

ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра менеджменту, маркетингу та інформаційних технологій

ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан економічного факультету



Наталя КИРИЧЕНКО

«29» серпня 2024 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ОК 08 ВСТУП ДО ФАХУ

(назва навчальної дисципліни)

освітній рівень	<u>перший (бакалаврський)</u> (бакалавр, магістр)
спеціальність	<u>075 Маркетинг</u> (шифр і назва спеціальності)
спеціалізація (ОПП)	<u>«Маркетинг»</u> (назва освітньо-професійної програми)
факультет	<u>Економічний</u> (назва факультету)

2024 – 2025 навчальний рік

Робоча програма дисципліни «Вступ до фаху»

(назва навчальної дисципліни)

для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня, що навчаються за освітньо-професійною програмою «Маркетинг», спеціальність 075 Маркетинг

Розробники:

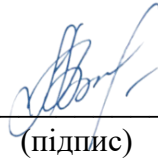
Наталя КИРИЧЕНКО, доцент кафедри менеджменту, маркетингу та інформаційних технологій, кандидат економічних наук, доцент

Людмила АЛЄЩЕНКО, старший викладач кафедри менеджменту, маркетингу та інформаційних технологій

Робочу програму схвалено на засіданні кафедри менеджменту, маркетингу та інформаційних технологій

Протокол від «28» _____ серпня _____ 2024 року № 1

Завідувач кафедри менеджменту,
маркетингу та інформаційних технологій



(підпис)

Ганна ЖОСАН

(ім'я, прізвище)

«28» _____ серпня _____ 2024 року

Схвалено методичною комісією економічного факультету

Протокол від «29» _____ серпня _____ 2024 року № 1

Затверджено на Вченій раді економічного факультету

Протокол від «29» _____ серпня _____ 2024 року № 1

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, напрям підготовки, освітньо-кваліфікаційний рівень	Характеристика навчальної дисципліни		
		денна форма навчання	заочна форма навчання	
Кількість кредитів – 3	Галузь знань <u>07 «Управління та адміністрування»</u> (шифр і назва)	Обов’язкова		
	<u>Спеціальність 075 Маркетинг</u> (шифр і назва)			
Змістовних частин – 1	Спеціалізація (професійне спрямування): (шифр і назва)	Рік підготовки:		
Індивідуальне науково-дослідне завдання <u>немає</u> (назва)		1-й	3-й	
		Семестр		
Загальна кількість годин – 90		1-й	6-й	
		Лекції		
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 2 самостійної роботи студента -2		Освітньо-професійний рівень: <u>бакалавр</u>	16 год.	-.
			Практичні, семінарські	
	14 год.		-	
	Лабораторні			
	-		- год.	
	Самостійна робота			
	60 год.		-	
Індивідуальні завдання:				
- год.	- год.			
Вид контролю: залік				

Примітка.

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної та індивідуальної роботи становить:

для денної форми навчання – 0,5/1;

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета дисципліни "Вступ до фаху" полягає у формуванні в здобувачів вищої освіти цілісного уявлення про обрану спеціальність, її сучасні тенденції, професійні вимоги та перспективи розвитку; у мотивації до навчання й саморозвитку; в ознайомленні з академічною культурою університету, етичними нормами, структурою освітнього процесу та можливостями професійної реалізації в межах фаху.

Об'єктом вивчення дисципліни "Вступ до фаху" є система професійної підготовки здобувачів вищої освіти в контексті обраної спеціальності, включаючи основні напрями професійної діяльності, вимоги до фахівця, сучасні тенденції розвитку галузі, організацію освітнього процесу, академічну культуру, а також інструменти саморозвитку, комунікації та ефективної взаємодії в професійному середовищі.

Метою викладання навчальної дисципліни «Вступ до фаху» є формування в здобувачів вищої освіти цілісного уявлення про систему вищої освіти, основи наукової діяльності та професійного становлення, розвиток комунікативних навичок, оволодіння інструментами ділового спілкування та публічної риторики, розкриття потенціалу лідерства, саморозвитку та ефективної командної взаємодії, а також усвідомлення етичних засад і соціальної відповідальності як невід'ємних складових успішної професійної діяльності в умовах сучасного динамічного середовища.

