

Волинський національний університет імені Лесі Українки
Факультет економіки та управління
Кафедра маркетингу

Тетяна Сак

**ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА УПРАВЛІННЯ
ПРОЄКТАМИ**

Методичні рекомендації до самостійної роботи

Луцьк
2025

УДК 651.928

С 15

Рекомендовано до друку науково-методичною радою Волинського національного університету імені Лесі Українки (протокол №1 від 24.09.2025 р.).

Рецензент: *Хомюк Н.Л.* – д.е.н., завідувач кафедри менеджменту, ВНУ імені Лесі Українки.

Сак Тетяна Василівна

С 15 Інноваційне підприємництво та управління проєктами [Електронне видання]: методичні рекомендації до самостійної роботи. Луцьк: ВНУ імені Лесі Українки, 2025. 33 с.

Анотація: методичні рекомендації до самостійної роботи покликані допомогти здобувачам освіти опрацювати ключові теоретичні положення освітнього компоненту, а також закріпити їх шляхом виконання індивідуального завдання. Структура видання містить: завдання для самостійного опрацювання тем курсу; тестові завдання для самоконтролю; методичні рекомендації до виконання індивідуального завдання; перелік рекомендованої літератури та сучасних інтернет-ресурсів.

Рекомендовано здобувачам освіти другого (магістерського) рівня спеціальності Маркетинг освітньої програми «Маркетинг та міжнародна логістика», спеціальності Менеджмент освітньої програми «Менеджмент організацій», спеціальності Торгівля освітньої програми «Підприємництво, торгівля та організація бізнесу».

УДК 651.928

© Сак Т. В., 2025

©Волинський національний університет імені Лесі Українки, 2025

ЗМІСТ

ВСТУП	4
ЗМІСТ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ З ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТУ «ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА УПРАВЛІННЯ ПРОЄКТАМИ»	8
ПИТАННЯ, ЩО ВІНОСЯТЬСЯ НА САМОСТІЙНЕ ОПРАЦЮВАННЯ	9
ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ	10
ЗАВДАННЯ ТА МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО ВИКОНАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНОГО ЗАВДАННЯ	16
ПОЛІТИКА ОЦІНЮВАННЯ ТА ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ	25
РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА ТА ІНТЕРНЕТ-РЕСУРСИ	31

ВСТУП

Сучасні умови господарювання характеризуються високим рівнем невизначеності, глобальною конкуренцією та швидкими темпами технологічних змін. Це зумовлює необхідність пошуку нових підходів до організації бізнесу, в яких ключову роль відіграють інноваційне підприємництво та ефективне управління проєктами. Саме вони стають основою конкурентоспроможності підприємств і запорукою сталого розвитку економіки.

Освітній компонент «Інноваційне підприємництво та управління проєктами» спрямований на формування системного розуміння процесів створення, розвитку та комерціалізації інноваційних проєктів, а також на розвиток практичних навичок управління командою, ресурсами та ризиками у проєктній діяльності.

Метою освітнього компоненту «Інноваційне підприємництво та управління проєктами» є формування у здобувачів освіти теоретичних знань і практичних навичок щодо створення інноваційних продуктів і послуг, управління проєктами на всіх етапах їхнього життєвого циклу, а також розробки стратегій підприємництва, орієнтованих на впровадження інновацій.

Освітній компонент спрямований на формування у здобувачів освіти цілісного розуміння стосовно організації та управління процесом реалізації інноваційного проєкту (стартапу); набуття необхідних знань та практичних навичок поетапної реалізації стадій інноваційного проєкту від генерування ідеї, сегментування ринку, розроблення бізнес-моделі до виведення продукту на ринок; уміння оцінювати проєкти та створювати бізнес-план.

Компетентності, яких здобувач освіти набуде в результаті вивчення освітнього компоненту:

Інтегральна компетентність (ІНТ)

Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми в сфері маркетингу в професійній діяльності або у процесі навчання, що передбачає проведення

досліджень та/або здійснення інновацій та характеризується невизначеністю умов і вимог.

Загальні компетентності

ЗК1. Здатність приймати обґрунтовані рішення.

ЗК2. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

ЗК6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК7. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

ЗК8. Здатність розробляти проекти та управляти ними.

Спеціальні (фахові) компетентності

СК1. Здатність логічно і послідовно відтворювати та застосовувати знання з найновіших теорій, методів і практичних прийомів маркетингу.

СК2. Здатність коректно інтерпретувати результати останніх теоретичних досліджень у сфері маркетингу та практики їх застосування.

СК5. Здатність до діагностування маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, здійснення маркетингового аналізу та прогнозування.

СК7. Здатність розробляти і аналізувати маркетингову стратегію ринкового суб'єкта та шляхи її реалізації з урахуванням міжфункціональних зв'язків.

СК8. Здатність формувати систему маркетингу ринкового суб'єкта та оцінювати результативність і ефективність її функціонування.

Програмні результати навчання

Р4. Вміти розробляти стратегію і тактику маркетингової діяльності з урахуванням крос-функціонального характеру її реалізації.

Р5. Презентувати та обговорювати результати наукових і прикладних досліджень, маркетингових проектів державною та іноземною мовами.

Р6. Вміти підвищувати ефективність маркетингової діяльності ринкового суб'єкта на різних рівнях управління, розробляти проекти у сфері маркетингу та управляти ними.

Р12. Здійснювати діагностування та стратегічне й оперативне управління маркетингом задля розробки та реалізації маркетингових стратегій, проектів і програм.

