

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «МИСТЕЦТВО ПРЕЗЕНТАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ»



Рівень вищої освіти	Другий (магістерський)
Освітньо-професійна програма	Для всіх ОП спеціальностей 051, 071, 072, 075, 242, 291
Загальний обсяг	4 кредити ЄКТС (120 годин)
Тривалість викладання	2-й семестр (3 чверть) 2022-2023 н.р.
Обсяг навчальних занять у т.ч. аудиторні заняття	120 год. 4 год/тиждень
лекції	2 год/тиждень
практичні	2 год/тиждень
Мова викладання	українська

Кафедра, що викладає: Економічного аналізу і фінансів

Сторінка курсу в СДО НТУ «ДП»:

<https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=3515>

Консультації: за окремим розкладом, погодженим зі здобувачами вищої освіти

Онлайн-консультації: Microsoft Teams – команда «Мистецтво презентації-2022/2023»

Інформація про викладача:



Єрмошкіна Олена Вячеславівна,
доктор економічних наук, професор,
професорка кафедри економічного аналізу і
фінансів

Персональна сторінка:

https://eaf.nmu.org.ua/ua/pro_kaf/title_ermoshkina.php

E-mail:

ermoshkina.o.v @[nmu.one](mailto:ermoshkina.o.v@nmu.one)

1. АНОТАЦІЯ ДО КУРСУ

Вибіркова освітня компонента «Мистецтво презентації інвестиційних проєктів» належить до переліку вибірових навчальних дисциплін, що пропонуються в рамках циклу розвитку soft skills здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти на першому році навчання. Вона забезпечує розвиток soft skills здобувача й спрямована на отримання практичних навичок щодо підготовки до презентації інвестиційних проєктів підчас участі у пітчінгах, хакатонах, конкурсах проєктів із застосуванням креативних та інноваційних підходів.

Курс засновано на результатах реалізації студенто-орієнтованої ініціативи «Financial Challenge: Create Your Dream» та «Методи ефективної презентації інвестиційних проєктів», міжнародних проєктів «Матусі в бізнесі: розширення економічних можливостей для жінок як протидія наслідкам пандемії COVID-19» (Moms in Business) у межах спільного проєкту Уряду Швеції та Програми розвитку ООН в Україні «Посилене партнерство для сталого розвитку» та Women4Women (W4W): Business Project Creator за підтримки Посольства США в Україні.

Цей курс побудовано на засадах студентоцентрованого підходу (Student-Centered Approach), який розглядає здобувача вищої освіти як суб'єкта з власними унікальними інтересами, потребами і досвідом, спроможного бути самостійним і відповідальним учасником освітнього процесу.

2. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Мета дисципліни – формування софт-скілів щодо презентування інвестиційних проєктів як результатів обраних варіантів управлінських рішень, аргументованого представлення та захисту результатів інвестиційного проєктування та формування бізнес-ідей.

Основними завданнями дисципліни «Мистецтво презентації інвестиційних проєктів» є:

- фахово працювати з інформацією та інструментами презентації, необхідні для обґрунтування та презентації інвестиційних проєктів;
- доступно і аргументовано представляти результати досліджень усно і письмово, брати участь у дискусіях щодо перспективності проєкту, використовуючи навички публічних виступів та презентацій;
- вирішувати етичні дилеми з опорою на норми закону, етичні принципи та загальнолюдські цінності, дотримуватись етики щодо презентації інвестиційних проєктів.
- застосовувати управлінські навички у сфері обґрунтування та презентації інвестиційних проєктів;

- оцінювати ступінь складності завдань при плануванні діяльності та опрацюванні її результатів, обираючи найбільш ефективні стратегії подання проекту потенційним інвесторам.

3. РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

До дисципліни «Мистецтво презентації інвестиційних проєктів» відповідно до робочої програми навчальної дисципліни віднесено такі результати навчання:

- 1) Відшукувати, обробляти, систематизувати та аналізувати інформацію, необхідну для обґрунтування та презентації інвестиційних проєктів.
- 2) Доступно і аргументовано представляти результати досліджень усно і письмово, брати участь у дискусіях щодо перспективності проєкту, використовуючи навички публічних виступів та презентацій
- 3) Вирішувати етичні дилеми з опорою на норми закону, етичні принципи та загальнолюдські цінності, дотримуватись етики презентаційної активності.
- 4) Застосовувати управлінські навички у сфері обґрунтування та презентації інвестиційних проєктів.
- 5) Оцінювати ступінь складності завдань при плануванні діяльності та опрацюванні її результатів, обираючи найбільш ефективні стратегії подання проєкту потенційним інвесторам.