Завдання вивчення дисципліни "Вступ до фаху" полягають у:

1. Ознайомленні здобувачів з основними засадами функціонування системи вищої освіти України, її структурою, стандартами та академічною культурою.
2. Формуванні уявлення про суть і значення наукової діяльності у професійному становленні, ознайомленні з етапами, методами та етикою наукових досліджень.
3. Розвитку комунікативних компетентностей, необхідних для ефективної взаємодії в професійному середовищі, включаючи ділове листування, переговори та професійну етику.
4. Оволодінні основами риторики та публічного виступу як засобу самовираження, впливу й презентації ідей.
5. Сприянні усвідомленню ролі лідерства та саморозвитку у професійній реалізації, розвитку емоційного інтелекту та здатності до самоаналізу.
6. Формуванні навичок роботи в команді, розумінні принципів тимблдингу та управління груповою динамікою.
7. Оцінюванні викликів і перспектив професійної діяльності маркетолога в умовах сучасного ринку праці, цифровізації та глобальних трансформацій.
8. Формуванні розуміння важливості етики та соціальної відповідальності як основи сталого розвитку особистості та професійної спільноти.

Компетентності здобувача вищої освіти, сформовані в результаті вивчення курсу:

Загальні	ІК. Здатність вирішувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері маркетингової діяльності або у
-----------------	--

	процесі навчання, що передбачає застосування відповідних теорій та методів і характеризується комплексністю та невизначеністю умов. ЗК 4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями. ЗК6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності ЗК8. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.
Спеціальні (фахові)	ФК 1. Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу. ФК2. Здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу. ФК3. Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі.
Програмні результати навчання (ПРН)	
Програмні результати навчання (ПРН)	ПРН 01. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності. ПРН 2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності. ПРН 4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію ПРН 05. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів. ПРН 6. Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності ПРН 08. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища ПРН 09 Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень. ПРН 10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта. ПРН 11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції

	ринкового суб'єкта. ПРН 12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним. ПРН 14. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення. ПРН 15. Діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних принципів маркетингу, поваги до культурного різноманіття та цінностей громадянського суспільства з дотриманням прав і свобод особистості. ПРН16. Відповідати вимогам, які висуваються до сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки. ПРН 17. Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології. ПРН 19. Застосовувати методичний інструментарій для проведення та оцінки ефективності маркетингових засобів підприємств аграрного сектору
--	--

Soft skills: комунікативні навички (письмове, вербальне й невербальне спілкування; вести суперечки (дискусії) і відстоювати свою позицію, спілкування в конфліктній ситуації; навички створення, керування й побудови відносин у команді), уміння виступати привселюдно (навички, необхідні для виступів на публіці; презентувати результати власних досліджень), керування часом (уміння справлятися із завданнями вчасно не порушуючи дедлайнів), гнучкість і адаптивність (уміння аналізувати ситуацію, здатність концентруватися на вирішенні проблеми), лідерські якості (уміння спокійно працювати в напруженому середовищі; уміння ухвалювати рішення; уміння визначати мету та завдання, планувати), особисті якості (креативне й критичне мислення; етичність, чесність, терпіння, повага до навколишніх).

3. Програма навчальної дисципліни

ТЕМА 1. ЗАГАЛЬНІ ВІДОМОСТІ ПРО СИСТЕМУ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Розкривається історія розвитку вищої освіти від античності до сучасності, структура та рівні освіти в Україні, типи закладів вищої освіти, значення Болонського процесу, роль академічної мобільності та сучасні тенденції цифровізації. Акцент зроблено на розумінні освіти як системи, процесу та результату.

ТЕМА 2. ОСНОВИ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Ознайомлення з наукою як формою пізнання світу, функціями і значенням досліджень у суспільстві. Розглядаються етапи наукового дослідження, методологія, постановка проблеми, формулювання гіпотези, роль студентської наукової активності, а також принципи академічної доброчесності.

ТЕМА 3. ДІЛОВЕ СПІЛКУВАННЯ: МИСТЕЦТВО ВЗАЄМОДІЇ

Висвітлюються принципи ділового спілкування, вербальні та невербальні засоби, бар'єри комунікації, роль етикету, активного слухання, емпатії. Акцент на культурі професійного діалогу, веденні переговорів і врегулюванні конфліктів.

ТЕМА 4. РИТОРИКА. МАЙСТЕРНІСТЬ ПУБЛІЧНОГО ВИСТУПУ

Розглядається риторика як мистецтво впливу на аудиторію. Вивчаються типи виступів, структура ораторського твору, техніка мовлення, використання невербальних засобів, адаптація до аудиторії та ефективні методи залучення слухачів.

ТЕМА 5. ЛІДЕРСТВО ТА САМОРОЗВИТОК

Аналізуються ключові лідерські якості, стилі управління, роль самоменеджменту та тайм-менеджменту. Розкриваються методи постановки цілей (SMART), техніки мотивації, подолання стресу й перешкод, розвиток самодисципліни та навичок комунікації.