Освоєння освітнього компонента «Інноваційне підприємництво та управління проєктами» сприятиме отриманню таких Soft skills як уміння працювати в команді та критичне мислення; сильні комунікаційні та презентаційні навички; аналітичні навички; управлінські якості; управління конфліктами; формування власної думки; здатність логічно обґрунтовувати свою позицію; тайм-менеджмент; навички самоорганізації та самомотивації.

Освітній компонент «Інноваційне підприємництво та управління проєктами» сприяє реалізації таких Цілей сталого розвитку:

ЦСР 4 – Якісна освіта: розвиток підприємницьких, інноваційних і проєктних компетентностей;

ЦСР 8 – Гідна праця та економічне зростання: формування підприємницької ініціативи та створення нових робочих місць;

ЦСР 9 – Індустріалізація, інновації та інфраструктура: впровадження інновацій через стартапи та проєктну діяльність;

ЦСР 11 – Сталий розвиток міст і громад: орієнтація проєктів на місцевий розвиток та сталі рішення;

ЦСР 12 – Відповідальне споживання і виробництво: підтримка екологічно відповідальних проєктів;

ЦСР 17 – Партнерство заради сталого розвитку: розвиток взаємодії зі стейкхолдерами та міжсекторної співпраці.

Методичні рекомендації до самостійної роботи покликані допомогти студентам опрацювати ключові теоретичні положення освітнього компоненту, а також закріпити їх шляхом виконання індивідуального завдання. Структура видання містить: завдання для самостійного опрацювання тем курсу; запитання для перевірки засвоєного матеріалу; тестові завдання для самоконтролю; методичні рекомендації до виконання індивідуальних завдань; перелік рекомендованої літератури та сучасних інтернет-ресурсів.

Особлива увага приділена розвитку вмінь аналізувати бізнес-ідеї, оцінювати їх потенціал, формувати бізнес-модель стартапу, розробляти маркетингову та

фінансову складові інноваційного проєкту, а також організовувати ефективну командну роботу.

Методична розробка спрямована на забезпечення інтеграції теоретичних знань із практичною діяльністю, формування компетентностей, необхідних майбутнім фахівцям у сфері маркетингу, менеджменту та підприємництва.

ЗМІСТ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ З ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТУ «ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА УПРАВЛІННЯ ПРОЄКТАМИ»

Самостійна робота – це форма організації навчального процесу, за якої заплановані завдання виконуються здобувачами освіти самостійно під методичним керівництвом викладача.

До завдань самостійної роботи, які запропоновані здобувачам освіти, віднесено:

1. Вивчення лекційного матеріалу.
2. Робота з рекомендованою літературою.
3. Підготовка до практичних занять, дискусій, роботи в малих групах.
4. Опрацювання тем, що винесені на самостійне вивчення.
5. Проходження стажування на онлайн-платформі Genesis з курсу «Менеджмент у продуктовому ІТ».
6. Заповнення робочого зошиту та виконання індивідуального науково-дослідного завдання.

Робочий зошит – це самостійна робота, яка допоможе здобувачу освіти розширити знання та отримати більше практичних навичок. Крім того, робочий зошит допоможе виконати фінальний проєкт з обґрунтування маркетингової стратегії інноваційного проєкту. Робочий зошит також передбачає рефлексію до та після вивчення освітнього компоненту, що покращує розуміння набутих знань.

Індивідуальне науково-дослідне завдання (ІНДЗ) передбачає виконання фінального завдання за результатами проходження стажування на онлайн-платформі Genesis курсу «Менеджмент у продуктовому ІТ». Шаблон фінальної роботи доступний у їхньому робочому зошиті: [Фінальна робота з курсу «Менеджмент у продуктовому ІТ» від ІТ-компанії Genesis.](#)

ПИТАННЯ, ЩО ВІНОСЯТЬСЯ НА САМОСТІЙНЕ ОПРАЦЮВАННЯ

Перелік питань на самостійне опрацювання:

1. Роль стартапів у світовій економіці.
2. Особливості стартапу як інноваційного проєкту.
3. Управління проєктами як специфічна галузь менеджменту.
4. Характеристика моделі управління проєктами.
5. Проблема як джерело ідей для стартапів.
6. Техніки пріоритезації (матриця Ейзенхауера, Impact-Effort Matrix).
7. Характеристика управління змістом проєкту.
8. Сутність і функції структуризації проєкту.
9. Напрями структуризації проєкту.
10. Інтерактивний маркетинг у форматі start-up.
11. Порівняльна оцінка традиційного та інтерактивного маркетингу.
12. Цінові моделі розміщення інформації та критерії їх вибору.
13. Економічна доцільність використання мобільного маркетингу.
14. Визначення доцільності ведення маркетингу в соціальних мережах.
15. Головні інструменти просування інновацій (стартапу) в соціальних мережах.
16. Взаємодія зі стейкхолдерами проєкту.
17. Сучасні методики оцінки стартапів.
18. Контролювання вартості виконання робіт проєкту.
19. Управління змінами в процесі виконання проєкту.
20. Управління якістю виконання проєкту.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

Що з нижченаведеного не є характеристикою стартапу?

- А) масштабованість
- Б) інноваційність
- В) тимчасовість
- Г) соціальна складова

Розташуйте у вірній послідовності етапи розвитку стартапу

- А) Тестування
- Б) Пошук проблеми
- В) Розробка
- Г) Прототипування
- Д) Валідація проблеми та ЦА
- Е) Формування команди
- Ж) Пошук ідеї

Що з вищезазначеного є складовими стартап-екосистеми?