4. СТРУКТУРА КУРСУ

Види та тематика навчальних занять	Обсяг складових, години
ЛЕКЦІЇ	40
Вступна дискусія. Стрес-тестування презентаційних навичок	6
Презентаційні інструменти та технології їх використання	6
Методи та інструменти формулювання інвестиційних пропозицій	8
Мистецтво публічного виступу. Структура доповіді. Відповіді на запитання. Що робити коли не знаєш відповіді.	8
Методи та техніки спілкування після презентації. Нетворкінг.	6
Методи балансування інтересів інвестор-партнери-клієнти	6
ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ	80
Майстер-клас «Мистецтво обирати ефективні меседжі»	20
Майстер-клас «Правила поведінки на бізнес-презентаціях»	15
Тренінг «Як створювати ефективні презентації»	20
Тренінг «Психологічні аспекти сприйняття презентації»	15
Коуч-сесія «Мої перспективи розвитку як спікера»	10
РАЗОМ	120

Інформація для здобувачів заочної форми навчання. На сайті НТУ «ДП» розміщено графік навчального процесу. Протягом року передбачено заняття з викладачем відповідно до розкладу: 4 год. лекційних занять; 6 год. практичних занять; решту практичних завдань здобувач опановує самостійно. Здобувачі заочної форми навчання виконують передбачені навчальним планом індивідуальні завдання (контрольні роботи, практичні завдання, презентації, тестові завдання) та подають їх на кафедру на початку сесії, обов'язково до проведення контрольних заходів з дисципліни. Умови завдань розміщено на сторінці курсу на платформі Moodle. Форма контролю – диференційований залік.

5. ТЕХНІЧНЕ ОБЛАДНАННЯ ТА/АБО ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

На навчальних заняттях здобувачі повинні мати: активований акаунт університетської пошти (student.i.p@nmu.one) на Microsoft Office 365, застосунки Microsoft Office: Teams, Moodle, Zoom. інстальований на ПК та /або мобільних гаджетах пакет програм Microsoft Office (Word, Excel, Power Point). Мультимедійне обладнання: проектор, ноутбук. Підключена аудиторія до Wi-Fi

6. СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ ТА ВИМОГИ

Оцінювання досягнень здобувачів здійснюється за допомогою прозорих процедур, що ґрунтуються на об'єктивних критеріях відповідно до Положення університету «Про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти НТУ «ДП», <https://bit.ly/3R5UPvZ>. Досягнутий рівень компетентностей відносно очікуваних, що ідентифікований під час контрольних заходів, відображає реальний результат навчання здобувача за дисципліною.

6.1. Шкали

Оцінювання навчальних досягнень студентів НТУ «ДП» здійснюється за рейтинговою (100-бальною) та інституційною шкалами. Остання необхідна (за офіційною відсутністю національної шкали) для конвертації (переведення) оцінок мобільних студентів.

Шкали оцінювання навчальних досягнень студентів НТУ «ДП»

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

Кредити навчальної дисципліни зараховуються, якщо студент отримав підсумкову оцінку не менше 60-ти балів. Нижча оцінка вважається

академічною заборгованістю, що підлягає ліквідації відповідно до Положення про організацію освітнього процесу НТУ «ДП».

6.2. Засоби та процедури

Поточна успішність складається: з успішності за тестування на лекційних заняттях (оцінюється 8 занять по 2 бали, максимально здобувач може отримати 16 балів) та оцінок за підготовку та захист чотирьох індивідуальних завдань (максимально 21 кожне). Отримані бали за індивідуальні завдання та тестування додаються. Максимально за поточною успішністю здобувач може набрати 100 балів

Незалежно від результатів поточного контролю кожен здобувач вищої освіти має право виконати комплексну контрольну роботу, яка містить завдання, що охоплюють ключові дисциплінарні результати навчання.

Підсумкове оцінювання	Диференційований залік відбувається у формі письмового ККР, білети складаються з тестів багатоваріантного вибору: 20 тестових питань – $5 \times 20 = 100$ балів Максимальна кількість балів за письмове ККР: 100
Лекційні заняття	Інтерактивна лекція з дискусією та обговоренням, де відпрацьовуються навички критичного мислення та аналізу, комплексного вирішення проблем фінансового менеджменту з використанням case-study, методів мозкового штурму, евристичних питань, групових дискусій, фасилітаційних методів, тренінгового та коучингового підходів. Відбувається експрес-тестування. Максимально оцінюються у 16 балів (8 занять \times 2 бали/заняття).
Практичні заняття з виконанням індивідуальних завдань	Дискусії, обговорення, де відпрацьовуються навички критичного мислення та аналізу, комплексного вирішення наукових та науково-дослідних проблем у професійній сфері з використанням case-study, групової дискусії, ситуаційних вправ, круглих столів, ділових ігор, фасилітаційного, тренінгового, коучингового підходів. Відбувається вирішення ситуаційних завдань. На практичних заняттях виконуються індивідуальні завдання. Максимально оцінюється в 10 балів (4 завдання \times 2,5 балів).