ТЕМА 6. TEAMBUILDING ТА ЛІДЕРСТВО

Описується побудова ефективних команд, ролі учасників (модель Белбіна), етапи командоутворення. Аналізуються стилі лідерства (авторитарний, демократичний, ліберальний) і ситуації їх застосування, значення комунікації, взаємодії, прийняття рішень і розвитку лідерських навичок.

ТЕМА 7. ПРОФЕСІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ У СУЧАСНОМУ СЕРЕДОВИЩІ: КОМПЕТЕНТНОСТІ, НАВИЧКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Розглядаються зміни на ринку праці та нові вимоги до фахівців у контексті цифровізації та глобалізації. Аналізуються професійні (hard skills) і гнучкі (soft skills) навички, цифрові компетентності, адаптивність і креативність як ключові чинники професійної успішності. Окреслюються сучасні тренди професійного розвитку, зокрема концепції lifelong learning, STEM і ESG як основа нової моделі фахової підготовки.

ТЕМА 8. ЕТИКА ТА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ У ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Ознайомлення з етикою як сукупністю моральних принципів, що регулюють професійну поведінку, та соціальною відповідальністю як добровільним зобов'язанням діяти на благо суспільства. Розкриваються основні етичні принципи, актуальні дилеми в умовах цифровізації, поняття та практика корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), її вплив на репутацію організацій. Висвітлено роль етичного лідерства, формування етичної культури та сучасні підходи до побудови прозорого й інклюзивного професійного середовища.

4. Структура навчальної дисципліни

№	Назви тем змістових модулів	Кількість годин курсу									
		Денна ФН					Заочна ФН				
		усього	л	пр	інд	ср	усього	л	пр	інд	ср
Змістовна частина 1.											
1	Загальні відомості про систему вищої освіти	8	2	1	-	7	-	-	-	-	-

2	. Основи наукових досліджень	8	2	1	-	8	-	-	-	-	-
3	Ділове спілкування: мистецтво взаємодії	8	2	2	-	7	-	-	-	-	-
4	Риторика. Майстерність публічного виступу	8	2	2	-	8	-	-	-	-	-
5	Лідерство та саморозвиток	8	2	2	-	7	-	-	-	-	-
6	Teambuilding та лідерство	8	2	2	-	8	-	-	-	-	-
7	Професійна діяльність у сучасному середовищі: компетентності, навички та перспективи	8	2	2	-	7	-	-	-	-	-
8	Етика та соціальна відповідальність у професійній діяльності	8	2	2	-	8	-	-	-	-	-
	Всього	90	16	14	-	60	-	-	-	-	-

5. Теми практичних занять

Назва теми	Кількість годин	
	Денна ФН	Заочна ФН
1	2	3
Загальні відомості про систему вищої освіти	1	-
. Основи наукових досліджень	1	-
Ділове спілкування: мистецтво взаємодії	2	-
Риторика. Майстерність публічного виступу	2	-
Лідерство та саморозвиток	2	-
Teambuilding та лідерство	2	-
Професійна діяльність у сучасному середовищі: компетентності, навички та перспективи	2	-
Етика та соціальна відповідальність у професійній діяльності	2	-
Разом	14	-

6. Самостійна робота

Самостійна робота здобувачів пов'язана із опрацюванням рекомендованої літератури та конспекту лекцій з метою поглиблення отриманих знань, вивчення питань, які не розглядалися під час аудиторних занять, підготовкою до практичних занять, поточних та контрольних робіт. Звіти про самостійну роботу здобувачами не подаються. Вивчення матеріалу, передбаченого робочою програмою дисципліни, перевіряється під час поточного та підсумкового контролю знань, захисту індивідуальної роботи.

Назва теми	Кількість годин	
	Денна ФН	Заочна ФН
1	2	3
Загальні відомості про систему вищої освіти	7	-

Основи наукових досліджень	8	-
Ділове спілкування: мистецтво взаємодії	7	-
Риторика. Майстерність публічного виступу	8	-
Лідерство та саморозвиток	7	-
Teambuilding та лідерство	8	-
Професійна діяльність у сучасному середовищі: компетентності, навички та перспективи	7	-
Етика та соціальна відповідальність у професійній діяльності	8	-
Разом	60	-

7. Методи навчання

Викладення лекційного курсу здійснюється із застосуванням мультимедійної презентації. При проведенні практичних занять передбачається застосування ПК. На практичних заняттях вирішуються ситуаційні завдання, передбачається розв'язання практичних кейсів, дискусійне обговорення проблемних питань, тестовий контроль.

