання та вплив на формування позитивного бренду роботодавця. | Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань | Принципи побудови комунікації з персоналом. Зворотній зв'язок із персоналом. Організація корпоративних заходів та залучення до участі персонал підприємства. |
| Тема 4. Особливості визначення HR-маркетологом потреби у персоналі | Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань | Особливості кількісної і якісної оцінки потреби у персоналі підприємства. Побудова бази даних персоналу з маркетингу |
| Модуль 2: Управління маркетингом персоналу | | |
| Тема 5. Навчання і розвиток персоналу організації | Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань | Особливості розвитку професійних і особистісних якостей персоналу організації. Організація функціонування системи навчання і розвитку персоналу організації . |
| Тема 6. Психологічна адаптація та налагодження комунікації в колективі | Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань | Вплив психологічного стану колективу на ефективність маркетингової діяльності. Особливості адаптації новачків у колективі. |
| Тема 7. Управління маркетингом персоналу | Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань. | Моделі управління персоналом. Професійна орієнтація персоналу. |
| Тема 8. Стратегічні напрями діяльності HR-маркетолога | Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань. | Стратегічне планування потреб у персоналі. Аудит персоналу. |

Інформаційні джерела

- Connor Brooke, (2023) HR and Marketing: Bringing Both Together for Better Business. <https://bit.ly/3LUruEW>
- Milan Rataj, (2022) Effective HR Management Strategy for Small Business in 5 Steps. <https://bit.ly/3Q8aDB9>
- Бренд роботодавця в кризу: навіщо потрібен, з чого почати та як вимірювати ефективність. Катерина Губарева, AVP, Head of HR at GlobalLogic Ukraine. Режим доступу: <https://bit.ly/3QbPqXe>
- Інноваційні маркетингові технології для підприємств малого бізнесу / Н.В. Карпенко, М.М. Іваннікова, Н.І. Яловега, Т.М. Білоусько, А.М. Захаренко-Селєзньова // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки. – Видавничий дім «Гельветика», 2023. - №3 (109). - С.46-53. Фахова. Режим доступу: <https://bit.ly/3RjCkb3>
- Карпенко Н.В. Нейромаркетинг для малого бізнесу / Н.В. Карпенко, М.М. Іваннікова // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2020. № 2 (98). - с. 65-74. <https://bit.ly/3yB8fqX>
- Маркетингова діяльність підприємств: сучасний зміст. Частина 2 : монографія / за науковою редакцією Н. В. Карпенко). - Полтава : ПУЕТ, 2021. - 344 с. Режим доступу: <https://bit.ly/3Bdivd4>.
- Маркетингова діяльність підприємств: сучасний зміст. Монографія ; Автор: Карпенко Н.В. ; Кількість сторінок: 252 ; Рік випуску: 2019 ; ISBN: 978-617-673-464-2.
- Навіщо розвивати бренд роботодавця під час війни та як це робити. Юлія Федотовських, Employer Brand Manager у Genesis. Режим доступу: <https://bit.ly/3th2YYc>
- Навчальний посібник: Конспект лекцій з навчальної дисципліни «Маркетинг персоналу та HR-брендинг» [Електронний ресурс] : навч. посіб. для студ. спеціальності 051 «Економіка», спеціалізації «Управління персоналом та економіка праці» / Т.В. Павленко; КПІ ім. Ігоря Сікорського. – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. – 97с. Режим доступу: <https://bit.ly/48Et8Vf>
- Торяник Жанна, Савіна Аліна, Торяник Іван. Маркетинг персоналу як інструмент формування ефективного бренду роботодавця. International Science Journal of Management, Economics & Finance. Vol. 1, No. 4, 2022, pp. 34-47. doi: 10.46299/j.isjmef.20220104.06.

