



ЗАКЛАД ВИЩОЇ ОСВІТИ  
«Міжнародний науково-технічний університет  
імені академіка Юрія Бугая»

Кафедра психології та суспільно-гуманітарних наук

**РОБОЧА ПРОГРАМА (СИЛАБУС)**

**навчальної дисципліни  
ІНОЗЕМНА МОВА  
(ЗА ПРОФЕСІЙНИМ СПРЯМУВАННЯМ)  
на 2025/2026 навчальний рік**

**1. Реквізити навчальної дисципліни**

Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський)
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Спеціальність	075 Маркетинг
Освітня програма	Діджитал маркетинг
Статус дисципліни	Обов'язкова
Форма здобуття освіти	Очна
Рік підготовки, семестр	Рік 2/семестр 3,4
Обсяг дисципліни (кредити ЄКТС/загальна кількість годин)	6/180
Семестровий контроль/ контрольні заходи	Модульний контроль
Мова викладання	Англійська
Розміщення курсу	Google classroom

**2. Інформація про викладача**

**1. Викладач:** *Ніколаєва Анжеліка Анатоліївна, старший викладач кафедри психології та суспільно-гуманітарних наук.*

Робочий кабінет (№ 305), графік роботи: понеділок-п'ятниця 09:00-17:00.

**2. Віртуальний офіс:** E-mail: [a.nikolaeva@istu.edu.ua](mailto:a.nikolaeva@istu.edu.ua), посилання на вебінар Google Meet в Google classroom, графік консультацій: п'ятниця: 09.00-17:00.

**3. Анотація навчальної дисципліни**

**Мета навчальної дисципліни** - формування та розвиток у здобувачів освіти іншомовної комунікативної компетентності у сфері цифрового маркетингу, необхідної для ефективної професійної діяльності, аналітичного мислення, ведення міжнародної комунікації, створення англійськомовного маркетингового контенту та презентації результатів digital-проектів у глобальному середовищі.

Основні завдання навчальної дисципліни:

- 1) формування у здобувачів освіти умінь і навичок пошуку, обробки та аналізу англійськомовної фахової інформації у відкритих джерелах;
- 2) розвиток комунікативної компетентності, що передбачає практичне оволодіння всіма видами мовленнєвої діяльності та використання іноземної мови як у повсякденних, загальних ділових ситуаціях, так і у фахових при спілкуванні у міжнародній спільноті;
- 3) усвідомлення міжкультурних відмінностей, розуміння різних культур;
- 4) удосконалення таких навичок і умінь у різних видах мовленнєвої діяльності, які після

закінчення курсу дадуть можливість усно та письмово викладати зміст тексту англійською мовою (анотування, реферування);

5) формування вміння вести професійні дискусії, аргументувати власну позицію англійською мовою;

6) розширення фахового словникового запасу і граматичних структур, необхідних для академічного письма й усного спілкування у сфері маркетингу.

**Навчальна дисципліна вносить вклад у формування таких компетентностей та досягнення таких результатів навчання, передбачених освітньою програмою:**

*загальні компетентності (ЗК):*

ЗК4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

ЗК5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.

ЗК10. Здатність спілкуватися іноземною мовою.

ЗК12. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

ЗК13. Здатність працювати в міжнародному контексті.

*фахові компетентності (ФК):*

ФК12. Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу.

*Програмні результати навчання (ПРН):*

ПРН10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефхівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.

ПРН12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

ПРН17. Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.