З метою формування компетентностей та програмних результатів навчання, що передбачені ОП «Маркетинг», впроваджуються інноваційні методи навчання, які забезпечують комплексне оновлення традиційного освітнього процесу.

При викладанні дисципліни застосовуються такі методи навчання: пояснювально-ілюстративні, проблемного викладу, пояснювальний, інструктивно-практичний, пояснювально-спонукальний; виконавський, репродуктивний.

За джерелами передавання і характером сприймання інформації використовуються словесні, наочні та практичні методи.

Словесні методи - розповідь, пояснення, бесіда; практичні методи - практичні роботи з використанням практичних кейсів та задач; самостійна робота - в опрацюванні матеріалу лекцій, а також в підготовці до практичних (семінарських) занять, пошук інформації в мережі Інтернет.

Навчальна дисципліна викладається шляхом поєднання аудиторних занять із самостійною роботою.

Базовою є методика навчання на лекціях із застосуванням мультимедійного методу. На практичних (семінарських) заняттях використовуються різні форми та методи навчання: доповіді, експрес-опитування, доповнення відповіді, вільна дискусія, співбесіда, обговорення рефератних повідомлень, розв'язання задач, виконання самостійних і контрольних робіт та інші.

8. Методи контролю

Методи контролю використовуються згідно затвердженого ПОЛОЖЕННЯ про порядок оцінювання рівня навчальних досягнень здобувачів вищої освіти в умовах ЄКТС (<https://surl.li/ofscwb> /Освітня діяльність/Положення про порядок оцінювання рівня навчальних досягнень здобувачів вищої освіти в умовах ЄКТС.pdf).

Методи контролю: Усний контроль (індивідуальне/фронтальне опитування), метод тестового контролю, поточні семестрові роботи; метод самоконтролю; метод письмового контролю: контрольна робота. Проміжний контроль з дисципліни включає тестовий контроль, перевірка творчих завдань та презентацій, оцінка за активність здобувачів на заняттях, участь у заходах неформальної освіти за

наявністю підтверджуючих документів, створення презентаційних матеріалів за проблематикою дисципліни. Підсумковий контроль: залік на основі результатів поточного контролю, підсумкового контролю за змістовими частинами та виконання завдань самостійної роботи.

Поточний контроль проводиться впродовж семестру з метою забезпечення зворотного зв'язку між викладачем і здобувачами у процесі навчання та для перевірки рівня теоретичної й практичної підготовки здобувачів на кожному етапі вивчення навчальної дисципліни. Поточний контроль здійснюється на семінарських та практичних заняттях. Поточний контроль включає перевірку знань здобувачів на практичних заняттях, зміст яких охоплює всі теми, передбачені робочою програмою дисципліни.

Загальна підсумкова оцінка з навчальної дисципліни виводиться із суми балів за поточну успішність.

9. Розподіл балів, які отримують здобувачі вищої освіти

Поточне оцінювання і контроль змістових частин (бали)								ПК	Додаткові бали	Підсумкова оцінка
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8			
Max 10	Max 10	Max 10	Max 10	Max 10	Max 10	Max 10	Max 10	Max 10	Max 10	Max 100

T1, T2 ... T8 – теми лекційних, практичних та самостійних

ПК – підсумковий контроль

Додаткові бали – за представлення результатів науково-дослідних робіт на конференціях, участь у неформальній освіті (професійних курсах, тренінгах, вебінарах; громадській освіті; професійному стажуванні; онлайн освіті тощо).

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	зараховано
82-89	B	добре	
75-81	C		
67-74	D	задовільно	
60-66	E		
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
0-34	F	незадовільно з обов’язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов’язковим повторним вивченням дисципліни

10. Методичне забезпечення

1. Презентації лекційного матеріалу з навчальної дисципліни «Вступ до фаху».
2. Презентації практичних занять до навчальної дисципліни «Вступ до фаху».
3. Методичні рекомендації для самостійної роботи до навчальної дисципліни

«Вступ до фаху».

4. Тестові завдання з навчальної дисципліни «Вступ до фаху».