- А) університети
- Б) держава
- В) інвестори
- Г) підприємці
- Д) фонди

Який з цих стартапів не є українським?

- А) Bolt
- Б) Grammarly
- В) Petcube
- Г) Preply

Бачення, куди стартап і команда рухаються і до чого мають прийти в довгостроковій перспективі - це

- А) місія
- Б) візія
- В) цінності

Те, що стартап робить і як робить на повсякденній основі, щоб досягти довгострокових цілей - це

- А) місія
- Б) візія
- В) цінності

Погляди, які розділяються всією командою та є основним критерієм у прийнятті рішень - це

- А) місія
- Б) візія
- В) цінності

Розставте у вірній послідовності етапи Дизайн-мислення.

- А) пошук проблеми
- Б) прототипування
- В) емпатія
- Г) тестування
- Д) генерування ідей

Що з цього не є задачею Дизайн мислення?

- А) знайти ідею
- Б) провести глибинний аналіз проблеми, яку ви вирішуєте
- В) спробувати продати продукт клієнтам

Г) створити перший прототип продукту

Що з цього є правилами проведення інтерв'ю?

А) Питати не про конкретні кейси, а про загальне життя

Б) Ставити більше питань “Чому”

В) Ставити чіткі і короткі запитання

Г) Ходити великими групами більше 6 осіб, щоб проводити інтерв'ю

Мета стадії пошуку проблеми - це:

А) проаналізувати проблеми, отримані під час стадії емпатії і подрібнити їх на вужчі проблеми

Б) знайти 2-3 глобальні проблеми, і працювати з ними далі

В) знайти рішення до інсайтів, отриманих після стадії емпатії

Оберіть ті інструменти і методики, які використовуються на першому етапі дизайн-мислення:

А) аналіз соціальних медіа цільової аудиторії

Б) створення прототипу

В) глибинне інтерв'ю

Г) масове анкетування

Д) спостереження

Є) брейнштормінг

Що є результатом етапу пошуку проблеми?

А) опис цільової аудиторії

Б) задача користувача

В) обрана ідея

Г) інсайти аудиторії

Мета етапу генерування ідей - придумати якнайбільше неочевидних варіантів вирішення проблеми. Оберіть ті правила, які застосовуються на етапі генерування, щоб досягнути мети:

- А) зібрати різно профільну команду
- Б) одразу оцінювати ідеї по критеріях
- В) відмічати позитивне в кожній ідеї
- Г) використовувати принцип “так, але..”
- Д) обговорювати ідеї один за одним

Перед вами 4 визначення терміну Дизайн-мислення. Виберіть невірне:

- А) спосіб пошуку рішення проблеми через дослідження користувацького досвіду
- Б) алгоритм створення продукту, в основі якого лежить емпатія
- В) креативна методологія
- Г) один з підтипів візуального мислення

Дизайн-мислення - це циклічний алгоритм. Якщо на етапі тестування ви зрозуміли, що невірно визначили потребу користувача - на який етап вам необхідно повернутися?

- А) емпатія
- Б) прототипування
- В) пошук проблеми
- Г) генерування ідей

Бізнес модель Lean Canvas складається з:

- А) 5-ти сегментів
- Б) 8-ми сегментів
- В) 9-ти сегментів
- Г) 11-ти сегментів

НЕ входить до Lean Canvas блок:

- А) ціннісна пропозиція
- Б) ресурси
- В) витрати
- Г) клієнтський сегмент

Аналіз альтернатив в контексті Lean Canvas - це

- А) як ще можна заробити на продукті
- Б) як ще люди вирішують проблему
- В) які ще цільові сегменти ви можете охопити
- Г) які ще статті витрат ви маєте

TAM - це

А) реалістична частка ринку, яку стартап може завоювати за допомогою доступних йому ресурсів.

Б) максимально можливий об'єм ринку, який може охопити теоретично стартап, якщо припустити, що не існує взагалі ніяких обмежень.

В) ринок, який може бути охоплений продуктом, враховуючи географічний таргет, портрети ЦА тощо.

Порядок розрахунку ринку має бути наступним:

- а) SAM-TAM-SOM
- б) TAM-SOM-SAM
- в) TAM-SAM-SOM

Нечесні конкурентні переваги - це

А) те, що робить команду/продукт стартапу кращою за команду/продукт конкурентів, і що важко скопіювати

Б) переваги, отримані в результаті нечесного виведення з гри конкурента вашого продукту на ринку

В) те, в чому ви гірші за продукт конкурента

Customer discovery - це

А) валідація наявності проблеми, валідація цільової аудиторії, валідація відповідності рішення проблеми

Б) лише пропрацювання портрету клієнта

В) лише валідація наявності проблеми

Customer validation це

А) оцінка потенційного об'єму ринку

Б) валідація готовності потенційних потенційних клієнтів платити за продукт

В) валідація проблеми

ЗАВДАННЯ ТА МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО ВИКОНАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНОГО ЗАВДАННЯ

Індивідуальне науково-дослідне завдання (ІНДЗ) передбачає виконання фінального завдання за результатами проходження стажування на онлайн-платформі Genesis курсу «Менеджмент у продуктовому ІТ». Шаблон фінальної роботи доступний у їхньому робочому зошиті: [Фінальна робота з курсу «Менеджмент у продуктовому ІТ» від ІТ-компанії Genesis.](#)

Блоки ІНДЗ (фінального проєкту) включають:

1. **Опис продукту** – здобувач освіти формує ключову інформацію про свій ІТ-продукт, щоб на його прикладі відпрацьовувати навички ефективного управління проєктами протягом усього курсу «Менеджмент у продуктовому ІТ».