6.3. Критерії

6.3.1. Критерії оцінювання *лекційного заняття*:

Тестові завдання складаються з 10 тестів, де є одна правильна відповідь. За умови правильного вирішення одного тестового завдання здобувач отримує 0,2 бали. Максимальна кількість набраних балів за тестові завдання – 2 бали.

6.3.2. Критерії оцінювання *практичного заняття*:

Кожне практичне завдання оцінюється за однією складовою: самостійне опрацювання ситуаційних завдань з використанням сучасного інформаційного та програмного забезпечення. Виконання практичних ситуаційних завдань максимально оцінюється в 21 бал (4 завдання \times 21 бал = 84 бали).

Критерії оцінювання *індивідуального завдання*, яке виконується та захищається на практичних заняттях:

Опис критерію	Бали
Здобувач демонструє повне розуміння теми. Публічний виступ, оформлення презентації відрізняється яскравістю та оригінальністю застосованих інструментів презентації та комунікації. Здобувач може точно відповісти на всі запитання одногрупників щодо даної теми; ділиться думками з іншими учасниками групи; говорить чітко впродовж 95-100% всього часу, використовує закінчення речення і не використовує слова помилково; застосовує відповідну лексику для аудиторії, розширює словниковий запас аудиторії, використовує нові слова для більшості слухачів; уважно слухає одногрупників, детально відповідає на всі питання форми оцінювання і завжди дає оцінки на основі презентації, а не інших факторів	19-21
Здобувач демонструє розуміння теми. Публічний виступ, оформлення презентації добре структуровано, але інструменти презентації та комунікації, застосовані здобувачем є стандартними та не оригінальними. Здобувач відповідає на більшість запитань одногрупників щодо даної теми; говорить зрозуміло впродовж 80-90% всього часу, використовує закінчення речення і не використовує слова помилково; застосовує відповідну лексику для аудиторії, розширює словниковий запас аудиторії; слухає одногрупників, відповідає майже всі питання форми оцінювання та інколи дає оцінки на основі презентації, а не інших факторів	15-18
Здобувач демонструє розуміння теми. Відсутня творча складова виконання завдання. Здобувач відповідає на деякі запитання одногрупників щодо даної теми; говорить зрозуміло, використовує закінчення речення, але невірно трактує деякі терміни, використовує слова помилково; слухає одногрупників, інколи ставить уточнюючі питання.	12-14
Здобувач не демонструє розуміння теми. Допущено грубі методичні помилки в підготовці виступу та презентації. Здобувач по відповідає на деякі запитання одногрупників щодо даної теми; говорить зрозуміло, використовує закінчення речення, але невірно трактує деякі терміни, використовує слова помилково; слухає одногрупників, уточнюючі питання не ставить.	9-11
Здобувач демонструє нерозуміння теми. Виступ не представлено. Презентацію не підготовлено. Не відповідає на жодні запитання одногрупників щодо даної теми; говорить не зрозуміло, використовує закінчення речення, але невірно трактує терміни, використовує слова помилково; слухає одногрупників, уточнюючі питання не ставить.	0 - 8

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 про систему запобігання та виявлення плагіату

у Національному технічному університеті «Дніпровська політехніка»», (<https://bit.ly/3DSaKuT>), Кодекс академічної доброчесності Національного технічного університету «Дніпровська політехніка» (<https://bit.ly/3DPkuGj>). 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 зміст та тему завдання.

7.2. Комунікаційна політика.

Здобувачі вищої освіти повинні мати активовану університетську пошту.

Обов'язком здобувача вищої освіти є перевірка один раз на день (щодня) поштової скриньки на Office365 та відвідування групи у Teams.

Протягом самостійної роботи обов'язком здобувача вищої освіти є робота з дистанційним курсом «Мистецтво презентації інвестиційних проєктів».

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

7.3. Політика щодо перескладання

Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин оцінюються на нижчу оцінку. Перескладання відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

7.4. Відвідування занять

Для здобувачів вищої освіти денної форми навчання відвідування занять є обов'язковим.

При використанні дистанційного формату навчання через додаток MS Teams здобувачі вищої освіти повинні дотримуватись правил он-лайн комунікацій:

- тримати переважно увімкненою камеру задля ідентифікації присутності та свідчення замученості до навчального процесу;
- тримати вимкненим мікрофон, окрім випадків участі у дискусії та інших інтерактивних заходах, які передбачають відповіді на поставлені питання або постановки питання до викладача;
- при постановці питання використовувати сервіс MS Teams «підняти долоньку».