**Пререквізити:** базові знання з англійської мови на рівні повної загальної середньої освіти.

## Рекомендовані навчальні матеріали та ресурси

### Основні:

1. "Marketing English. English for the best professionals", LangLover, 2025. - 108 p.
2. М. П. Колісник, Ю. А. Корницька, О. Л. Огурцова. Англійська мова для ділової комунікації: навчальний посібник, КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. - 152 с. URL: <https://ela.kpi.ua/server/api/core/bitstreams/f5881a7d-7949-4638-9266-9a352e664b8b/content>
3. Sue Robbins. First Insights into Business. Student's Book. – England and Associated Companies throughout the World: Longman, 2020. – 175 p. (Є в наявності в бібліотеці МНТУ).
4. Sue Robbins. First Insights into Business. Teacher's Book. – England and Associated Companies throughout the World: Longman, 2018. – 96 p.
5. English for business marketing and Internet communication: методичні вказівки з навчальної дисципліни «Іноземна мова» (англійська) для практичних занять та самостійної роботи студентів спеціальності 075 «Маркетинг» ступеня вищої освіти «бакалавр» (частина 1) / Укл.: О. В. Ніколаєнко, Т. О. Ушата, Н.М. Лашук Чернігів: НУ «Чернігівська політехніка», 2021. 83 с
6. Пабат М. А. Іноземна мова за професійним спрямуванням. Англійська для економістів = English for Professional Purposes. English for Economists : навч. посібник для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня / М. А. Пабат, Д. А. Кочмар, О. В. Оверчук ; МОН України ; ПВНЗ «МЕГУ ім. акад. Степана Дем'янчука», Каф. іноземних мов. – Рівне: МЕГУ, 2023. – 228 с.

### Допоміжні:

1. Jenny Dooley, Virginia Evans. Grammarway 4. – Berkshire: Express Publishing, 2021. 278 стр. (є в наявності в бібліотеці МНТУ).
2. David Cotton, David Falvey, Simon Kent. Market Leader. Intermediate Business English

Course Book. – Pearson Education, 2021. – 176 p.

3. Сковронська І. Ю. English for Information Technology and Computing: інтерактивний навчальний посібник / І. Ю. Сковронська, Л. І. Кузьо, Т. П. Дяк. Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2022. 228 с.

4. Jonathan Bygrave. Roadmap. Student's book B2. Pearson, 2020. 176 p.

#### Інформаційні ресурси

1. Ділова англійська мова: маркетинг і продажі. Платформа Coursera. URL: <https://www.coursera.org/learn/marketing-sales-english>

2. Cambridge Dictionary Online. URL: <http://dictionary.cambridge.org/>

3. The Longman Dictionary of Contemporary English Online. URL: <http://www.ldoceonline.com>

4. British Council. URL: <https://learnenglish.britishcouncil.org/business-english>

5. Test-English. URL: <https://test-english.com/>

### 4. Організація вивчення навчальної дисципліни

№ тижня	Форми занять (найменування, кількість годин)	Форми контролю	Максимальна кількість балів
<b>3 семестр</b>			
<b>Content Module 1: Fundamentals of Digital Marketing.</b>			
<b>Lesson 1. Introduction to Digital Marketing</b>			
	Практичне заняття – 2 год.	Тестування	2
	Самостійна робота – 4 год.	Див. примітку*	
<b>Lesson 2. Online vs. Offline Marketing</b>			
	Практичне заняття - 2 год.	Тестування	2
	Самостійна робота – 4 год.	Див. примітку*	
<b>Lesson 3. The Role of Digital Marketing in Modern Business</b>			
	Практичне заняття - 2 год.	Тестування	2
	Самостійна робота – 4 год.	Див. примітку*	
<b>Lesson 4. Digital Consumer</b>			
	Практичне заняття - 2 год.	Тестування	2
	Самостійна робота – 4 год.	Див. примітку*	
<b>Lesson 5. Digital Marketing in Metaverse</b>			
	Практичне заняття - 2 год.	Тестування	2
	Самостійна робота – 4 год.	Див. примітку*	
<b>Lesson 6. Types of Digital Marketing Channels</b>			
	Практичне заняття - 2 год.	Тестування	2
	Самостійна робота – 4 год.	Див. примітку*	