Категорія	Твій продукт
Назва	
Місія	
Основні функції	
Унікальна пропозиція	
Tone of Voice	
Формат (застосунок / веб / застосунок + веб)	
Ринок (на яку географію користувачів націлений продукт)	
Мовні локалізації	
Спосіб монетизації	
Умови монетизаційної моделі	
Цільова аудиторія (всі сегменти)	
Больові точки аудиторії	

2. **Діаграма Ганта** – планування робочого потоку завдань за допомогою стрічкової діаграми.

У цьому завданні ти попрактикуєшся використовувати діаграму Ганта для планування робочого потоку завдань.

Для початку обери, який процес ти буде планувати. Це може бути, як навчальний проєкт в університеті, так і досягнення мети з особистого розвитку,

або ж процеси пов'язані з розробкою продукту, який ти описав на попередній вкладці (формування команди, яка працюватиме над продуктом, розробка айдентики або ж опитування потенційних користувачів). Після цього створи список завдань, які входитимуть у цей процес та занотуй їх у стовпці А. Не забувай, що деякі завдання складатимуться з менших, тож можеш групувати їх, як продемонстровано на прикладі у завданнях 3 та 6. Оціни тривалість завдань, дату їхнього початку та дедлайн у стовпцях В та С. Познач відповідні часові проміжки, замальовуючи «стрічки» із дат, протягом яких триватиме робота над завданням. Замальовувати стрічки можна зі стовпця F, а кількість таких стовпців регулюй самостійно, відповідно до тривалості виконання завдань. Признач відповідального за виконання кожного завдання у стовпці D. Додай маркери прогресу у стовпці E маркерів прогресу. Далі можеш налаштувати зовнішній вигляд діаграми Ганта, скоригувавши кольори, шрифти та інші параметри, щоб зробити діаграму візуально зрозумілою для тебе та твоєї команди.

Назва завдання	Дата початку	Дата завершення	Відповідальний	Статус	01.01.2024	02.01.2024	...	19.01.2024	20.01.2024
Завдання 1	01.01.2024	19.01.2024		Done					
Завдання 2	02.01.2024	20.01.2024		In progress					
Завдання 3				Overdue					
Підзавдання 3.1				Not started					
Підзавдання 3.2									
Підзавдання 3.3									
Завдання 4									
Завдання 5									
Завдання 6									
Підзавдання 6.1									
Підзавдання 6.2									
Підзавдання 6.3									
Завдання 7									
Завдання 8									
Завдання 9									
Завдання 10									

3. Фінансовий менеджмент – здобувач освіти ознайомлюється зі звітом про фінансовий стан однієї з українських компаній, аналізує інформацію та

надає відповідь на питання стосовно даного типу фінансової звітності та фінансового стану компанії у прикладі.

Запитання для аналізу	Відповідь
1. Яким є загальне значення активів компанії у прикладі на кінець звітного періоду? А скільки становлять загальні зобов'язання компанії? Проаналізуй, як дані показники відображають фінансовий стан компанії на кінець звітного періоду?	
2. Яким є співвідношення поточних активів до поточних зобов'язань компанії на кінець звітного періоду? Як це дозволяє оцінити ліквідність компанії (тобто її здатність погасити поточні зобов'язання з допомогою поточних активів)?	
3. Яка частка грошей та їхніх еквівалентів у загальній сумі поточних активів? Як ця частка у загальній сумі поточних активів впливає на ступінь доступності активів для погашення поточних зобов'язань?	
4. Якою є динаміка зміни загальної суми активів компанії на початок та кінець звітного періоду? Проаналізуй, від яких зовнішніх та внутрішніх факторів можуть залежати ці зміни.	
5. Якою є динаміка зміни частки власного капіталу в загальному капіталі компанії на початок та кінець звітного періоду? Проаналізуй, як цей показник впливає на фінансову стійкість компанії.	

4. Карта ризиків – формування карти ризиків для продукту, над яким працює здобувач освіти.

У цьому завданні ти сформуєш карту ризиків для твого продукту. Для створення карти розпочни із формування їхнього списку. Спробуй класифікувати ризики, які можуть виникнути під час розробки твого продукту, на декілька груп. Наприклад, технічні ризики, безпекові ризики тощо. Після цього оціни ймовірність виникнення ризику та його вплив на розробку продукту за шкалою від 1 до 5. Де 1 — ймовірність виникнення ризику найнижча, а вплив

найменший, а 5 — ймовірність виникнення ризику дуже висока, а його вплив складає значну загрозу для розробки продукту. Після цього у стовпці Е побачиш прорахований ризик для певного фактору з колонки А.

Ризик	Класифікація ризику	Ймовірність (1-5)	Вплив (1-5)	Ризик (1-25)

5. Статут проєкту – формування статуту проєкту зі створення першої мінімально життєздатної версії продукту (назва проєкту; зміст проєкту; проєктний менеджер; дата початку проєкту; дата завершення проєкту; бізнес-кейс; майлстоуни проєкту; критерії успіху проєкту; ризики проєкту; команда проєкту; бюджет; обмеження проєкту).

Щоб прийти до просунутої версії продукту, який ти описав у першому завданні цієї фінальної роботи, тобі варто буде створити MVP — мінімально життєздатний продукт. Його головна особливість — пробна версія товару або послуги, що має обмежений набір функцій (іноді всього одну), яку компанія випускає на ринок. Мета цього методу полягає в тому, щоб перевірити ідею на актуальність і життєздатність. Створення MVP — це окрема група завдань, обмежених у часі та ресурсах, тобто проєкт.

