

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

Методичні рекомендації
до виконання тренінг-курсу "Soft skills"
для здобувачів вищої освіти
спеціальності D3 "Менеджмент"
освітньої програми "Менеджмент креативних індустрій"
першого (бакалаврського) рівня

Харків
ХНЕУ ім. С. Кузнеця
2026

УДК 005.32(072.034)

М54

Укладачі: І. А. Грузіна

О. В. Подольська

Затверджено на засіданні кафедри менеджменту, бізнесу і адміністрування.

Протокол № 11 від 12.01.2026 р.

Самостійне електронне текстове мережеве видання

Методичні рекомендації до виконання тренінг-курсу "Soft M54 skills" для здобувачів вищої освіти спеціальності D3 "Менеджмент" освітньої програми "Менеджмент креативних індустрій" першого (бакалаврського) рівня [Електронний ресурс] / уклад. І. А. Грузіна, О. В. Подольська. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2026. – 18 с.

Подано методичні рекомендації щодо порядку організації та проведення тренінг-курсу. Наведено структуру та зміст основних завдань тренінг-курсу й систему оцінювання.

Рекомендовано для здобувачів вищої освіти спеціальності D3 "Менеджмент" освітньої програми "Менеджмент креативних індустрій" першого (бакалаврського) рівня.

УДК 005.32(072.034)

© Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця, 2026

Вступ

Цільовою аудиторією тренінг-курсу є здобувачі вищої освіти четвертого курсу першого (бакалаврського) рівня спеціальності "Менеджмент" освітньої програми "Менеджмент креативних індустрій". Метою тренінг-курсу є оволодіння так званими "м'якими навичками" (soft skills) для успішної кар'єри.

Для досягнення мети визначено такі завдання:

оволодіти теоретичними знаннями щодо сутності soft skills; визначити різницю між soft і hard skills;

оволодіти актуальними soft skills, необхідними для успішної кар'єри; комплексно оволодіти матеріалом і методами самостійного дослідження та послідовного викладення матеріалу;

уміння відбирати, систематизувати та обробляти інформацію відповідно до цілей дослідження;

уміння презентувати результати дослідження.

У результаті участі в тренінг-курсі в здобувачів вищої освіти буде сформовано такі компетентності (табл. 1).

Таблиця 1

Результати навчання та компетентності, які формує навчальна дисципліна

Результати навчання	Компетентності
РН3	ЗК12
РН4	ЗК12
РН6	ЗК6, ЗК8
РН9	ЗК4, ЗК12, ЗК14, СК5, СК9, СК15
РН11	СК12
РН12	СК7
РН13	ЗК6, СК9, СК11
РН14	СК14, СК15
РН16	ЗК11
РН17	ЗК3, СК9

Примітка.

ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу, синтезу.

ЗК4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК6. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

ЗК8. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

ЗК11. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.

ЗК12. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

ЗК14. Здатність працювати у міжнародному контексті.

СК5. Здатність управляти організацією та її підрозділами через реалізацію функцій менеджменту.

СК7. Здатність обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту.

СК9. Здатність працювати в команді та налагоджувати міжособистісну взаємодію при вирішенні професійних завдань.

СК11. Здатність створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління.

СК12. Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, формувати обґрунтовані рішення.

СК14. Розуміти принципи психології та використовувати їх у професійній діяльності.

СК15. Здатність формувати та демонструвати лідерські якості та поведінкові навички.

РН3. Демонструвати знання теорій, методів і функцій менеджменту, сучасних концепцій лідерства.

РН4. Демонструвати навички виявлення проблеми та обґрунтування управлінських рішень.

РН6. Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень.

РН9. Демонструвати навички взаємодії, лідерства, командної роботи.

РН11. Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації.

РН12. Оцінювати правові, соціальні та економічні наслідки функціонування організації.

РН13. Спілкуватись в усній і письмовій формі державною та іноземною мовами.

РН14. Ідентифікувати причини стресу, адаптувати себе та членів команди до стресової ситуації, знаходити засоби до її нейтралізації.

РН16. Демонструвати навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

РН17. Виконувати дослідження індивідуально та/або в групі під керівництвом лідера.

1. Програма тренінг-курсу

Тренінг-курс "Soft skills" має надпрофесійний характер і є одним із завершальних етапів у підготовці бакалаврів менеджменту за освітньою програмою "Менеджмент креативних індустрій". У ході тренінг-курсу здобувачі вищої освіти набувають над професійних практичних навичок, що допомагають вирішити питання, пов'язані із взаємодією з іншими людьми під час роботи з різноманітними завданнями.

Тренінг-курс "Soft skills" для здобувачів вищої освіти спеціальності D3 "Менеджмент" за освітньою програмою "Менеджмент креативних індустрій" складається з виконання певних блоків, які входять до бакалаврської програми. Виконуючи завдання тренінг-курсу на початку занять, кожен учасник має визначити певні комунікативні аспекти, що потребують "прокачування".