<b>Lesson 7. Key Digital Marketing Terminology</b>			
	Практичне заняття - 2 год.	Тестування	2
	Самостійна робота – 4 год.	Див. примітку*	
<b>Content Module 2: Negotiations. Digital Marketing Tools and Platforms</b>			
<b>Lesson 8. Negotiations</b>			
	Практичне заняття - 2 год.	Тестування	2
	Самостійна робота - 4 год.	Див. примітку*	
<b>Lesson 9. Scope and Key Concepts</b>			
	Практичне заняття - 2 год.	Тестування	2
	Самостійна робота - 3 год.	Див. примітку*	
<b>Lesson 10. Digital Era Communication</b>			
	Практичне заняття - 2 год.	Тестування	2
	Самостійна робота - 3 год.	Див. примітку*	
<b>Lesson 11. Company Websites and Landing Pages</b>			
	Практичне заняття - 2 год.	Тестування	2
	Самостійна робота - 3 год.	Див. примітку*	
<b>Lesson 12. Social Media Platforms</b>			
	Практичне заняття - 2 год.	Тестування	2
	Самостійна робота - 3 год.	Див. примітку*	
<b>Lesson 13. Online Presence and Branding</b>			
	Практичне заняття - 2 год.	Тестування	2
	Самостійна робота - 3 год.	Див. примітку*	
<b>Lesson 14. Brand Positioning</b>			
	Практичне заняття - 2 год.	Тестування	2
	Самостійна робота - 3 год.	Див. примітку*	
<b>Lesson 15. Cross-cultural communication</b>			
	Практичне заняття - 2 год.	Тестування	2
	Самостійна робота - 3 год.	Див. примітку*	
		Разом поточна робота	60
	Модульний контроль - 2 год.	Перевірка різномірного комплексного індивідуального завдання	40
		Разом за кредитним модулем 3	100
		<b>4 семестр</b>	

### Content Module 3: Digital Content

<b>Lesson 1. Visual Content and Graphic Design Basics</b>			
	Практичне заняття – 2 год.	Тестування	2
	Самостійна робота – 4 год.	Див. примітку*	
<b>Lesson 2. User Experience (UX) and User Interface (UI) Basics</b>			
	Практичне заняття - 2 год.	Тестування	2
	Самостійна робота –4 год.	Див. примітку*	
<b>Lesson 3. Online Reputation and Brand Image</b>			
	Практичне заняття - 2 год.	Тестування	2
	Самостійна робота –4 год.	Див. примітку*	
<b>Lesson 4. Content and Social Media Marketing</b>			
	Практичне заняття - 2 год.	Тестування	2
	Самостійна робота –4 год.	Див. примітку*	
<b>Lesson 5. Content Marketing: Types and Strategies</b>			
	Практичне заняття - 2 год.	Тестування	2
	Самостійна робота – 4 год.	Див. примітку*	
<b>Lesson 6. Content Creation</b>			
	Практичне заняття - 2 год.	Тестування	2
	Самостійна робота – 4 год.	Див. примітку*	
<b>Lesson 7. Copywriting</b>			
	Практичне заняття - 2 год.	Тестування	2
	Самостійна робота – 4 год.	Див. примітку*	
<b>Content Module 4: Digital Advertising</b>			
<b>Lesson 8. Social Media Platforms and Their Business Use</b>			
	Практичне заняття - 2 год.	Тестування	2
	Самостійна робота - 4 год.	Див. примітку*	