Програмне забезпечення навчальної дисципліни

- Пакет програмних продуктів Microsoft Office.
- Онлайн-курс на платформі Prometheus «Кар'єра HR: ролі, компетенції та виклики». <https://prometheus.org.ua/prometheus-plus/hr-career/>

Політика вивчення навчальної дисципліни та оцінювання

- **Політика оцінювання здобувачів вищої освіти.** Завдання, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (75 % від можливої максимальної кількості балів за вид діяльності). Перескладання модулів відбувається із дозволу провідного викладача за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний). Положення про організацію освітнього процесу <https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/06/polozhennya-pro-organizacziyu-osvitnogo-proczesu.pdf>
Положення про порядок та критерії оцінювання знань, вмінь та навичок здобувачів вищої освіти https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_por_kryt_ocinyuvannya.pdf
Порядок ліквідації здобувачами вищої освіти академічної заборгованості <https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/poryadok-likvidacziyi-zdobuvachamy-vyshhoyi-osvity-akademichnoyi-zaborgovanosti.pdf> .
Положення про повторне навчання https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_pro-povt-navch.pdf
- **Політика щодо відвідування.** Відвідування занять є обов'язковим компонентом. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, працевлаштування, стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі (Moodle) за погодженням із провідним викладачем.
- **Політика щодо академічної доброчесності.** Списування під час виконання поточних модульних робіт та тестування заборонено (в т. ч. із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування та підготовки практичних завдань в процесі заняття. В ПУЕТ діють:
Кодекс честі студента https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/kodeks_chesti_studenta.pdf .
Положення про академічну доброчесність https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_akadem_dobrochesnist.pdf
Положення про запобігання випадків академічного плагіату <https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozhennya-pro-zapobigannya-vypadkam-akademichnogo-plagiatu.pdf> .
- **Політика визнання результатів навчання визначена такими документами:**
Положення про порядок перезарахування результатів навчання, здобутих в іноземних та вітчизняних закладах освіти https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_por_perezarah_rez_zvo.pdf .
Положення про академічну мобільність здобувачів вищої освіти https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozha_pro_akademichnu_mobilnist.pdf
Положення про порядок визнання результатів навчання здобутих шляхом неформальної та/або інформальної освіти <https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozhennya-pro-poryadok-vyznannya-rezultativ-navchannya-zdobutyh-shlyahom-neformalnoyi-ta-abo-informalnoyi-osvity.pdf>; інфографіка (розділ Освіта/Організація освітнього процесу/Неформальна освіта) <https://puet.edu.ua/neformalna-osvita/>.
- **Політика вирішення конфліктних ситуацій:**
Положення про правила вирішення конфліктних ситуацій <https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozhennya-pro-pravylya-vyrishennya-konfliktnyh-sytuacij-u-puet.pdf>
Положення про апеляцію результатів підсумкового контролю у формі екзамену https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_pro-apel_pidsumkontr.pdf
Уповноважена особа з питань запобігання та виявлення корупції <https://puet.edu.ua/zapobigannya-ta-protidiya-korupcii/>.
- **Політика підтримки учасників освітнього процесу:**
Психологічна служба: <http://puet.edu.ua/psychologichna-pidtrymka-v-puet/> .
Студентський омбудсмен (Уповноважений з прав студентів) ПУЕТ <http://puet.edu.ua/other-divisions/studentskyj-ombudsmen-upovnovazhenyj-z-prav-studentiv-puet/>
- **Безпека освітнього середовища:** Інформація про безпечність освітнього середовища ПУЕТ наведена у вкладці «Безпека життєдіяльності» <http://puet.edu.ua/pro-puet/bezpeka-zhyttvediyalnosti/>

Оцінювання

Підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни розраховується через поточне оцінювання

| Види робіт | Максимальна кількість балів |
|---|-----------------------------|
| Модуль 1 (теми 1-4): відвідування занять (8 балів); захист домашнього завдання (8 балів); обговорення матеріалу занять (4 бали); виконання навчальних завдань (8 балів); завдання самостійної роботи (8 балів); тестування (4 бали); поточна модульна робота (10 балів) | 50 |
| Модуль 2 (теми 5-7): відвідування занять (8 балів); захист домашнього завдання (8 балів); обговорення матеріалу занять (4 бали); виконання навчальних завдань (8 балів); завдання самостійної роботи (8 балів); тестування (4 бали); поточна модульна робота (10 балів) | 50 |
| Разом | 100 |

Шкала оцінювання здобувачів вищої освіти за результатами вивчення навчальної дисципліни

| Сума балів за всі види навчальної діяльності | Оцінка за шкалою ЄКТС | Оцінка за національною шкалою |
|---|------------------------------|---|
| 90-100 | A | Відмінно |
| 82-89 | B | Дуже добре |
| 74-81 | C | Добре |
| 64-73 | D | Задовільно |
| 60-63 | E | Задовільно достатньо |
| 35-59 | FX | Незадовільно з можливістю повторного складання |
| 0-34 | F | Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням навчальної дисципліни |