Склади статут такого проєкту, враховуючи особливості та контекст твого продукту.

	Опис пункту	Коментарі
Назва проєкту		
Зміст проєкту		
Проектний менеджер		
Дата початку проєкту		
Дата завершення проєкту		
Бізнес-кейс		
Майлстоуни проєкту		
Критерії успіху проєкту		
Ризики проєкту		
Команда проєкту		
Бюджет		
Обмеження проєкту		

6. **Ділова комунікація** – написання ділового листа з порадами та змістом найкращих практик для успішної реалізації етапу планування в життєвому циклі проєкту. Слід врахувати вивчені правила ефективної комунікації та використати фреймворк MECE.

Уяви, що тобі треба описати ключові ідеї пройденого напередодні модуля 8 «Планування проєкту» своєму однокурснику. Важливо передати поради та зміст найкращих практик для успішної реалізації цього етапу життєвого циклу проєкту.

Напиши діловий лист однокурснику, врахувавши вивчені правила ефективної комунікації та використавши фреймворк MECE.

Тема листа:
Текст листа:

7. **OKR** – формулювання мінімум 3 цілей на наступні пів року за методикою OKR для команди власного продукту, над яким здобувач освіти працює в межах курсу.

	Цілі		Key Actions (Які щоденні завдання потрібно виконати, щоб досягти Key Tasks?)	Який очікуваний результат?
Objective 1 (Ціль, якої необхідно досягти)				
Key Results 1 (Очікуваний результат)				
Key Tasks (Ключові завдання, які потрібно виконати, щоб досягти Key Results)	1			
	2			
	3			
Key Results 2				
Key Tasks	1			
	2			
	3			
Key Results 3				
Key Tasks	1			
	2			
	3			
Objective 2				
Key Results 1				
Key Tasks	1			
	2			
	3			
Key Results 2				
Key Tasks	1			
	2			
	3			
Key Results 3				
Key Tasks	1			
	2			
	3			
Objective 3				
Key Results 1				
Key Tasks	1			
	2			
	3			
Key Results 2				
Key Tasks	1			
	2			
	3			
Key Results 3				
Key Tasks	1			

	2			
	3			

8. **PDP** – складання персонального плану здобувача освіти з навчання та розвитку згідно з робочими цілями або ж відповідно до викликів навчання у ЗВО.

Personal Development Goal	Цілі, за якими можна досягти мету	Ресурси для досягнення цілі	Показник, за яким ти зрозумієш, що ціль виконано	Часові межі	Статус	Варіанти курсів (якщо необхідно)
Приклад постановки мети						
Прокачати менеджерські навички	Покращити навички делегування; стратегічного мислення; people management.	Прочитати книгу «Ідеальний керівник. Чому ним неможливо стати» автор Іцхак Адізес	Прочитано книгу, створено конспекти	2 міс	To start	
Твої цілі						

9. **CV** – за допомогою одного з конструкторів створити власне CV студента, використовуючи вказані чеклисти у робочому зошиті.

Як створити CV?



CV (Curriculum Vitae — з латини «перебіг життя») — це документ, у якому стисло викладається інформація про навчання, досвід роботи та професійні досягнення. Його основна мета — зацікавити роботодавця твоєю кандидатурою і спонукати запросити на співбесіду.

CV — це твоя візитівка і головний інструмент під час пошуку роботи. Для якісного CV важливо звертати увагу на його структуру та наповнення. Адже зазвичай рекрутери витрачають 6-8 секунд на перегляд CV, щоб вирішити, чи підходить їм кандидат.



Чеклист для створення CV:

Intro:

- ☐ Зазначено конкретну назву вакансії, на яку подаєшся (якщо вакансія Marketing Manager — у резюме також Marketing Manager, а не Sales Manager, Business Development Manager тощо).
- ☐ Вказано повну інформацію про себе та контакти (ім'я та прізвище, номер телефону, електронна пошта).
- ☐ Електронна адреса вказана у форматі ім'я+прізвище (наприклад, anna.shevchenko@gmail.com).
- ☐ Надано клікабельні посилання на соціальні мережі / LinkedIn / портфоліо.

Career Objective (або кар'єрні цілі):

- ☐ Опис про себе викладено у 2-4 реченнях.
- ☐ Наявний акцент на досвіді, який підкріплено вимірюваними результатами (наприклад, «вдалось розробити концепції, виконана координація та проведено понад 50 заходів за 1 рік»).
- ☐ Замість шаблонних фраз використано факти (замість «цілеспрямований» — «виконав KPI в 1.5 рази швидше запланованого»).

Досвід роботи:

- ☐ Зазначено лише досвід, релевантний до вакансії.
- ☐ Використано зворотний хронологічний порядок (починаючи з останнього або поточного місця роботи).
- ☐ Вказано назви компаній, позиції та ролі, досягнення, період початку і закінчення роботи на різних позиціях.
- ☐ Підкріплено досягнення аргументами та вимірюваними результатами.
- ☐ Використано «сильні» дієслова (аналізувати, створювати, розробляти, розвивати, встановлювати, впроваджувати).

Освіта:

- ☐ Використано зворотний хронологічний порядок (починаючи з останнього або поточного місця навчання).
- ☐ Вказано період навчання (місяць, рік), назву навчального закладу й здобуту кваліфікацію (атестат, диплом, сертифікат тощо).
- ☐ Включено додаткову освіту — профільні курси, тренінги тощо.