<b>Lesson 9. Products</b>			
	Практичне заняття - 2 год.	Тестування	2
	Самостійна робота - 3 год.	Див. примітку*	
<b>Lesson 10. Targeting and Audience Segmentation</b>			
	Практичне заняття - 2 год.	Тестування	2
	Самостійна робота - 3 год.	Див. примітку*	
<b>Lesson 11. Creating Engaging Digital Content</b>			
	Практичне заняття - 2 год.	Тестування	2
	Самостійна робота - 3 год.	Див. примітку*	
<b>Lesson 12. Customer-Centric Communication</b>			
	Практичне заняття - 2 год.	Тестування	2
	Самостійна робота - 3 год.	Див. примітку*	
<b>Lesson 13. Influencer Marketing and Online Communities</b>			
	Практичне заняття - 2 год.	Тестування	2
	Самостійна робота - 3 год.	Див. примітку*	
<b>Lesson 14. Data Privacy and Digital Ethics</b>			
	Практичне заняття - 2 год.	Тестування	2
	Самостійна робота - 3 год.	Див. примітку*	
<b>Lesson 15. Trends and Future of Digital Marketing</b>			
	Практичне заняття - 2 год.	Тестування	2
	Самостійна робота - 3 год.	Див. примітку*	
Разом поточна робота			60
	Модульний контроль - 2 год.	Перевірка різнорівневого комплексного індивідуального завдання	40
Разом за кредитним модулем 4			100
<b>Примітка.</b> Завдання та запитання з матеріалу, що виноситься на самостійне опрацювання, включені до домашнього завдання, тематичних тестів та тестових завдань з модульного контролю.			

## 5.1. Політика щодо відвідування занять

- аудиторні заняття з навчальної дисципліни проводяться згідно з розкладом, який розміщений на офіційному сайті Університету (ознайомитись за посиланням [Розклад](#));
- права, обов'язки та основні правила поведінки здобувачів освіти протягом навчання в Університеті регламентується [Правилами внутрішнього розпорядку для здобувачів вищої та фахової передвищої освіти](#).

## 5.2. Політика оцінювання навчальних досягнень здобувачів

- система, шкали та порядок оцінювання навчальних досягнень здобувачів наведені у [Положенні про рейтингову систему оцінювання навчальних досягнень здобувачів вищої освіти у Зкладі вищої освіти «Міжнародний науково-технічний університет імені академіка Юрія Бугая»](#);

- **критерії оцінювання**

*Для індивідуального (тестового) завдання*

Кожне правильно виконане тестове завдання оцінюється визначеною в інструкції кількістю балів. Не правильно виконане завдання оцінюється в 0 балів. Максимальна кількість балів - 2.

*Завдання модульного контролю*

- Завдання для модульного контролю містить різнорівневі закриті та відкриті тести. Кожне правильно виконане тестове завдання оцінюється визначеною в інструкції кількістю балів. Не правильно виконане завдання оцінюється в 0 балів. Максимальна кількість балів за виконання усіх завдань модульного контролю становить 40 балів.

- Визначені силабусом навчальні завдання є обов'язковими для виконання здобувачами освіти. Розподіл балів за окремі завдання вказаний у розділі 5 «Організація вивчення навчальної дисципліни»;

- студент може здобути додаткові бали, підготувавши презентацію за однією з поточних тем змістового модуля. Максимальний бал за презентацію, надіслану до Google Classroom, – 5; максимальний бал за PowerPoint презентацію разом із виступом на аудиторному занятті – 8.

- Максимальна кількість балів за поточну роботу упродовж кредитного модуля становить 60 балів, мінімальна кількість балів для допуску до підсумкового оцінювання кредитного модуля становить 30 балів; максимальна кількість балів за підсумкове оцінювання модульного контролю становить 40 балів.

- можуть бути визнані та зараховані (повністю чи частково) у межах навчальної дисципліни результати навчання, досягнуті здобувачем поза навчальними заняттями в ЗВО «МНТУ» через формальну освіту (на основі додатку до диплому чи академічної довідки) або неформальну, інформальну освіту (через процедуру визнання, яка регулюється [Положенням про організацію освітнього процесу](#) та [Порядком визнання результатів навчання, здобутих шляхом неформальної та інформальної освіти](#)).