11.Рекомендована література

Базова

1. Стандарт вищої освіти за спеціальністю 075 Маркетинг для першого (бакалаврського) рівня вищої освіти» наказ МОН України № 1343 від 05.12.2018 р. URL: <https://surl.li/qbcsmj>
2. Андрущенко В.П. *Філософія освіти*. К.: Юніверс, 2021. URL: <https://surl.li/ftxtch п>
3. Воронкова В.Г. *Основи наукових досліджень*. КНЕУ, 2021. URL: <https://surl.li/kmbqha>
4. DSTU 8302:2015. Бібліографічне посилання. <https://surl.li/yxtdbu>
5. Кравченко В., Задорожня Л. *Професійні комунікації та етика*. КНТУ, 2021. URL: <https://surl.li/mdiqvm>
6. Боковець О.І. *Ділове спілкування: навчально-методичний комплекс*. КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. URL: <https://surl.li/jcsfcf>
7. Риторика : навч.-метод. посібник / укл. Лариса Мафтин. Чернівці : Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2020. – 344 с. <https://surl.li/gytqco>
8. Ковальчук А.І. *Професійний розвиток особистості*. Тернопіль: ТНПУ, 2022.
9. Стадник В.В. *Командоутворення: тренінгові технології*. К.: КНЕУ, 2019.
10. Маркетинг : підручник для студентів економічних спец. закладів вищої освіти / Національний університет біоресурсів і природокористування України ; за ред.: Р. І. Буряка, В. К. Збарського. - К. : ЦП "Компринт", 2019. - 783 с.
11. Белбін М. *Командні ролі. Як керувати командою*. К.: КМ-Букс, 2022.
12. Приходченко К.О. *Soft skills у професійній освіті*. К.: Слово, 2022.
13. Закон України «Про вищу освіту» [Електронний ресурс]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18#Text>
14. Мальська М., Паньків Н. *Основи наукових досліджень : навчальний посібник*. Львів : Видавництво ЛНУ імені Івана Франка, 2020. 226 с.
15. Ортинський В.Л. *Педагогіка вищої школи.*– К.: Центр учбової літератури, 2019. 472 с.
16. Маркетинг. Навчальний посібник / Старостіна А.О., Кравченко В.А., Пригара О.Ю., Ярош-Дмитренко Л.О. / За заг.ред. проф. Старостіної А.О. – К.: «НВП «Інтерсервіс», 2018. – 216 с. <https://surl.li/qypdkv>
17. Маркетинг: навч. посіб. для підготовки до атестаційного іспиту здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 075 «Маркетинг» / за ред. А. В. Вербицької, С. О. Полковниченко. – Чернігів : НУ «Чернігівська політехніка», 2024. – 276 с. <https://surl.li/nloewy>
18. Маркетинг: Світовий досвід та український вимір : підручник / За заг. ред. А. О. Старостіної. Київ : Видавництво Ліра-К, 2024. 484 с. <https://surl.li/rgzjfk>

Додаткова

1. Корягін М.В., Чік М.Ю. *Основи наукових досліджень: навч. посіб.* 2-ге вид. Київ: Алерта, 2019. 492 с.
2. Мальська М., Паньків Н. *Основи наукових досліджень : навчальний посібник / Марта Мальська, Наталія Паньків.* – Львів : Видавництво ЛНУ імені Івана Франка, 2020. 226 с.

3. Кириченко Н.В., Алещенко Л.О. Теоретичні основи лідерства, сутність та значення компетентнісного підходу в управлінні. Ефективна економіка. 2023. №6 DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2023.6.46>
Репозитарій ХДАЕУ: <https://dspace.ksaeu.kherson.ua/handle/123456789/8399>
4. Кириченко Н.В., Алещенко Л.О. Характерні риси, складові та методи оцінювання лідерських компетенцій управлінського персоналу аграрного підприємства. *Агросвіт*. 2023. №12. С. 48-56 DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6792.2023.12.48>
Репозитарій ХДАЕУ: <https://dspace.ksaeu.kherson.ua/handle/123456789/8396>
5. Зязюн І.А. *Професійна культура сучасного фахівця*. — К.: Освіта України, 2021. https://naps.gov.ua/ua/press/about_us/124/
6. Ніколаєнко С.М. *Антикорупційна культура у вищій освіті*. — К.: Агроосвіта, 2020.

Інформаційні ресурси

1. Навчально-інформаційний портал ХДАЕУ
2. Наукова бібліотека ХДАЕУ <http://www.ksau.kherson.ua/nnb/ebhdau1.html>
3. Міністерство освіти і науки України: <https://mon.gov.ua/>
4. Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського: <http://www.nbuv.gov.ua/>
5. Освітній портал Prometheus: <https://prometheus.org.ua/>
6. Coursera for Ukraine: <https://www.coursera.org/for-ukraine>
7. UNESCO Digital Library: <https://unesdoc.unesco.org/>
8. Google Scholar: <https://scholar.google.com/>