Навички:

- ☐ Вказано релевантні до вакансії hard skills (soft skills опційні, їх легко перевірять на співбесіді).
- ☐ Відсутні шаблонні фрази (креативний, відповідальний, командний гравець тощо).
- ☐ Додано програми, з якими ти працюєш (за виключенням стандартних PowerPoint, Excel, Google Docs тощо).
- ☐ Знання мов зазначено за рівнями чи сертифікацією (Advanced, B2, сертифікат IELTS 7.0 тощо).

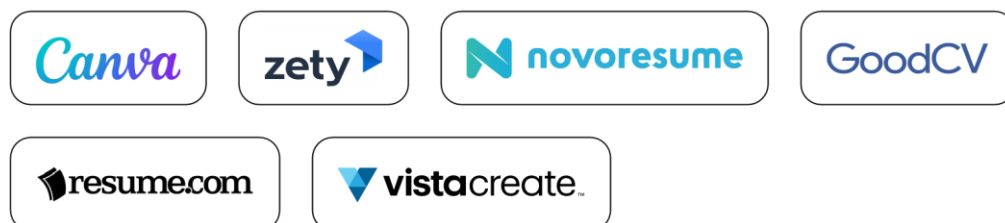
Візуальне оформлення:

- ☐ CV створено в мінімалістичному та стриманому стилі.
- ☐ Використані не більше 2 читабельних та простих шрифтів (Calibri, Cambria, Helvetica, Garamond тощо).
- ☐ Текст та заголовки вирівняні за лівим краєм.
- ☐ Використано не більше 2-3-х кольорів.
- ☐ Використано розмір тексту 11-13.

Додатково:

- ☐ Обсяг резюме складає до 2-х сторінок.
- ☐ Використано онлайн-сервіси для перевірки граматичних та орфографічних помилок ([Languagetool](#), [Мова-ДНК Нації](#), [Grammarly](#)).
- ☐ Файл збережено у форматі PDF, підписано таким чином: CV_ посада_ ім'я_прізвище.

Інструменти-конструктори для підготовки CV:



Якщо хочеш вирізнитися серед інших кандидатів, можеш оформити CV на [Wix.com](#) (конструктор сайту) або в [Notion](#).

ПОЛІТИКА ОЦІНЮВАННЯ ТА ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ

Політика щодо відвідувань занять: відвідування занять є обов'язковим. Здобувачі освіти зобов'язані дотримуватися термінів, визначених для виконання усіх видів робіт, передбачених силабусом. Пропущені заняття відпрацьовувати у визначений час згідно затвердженого графіка.

За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування, участь в наукових заходах тощо) навчання може відбуватись в цей період в онлайн формі або за індивідуальним планом за погодженням із викладачем.

Здобувач освіти повинен старанно виконувати завдання, брати активну участь в освітньому процесі.

Політика щодо зарахування результатів формальної, неформальної та інформальної освіти визначається Положенням про визнання результатів, отриманих у формальній, неформальній та/або інформальній освіті у Волинському національному університеті імені Лесі Українки (<http://surl.li/qbxvmw>).

Політика щодо академічної доброчесності окреслюється Положенням про систему запобігання та виявлення академічного плагіату в науковій та навчальній діяльності здобувачів вищої освіти, докторантів, науково-педагогічних і наукових працівників Волинського національного університету імені Лесі Українки (<http://surl.li/jntduw>) та Кодексом академічної доброчесності Волинського національного університету імені Лесі Українки (<http://surl.li/aagxg>).

Політика щодо дедлайнів та перескладання: у випадку, якщо здобувач освіти не відвідував окремі аудиторні заняття (з поважних причин), на консультаціях він має право відпрацьовувати пропущені заняття та добрати ту кількість балів, яку було визначено на пропущені теми.

Політика щодо додаткових (бонусних) балів: здобувачам освіти можуть бути присуджено додаткові (бонусні) бали, які зараховуються як результати поточного контролю максимум 15 балів за такі види робіт: опубліковану наукову

статтю у фахових виданнях України чи рецензованих закордонних журналах – 10 балів; публікацію тез – з виступом на конференції 5 балів, без виступу – 3 бали; підготовку та участь у всеукраїнському етапі предметних олімпіад, всеукраїнському та міжнародних конкурсах студентських наукових робіт – 7 балів; перемогу у всеукраїнському етапі предметних олімпіад, всеукраїнському та міжнародних конкурсах студентських наукових робіт – 15 балів; подачу проектних заявок на участь в студентських програмах обміну, стипендійних програмах, літніх та зимових школах тощо – 7 балів.

Підсумковий контроль

Підсумковий семестровий контроль проводиться у вигляді екзамену, який передбачає засвоєння здобувачем освіти теоретичного матеріалу та практичних вмінь і навичок з ОК за семестр. Під час складання екзамену здобувач може отримати від 0 до 30 балів.

Здобувач освіти допускається до складання іспиту з ОК, якщо він протягом поточної роботи набрав не менше 35 балів. Для отримання допуску здобувач освіти має відпрацювати практичні роботи до дати іспиту під час основної сесії. Оцінки за відпрацьовані роботи виставляються в електронний журнал успішності поруч або замість «н». У випадку, якщо здобувач освіти отримав менше ніж 35 балів, він не може бути допущеним до екзамену і повинен бути відрахований за академічну неуспішність.