### **5.3. Політика щодо дедлайнів та перескладання**

- усі передбачені програмою завдання мають бути виконані у встановлені викладачем терміни;

- робота, яка здається здобувачем менше ніж за п'ять робочих днів до модульного контролю без поважних причин, не перевіряється викладачем;

- здобувачу, який не здав роботу у встановлені терміни з поважних причин, надається можливість здати її після встановленого терміну за погодженням із викладачем; ліквідація академічної заборгованості відбувається у встановлені графіком освітнього процесу терміни та у порядку, передбаченим у [Положенні про рейтингову систему оцінювання навчальних досягнень здобувачів вищої освіти у Зкладі вищої освіти «Міжнародний науково-технічний університет імені академіка Юрія Бугая»](#)

### **5.4. Політика дотримання принципів академічної етики та доброчесності**

- здобувачі мають дотримуватись принципів академічної етики та доброчесності наведених у [Кодексі академічної етики](#) та [Положенні про академічну доброчесність здобувачів вищої освіти та науково-педагогічних, наукових і педагогічних працівників Закладу вищої освіти «Міжнародний науково-технічний університет імені академіка Юрія Бугая»](#).

- порушення принципів академічної доброчесності тягне за собою цивільно-правову та дисциплінарну відповідальність, передбачену чинним законодавством та наведеним вище положенням;

● Університет визнає важливість різноманітності студентського контингенту і прагне до створення комфортного інклюзивного та справедливого середовища для навчання різних категорій здобувачів. Будь-яка поведінка (включно з переслідуваннями, сексуальними домаганнями, дискримінацією, розпалюванням ворожнечі), яка загрожує цій атмосфері, не допускається. Інформація про прояви такої поведінки учасниками освітнього процесу під час занять має бути негайно доведена до викладача навчальної дисципліни чи адміністрації Університету.

### 5.5. Політика оскарження результатів підсумкового контролю

Порядок оскарження результатів підсумкового контролю (кредитний модуль чи атестація) регулюється розділом 6 [Положення про рейтингову систему оцінювання навчальних досягнень здобувачів вищої освіти у Зкладі вищої освіти «Міжнародний науково-технічний університет імені академіка Юрія Бугая»](#).

### 5.6. Політика комунікацій

#### Комунікації з викладачем:

- усі обов'язкові для виконання завдання з навчальної дисципліни, рекомендації до їх виконання, максимальна кількість балів та дедлайни викладені у розділі «Завдання» відповідного навчального курсу у Class Room;
- усі важливі повідомлення для здобувачів викладач розміщує у розділі «Стрічка» відповідного навчального курсу у Class Room;
- усі виконані завдання здобувач повинен завантажувати для перевірки до навчального курсу у Class Room;
- викладач перевіряє виконане здобувачем завдання протягом наступних трьох робочих днів після завантаження роботи та виставляє отриману оцінку до електронного журналу навчального курсу у Class Room;
- при проведенні заняття у форматі відеоконференції камери здобувачів мають бути ввімкнені протягом усього заняття;
- індивідуальні консультації викладач надає здобувачам офлайн у приміщенні та за графіком, визначеними у силабусі, або онлайн у віртуальному офісі за визначеним графіком.

#### Комунікації в групі

Викладач заохочує дискусії із спірних питань та проблем, що розглядаються у межах навчальної дисципліни, висловлювання власної точки зору здобувачів на предмет їх вирішення. Обговорення та дискусії мають вестись у обстановці поваги до іншої точки зору, шанобливого ставлення до думок опонентів. Критика має бути конструктивною та обґрунтованою.

Силабус навчальної дисципліни складено старшим викладачем кафедри психології та суспільно-гуманітарних наук Анжелікою НІКОЛАЄВОЮ.

#### «Погоджено»

Гарант освітньої програми доктор економічних наук, професор Оксана КАРПЕНКО

\_\_\_\_\_  
(підпис)

Ухвалено рішенням кафедри психології та суспільно-гуманітарних наук (протокол №1 від 29 серпня 2025 року)

Завідувачка кафедри, доктор психологічних наук, старший дослідник  
Ксенія АНДРОСОВИЧ

\_\_\_\_\_  
(підпис)