Поважними причинами для неявки на заняття є хвороба, участь в університетських заходах, відрядження, які необхідно підтверджувати документами у разі тривалої (два тижні) відсутності, а також заходи, пов'язані зі збереженням життя та здоров'я в умовах дії воєнного стану. Про відсутність на занятті та причини відсутності здобувач вищої освіти має повідомити викладача або особисто, або через старосту. Якщо здобувач вищої освіти захворів, ми рекомендуємо залишатися вдома і навчатися за допомогою дистанційної платформи.

Здобувачу вищої освіти, чий стан здоров'я є незадовільним і може вплинути на здоров'я інших здобувачів вищої освіти, буде пропонуватися залишити заняття (така відсутність вважатиметься пропуском з причини хвороби). Практичні заняття не проводяться повторно, ці оцінки неможливо отримати під час консультації. За об'єктивних причин (наприклад, міжнародна мобільність) навчання може відбуватись дистанційно – в онлайн-формі, за погодженням з викладачем відповідно до індивідуального графіку навчання студента.

7.5. Політика щодо оскарження оцінювання.

Якщо здобувач вищої освіти не згоден з оцінюванням його знань він може оскаржити виставлену викладачем оцінку у встановленому порядку.

7.6. Бонуси.

Здобувачі вищої освіти, які регулярно відвідували лекції та практичні заняття (мають не більше двох пропусків без поважних причин) та приймають участь у конференціях, олімпіадах тощо отримують додатково 5 балів до підсумкової оцінки.

7.7. Участь в анкетуванні.

Наприкінці вивчення курсу та перед початком сесії здобувачу вищої освіти буде запропоновано анонімно заповнити електронні анкети, розташовані за посиланням <https://forms.gle/ZH4BCFtAnBTNQ2uN6>. Заповнення анкет є важливою складовою вашої навчальної активності, що дозволить оцінити дієвість застосованих методів викладання та врахувати ваші пропозиції стосовно покращення змісту навчальної дисципліни «Проектне фінансування».

8. МЕТОДИ НАВЧАННЯ

Методи навчання на лекціях:

- вербальний метод (лекція, дискусія тощо);
- методи візуалізації (презентація, метод ілюстрації (графічний, табличний, тощо), метод демонстрацій та інші);
- метод евристичних питань;
- робота з навчально-методичною літературою (конспектування, тезування, анотування тощо);
- інші методи у сполученні з новітніми інформаційними технологіями та комп'ютерними засобами навчання (дистанційні, мультимедійні, веб-орієнтовані тощо);
- case-study, методи мозкового штурму, групових дискусій;
- фасилітаційні, тренінгові та коучингові методи.

Методи навчання на практичних заняттях:

- вербальний метод (дискусія, круглий стіл, співбесіда тощо);
- кейс-метод (вирішення ситуацій, розв'язання завдань тощо);

- метод сценаріїв;
- метод мозкового штурму;
- метод евристичних питань;
- метод візуалізації (презентація, метод ілюстрації (графічний, табличний, тощо), метод демонстрацій та інші);
- робота з навчально-методичною літературою (рецензування, підготовка реферату, есе, доповіді тощо);
- інші методи у сполученні з новітніми інформаційними технологіями та комп'ютерними засобами навчання (дистанційні, мультимедійні, веб-орієнтовані тощо);
- дослідницький та пошуковий метод;
- фасилітаційні, тренінгові та коучингові методи.

9. РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

1. Lucas S.E. Art of Public Speaking // University of Wisconsin – Madison: <https://trans4mind.com/download-pdfs/The%20Art%20of%20Public%20Speaking.pdf>
2. Carnegie D., J. Berg Esenwein Art of Public Speaking <https://library.um.edu.mo/ebooks/b17773544.pdf>
3. Ivey A. Perfect Presentations: How You Can Master the Art of Successful Presenting // [https://gtu.ge/Agro-Lib/perfect-presentations%20\(1\).pdf](https://gtu.ge/Agro-Lib/perfect-presentations%20(1).pdf)
4. A Guide to Successful Presentations (or at least looking like you know what you are talking about) // <https://bcpsqc.ca/wp-content/uploads/2018/03/A-Guide-to-Successful-Presentations.pdf>
5. Presentation Skills/Techniques // Research Skills C1 & C2 Combined Course Materials / <http://meiwriting.ilas.nagoya-u.ac.jp/pdf/Presentations%20book%202019-3.pdf>
6. Капетерев А. Мастерство презентации. Как создавать презентации, которые могут изменить мир / А. Капетерев. - Манн, Иванов и Фарбер: М. – 2011.
7. Желязни Дж. Говори на языке диаграмм. Пособие по визуальным коммуникациям / Дж Желязни. - Манн, Иванов и Фарбер: М. – 2009.
8. Галло К. Презентации в стиле TED. 9 приемов лучших в мире выступлений / К. Галло // Альпина Паблишер. - М. – 2014.