Підсумкова семестрова оцінка виставляється без складання іспиту, якщо здобувач освіти успішно виконав усі завдання, передбачені силабусом освітнього компоненту, і набрав при цьому 75 балів і більше. Така оцінка виставляється у день проведення екзамену за умови обов'язкової присутності здобувача освіти. У разі незадовільної підсумкової семестрової оцінки, або за бажання підвищити рейтинг, здобувач освіти складає екзамен (30 балів), а його результат за модульні контрольні роботи анулюється.

Екзаменаційна оцінка визначається в балах від 0 до 30 балів за результатами виконання екзаменаційних завдань: 2 теоретичних питання (10

балів за кожне питання), задача/кейс (10 балів за вірний розв'язок) відповідно до програми курсу.

Терміни проведення підсумкового семестрового контролю встановлюються графіком освітнього процесу.

Перелік питань на екзамен

1. Сутність інноваційного підприємництва.
2. Визначення стартапу та його характерні риси.
3. Стартап екосистема та її складові.
4. Роль стартапів у світовій економіці.
5. Огляд стартап екосистеми України.
6. Стадії розвитку стартапу.
7. Особливості стартапу як інноваційного проєкту.
8. Сутність проєктної діяльності: поняття, основні характеристики, класифікація проєктів.
9. Управління проєктами як специфічна галузь менеджменту.
10. Цілі, процеси та функції в управлінні проєктами.
11. Характеристика моделі управління проєктами.
12. Оточення та учасники проєкту.
13. Життєвий цикл проєкту.
14. Особливості та етапи формування команди проєкту (стартапу).
15. Ролі та функції учасників команди проєкту (стартапу).
16. Дизайн мислення.
17. Проблема як джерело ідей для стартапів.
18. Генерування ідеї продукту.
19. Методи і способи генерації ідей.
20. Прототипування та тестування ідеї стартапу.
21. Техніки пріоритезації (матриця Ейзенхауера, Impact-Effort Matrix).
22. Система планування проєкту.
23. Розробка плану управління проєктом.
24. Характеристика управління змістом проєкту.

- 25.Сутність і функції структуризації проєкту.
- 26.Напрями структуризації проєкту.
- 27.Сутність і структура бізнес-моделі стартапу.
- 28.Види бізнес-моделей.
- 29.Customer development.
- 30.Сегментація клієнтів.
- 31.Створення портрету клієнтів.
- 32.Канва ціннісної пропозиції.
- 33.Аналіз ринку стартап-проєкту.
- 34.Визначення обсягу цільового ринку.
- 35.Особливості маркетингу стартапу.
- 36.Розроблення маркетингової стратегії стартапу та плану маркетингу стартапу.
- 37.Способи просування товару / послуги стартапу на ринок.
- 38.Інтерактивний маркетинг у форматі start-up.
- 39.Порівняльна оцінка традиційного та інтерактивного маркетингу.
- 40.Цінові моделі розміщення інформації та критерії їх вибору.
- 41.Економічна доцільність використання мобільного маркетингу.
- 42.Визначення доцільності ведення маркетингу в соціальних мережах.
- 43.Головні інструменти просування інновацій (стартапу) в соціальних мережах.
- 44.Бізнес-план інноваційного проєкту.
- 45.Маркетинговий план проєкту.
- 46.Виробничий план проєкту.
- 47.Організаційний план проєкту.
- 48.Фінансовий план проєкту.
- 49.Взаємодія зі стейкхолдерами проєкту.
- 50.Сучасні методики оцінки стартапів.
- 51.Точка беззбитковості проєкту.
- 52.Показники ефективності проєктів.

- 53.Контролювання строків та термінів виконання проєкту.
- 54.Зміст контролювання процесами виконання проєкту.
- 55.Моніторинг виконання робіт з проєкту.
- 56.Інструменти контролю виконання проєкту.
- 57.Контролювання вартості виконання робіт проєкту.
- 58.Управління змінами в процесі виконання проєкту.
- 59.Управління ризиками в проєктах.
- 60.Управління якістю виконання проєкту.

Шкала оцінювання

Оцінювання результатів складання підсумкового контролю у вигляді екзамену здійснюється у порядку, передбаченому прийнятою в Університеті системою контролю знань за 100-бальною шкалою з переведенням у шкалу ECTS та лінгвістичну оцінку.

Оцінка в балах	Лінгвістична оцінка	Оцінка за шкалою ECTS	
		оцінка	пояснення
90–100	Відмінно	A	відмінне виконання
82–89	Дуже добре	B	вище середнього рівня
75–81	Добре	C	загалом хороша робота
67–74	Задовільно	D	непогано
60–66	Достатньо	E	виконання відповідає мінімальним критеріям
1–59	Незадовільно	Fx	необхідне перескладання

Критерії оцінювання результатів навчання:

90-100 балів (відмінно): здобувач володіє понятійним і фактичним апаратом освітнього компонента в повному обсязі, у встановлені терміни й повно виконав завдання поточного оцінювання; відповіді правильні, обґрунтовані, логічні, містять аналіз і систематизацію, зроблені аргументовані висновки та прослідковується активність здобувача працює протягом усього курсу.

82–89 балів (дуже добре): здобувач володіє понятійним і фактичним апаратом освітнього компонента на поглибленому рівні; виконав більшу

частину завдань поточного оцінювання; відповіді здебільшого правильні, усі передбачені силабусом навчальні завдання виконані, необхідні практичні навички роботи з освоєним матеріалом в основному сформовані.

75-81 балів (добре): здобувач володіє понятійним і фактичним апаратом освітнього компонента на підвищеному рівні, може усвідомлено застосовувати знання та вміння для висвітлення суті питання; усі передбачені завдання виконані; деякі практичні навички роботи з освоєним матеріалом сформовані недостатньо.

67-74 балів (задовільно): здобувач володіє понятійним і фактичним апаратом освітнього компонента на середньому рівні, теоретичний зміст курсу освоєний частково, необхідні практичні навички роботи з освоєним матеріалом в основному сформовані, більшість передбачених силабусом завдань виконано.

60-66 балів (достатньо): здобувач володіє понятійним і фактичним апаратом освітнього компонента на прийнятному рівні, теоретичний зміст курсу освоєний частково, деякі практичні навички роботи не сформовані, багато передбачених силабусом завдань не виконані або виконані із значною кількістю помилок.

1-59 балів (незадовільно): здобувач володіє понятійним і фактичним апаратом освітнього компонента на елементарному рівні, теоретичний зміст курсу не освоєний, необхідні практичні навички роботи не сформовані, більшість передбачених силабусом завдань не виконано або містять грубі помилки.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА ТА ІНТЕРНЕТ-РЕСУРСИ

Основна література

1. Блага Н. В. Управління проєктами : навч. посібник. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2021. 152 с.
2. Гавриш О. А., Бояринова К. О., Копішинська К. О. Розробка стартап-проектів: навч. посіб. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. 188 с.
3. Грицюк Н. О. Івашко О. А., Сак Т. В. Інноваційне підприємництво та управління стартап проєктами : навч. посіб. Луцьк : Вежа-Друк, 2022. 172 с.
4. Інноваційне підприємництво та управління стартап проєктами. Робочий зошит. Київ: 2021. 132 с.
5. Тарасюк Г.М. Управління проектами: навч. посібник. К.: Каравела, 2023. 320с.
6. Технології розробки стартапів: навч.посіб. / за заг. Ред. Подальчака Н.Ю., Шаповалової Т.В. К.: МФСА. 2021. 128 с.
7. Управління проектами: навчальний посібник / Уклад.: Л.Є. Довгань, Г.А.Мохонько, І.П Малик. К.: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2017. 420 с.

Додаткова література

1. Сак Т.В., Войтович С.Я., Милько І.П. Сучасні інформаційні технології в управлінні маркетинговими проєктами. *Економічний часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки*. 2025. №2 (42). с. 199–209. DOI: <https://doi.org/10.29038/2786-4618-2025-02-199-209>
2. Сак Т.В., Івашко О.В., Грицюк Н.О. Роль акселераторів стартапів у розвитку інноваційного підприємництва в Україні. *Економічний часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки*. 2022. Т. 1. № 1. С. 87-96.
3. Сак Т.В., Шостак Л.В., Вознюк Ю.С. Розвиток стартапів в Україні: теоретичні аспекти, тенденції, можливості. *Інфраструктура ринку*. 2022. № 65. URL: <http://www.market-infr.od.ua/uk/65-2022>

4. Nataliia Hrytsiuk, Tetyana Sak. British startup ecosystem: prospects for Ukraine. *Економічний часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки*. 2023. №3(35). С. 14-23. <https://doi.org/10.29038/2786-4618-2023-03-14-23>
5. Сак Т.В., Грицюк Н.О. Бізнес-модель стартапу: сутність, види та можливості для застосування. *Науковий вісник Полісся*. 2022. № 1. (24). С. 93-107. URL: <http://nvp.stu.cn.ua/article/view/274379/269522>
6. Сак Тетяна Василівна. Тренінг-курс «Start-up»: курс лекцій. Луцьк: ВНУ імені Лесі Українки, 2022. 43 с.
7. Genesis Management Workbook: Hard & Soft skills. 2023.

Інтернет-ресурси

1. Менеджмент у продуктовому IT. Всеукраїнський освітній курс-стажування від IT-компанії Genesis на LMS-платформі. URL: <https://www.genesis-for-univ.com/management-course>
2. GIST community. URL: <https://www.gistnetwork.org/va>.
3. Компанія інтелектуальних технологій. URL: <https://kint.com.ua/ua/biznes-trenazher-vial>
4. Офіційний сайт 1991 Data Incubator. URL: <http://1991.vc>.
5. Офіційний сайт Genesis. URL: <https://www.gen.tech/>
6. Офіційний сайт Greencubator. URL: <https://greencubator.info/>
7. Офіційний сайт iHUB. URL: <https://ihub.world/>
8. Офіційний сайт Radar Tech. URL: <https://radartech.com.ua/>
9. Офіційний сайт Startup Depot. URL: <https://startupdepot.lviv.ua/>
10. Офіційний сайт Tech StartUp School. URL: <https://tsus.lpnu.ua>
11. Офіційний сайт Всеукраїнської Інноваційної екосистеми «Sikorsky Challenge Україна» (SCU). URL: <https://www.sikorskychallenge.com/>
12. Офіційний сайт Інноваційного парку UNIT.City. URL: <https://unit.city>
13. Офіційний сайт мережі академічних стартап-інкубаторів YEP! URL: <http://www.yepworld.org/ua/about/>
14. Сак Т.В. Електронний курс «Інноваційне підприємництво та управління проектами». URL: <https://moodle.vnu.edu.ua/course/view.php?id=3125>

Навчально-методичне видання

Сак Тетяна Василівна

Інноваційне підприємництво та управління проєктами

Методичні рекомендації до самостійної роботи

Видається в авторській редакції

Формат 60x84/16. Гарантітура Times

Ум. друк. арк. 1,0.