Напрями тренінг-курсу: "Креативне мислення", "Управління інформацією", "Уміння формувати власну думку й ухвалювати рішення", "Презентаційні навички". Структуру тренінг-курсу наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Структура тренінг-курсу "Soft skills"

№ з/п	Зміст роботи	Кількість годин	Форми, технології, вправи	Самостійна робота	Кількість годин
1	2	3	4	5	6
День перший					
1	Лекція на тему "Сутність soft skills"	2	Презентація структури тренінг-курсу й основних видів діяльності	Ознайомлення зі специфікою сфери дослідження	2
2	Лекція на тему "Різниця між soft skills і hard skills"	2	Лекція-дискусія, проблемна лекція	Пошук літератури за темою тренінгу	2
Усього		4			4
День другий					
3	Лекція на тему "Переваги soft skills для бізнесу"	2	Лекція-дискусія, робота в малих групах	Пошук літератури за темою тренінгу	2

1	2	3	4	5	6
4	Лекція на тему "Головні soft skills у бізнес-діяльності"	2	Лекція-дискусія, проблемна лекція	Пошук інформації у відкритих інтернет-ресурсах	2
Усього		4			4
День третій					
5	Лекція на тему "Найкращі шляхи застосування soft skills у бізнес діяльності"	4	Лекція-дискусія, проблемна лекція	Пошук інформації у відкритих інтернет-ресурсах	4
Усього		4			4
День четвертий					
6	Практичне заняття "Різниця між soft skills і hard skills"	4	Робота в малих групах, виконання вправ щодо розподілу запропонованого переліку навичок на soft skills і hard skills	Заповнення таблиці розподілу навичок на дві групи: soft skills і hard skills	4
7	Практичне заняття "Оцінювання власних soft skills"	2	Проходження тестування для виявлення власних навичок	Заповнення опитувальників	4
		2	Оцінювання власних навичок та виявлення напрямів поліпшення власних soft skills	Формулювання висновків за результатами тестування	4
Усього		8			12
День п'ятий					
8	Практичне заняття "Техніки швидкісного читання"	2	Виконання практичних вправ. Оцінювання результатів	Підготовка до демонстрації отриманих результатів	3
9	Практичне заняття "Техніки креативного мислення"	2	Виконання практичних вправ. Оцінювання результатів	Підготовка до демонстрації отриманих результатів	3
Усього		4			6
День шостий					
10	Практичне заняття "Техніки управління інформацією"	2	Виконання практичних вправ. Оцінювання результатів	Підготовка демонстрації отриманих результатів	3

1	2	3	4	5	6
11	Практичне заняття "Тайм-менеджмент"	2	Виконання практичних вправ. Оцінювання результатів	Підготовка демонстрації отриманих результатів	3
Усього		4			6
День сьомий					
12	Практичне заняття "Самопрезентація та ведення ділових переговорів"	2	Виконання практичних вправ. Ділова гра. Оцінювання результатів	Підготовка демонстрації отриманих результатів	2
13	Практичне заняття "Емоційний інтелект і адаптивність"	2	Виконання практичних вправ. Оцінювання результатів	Підготовка демонстрації отриманих результатів	2
14	Практичне заняття "Презентація та захист звіту з тренінг-курсу"	2	Захист звіту з тренінг-курсу	Участь в обговоренні звіту всіх учасників тренінг-курсу	10
15	Практичне заняття "Оцінювання тренінг-курсу"	2	Підбиття підсумків тренінг-курсу. Рефлексія	Надання зворотного зв'язку. Заповнення таблиці рефлексивного аналізу	4
Усього		8			18
Разом		36			54

2. Методичні рекомендації щодо проведення тренінг-курсу

Потрібно надати інформацію про тренінг-курс "Soft skills" і його програму, розповісти про історію та сутність роботи, зорієнтувати учасників на інтерактивну методику навчання.

Тренеру слід відрекомендуватися: назвати своє ім'я та надати інформацію про себе. Вступне слово має бути привітним і лаконічним.

Коли тренер привітався і відрекомендувався, він має подякувати всім присутнім за їхнє бажання взяти участь у тренінгу.

Слід визначити мету і терміни проведення тренінг-курсу (це в подальшому допоможе учасникам сформулювати реальні очікування) та повідомити групі про те, що робота буде проходити за інтерактивною методикою.

Обов'язково потрібно проінформувати групу про теми тренінг-курсу (лекційних і практичних занять), наголосити на його цілісності та взаємозалежності блоків, а також необхідності бути присутніми протягом усього тренінг-курсу.

Під час лекційних занять тренер надає теоретичну інформацію відповідно до тем. При цьому лекція повинна мати характер лекції-дискусії або проблемної лекції, у яких здобувачі вищої освіти беруть безпосередню участь. Основними темами лекцій тренінг-курсу є: "Сутність soft skills", "Різниця між soft skills і hard skills", "Переваги soft skills для бізнесу", "Головні soft skills у бізнес-діяльності", "Найкращі шляхи застосування soft skills у бізнес-діяльності". Після лекцій учасникам пропонують здійснити пошук літературних джерел за тематикою тренінг-курсу та більш детально ознайомитися з проблематикою.

Практичні заняття слугують для:

закріплення знань щодо сутності soft skills, а також розуміння різниці між soft skills і hard skills;

оцінювання наявних навичок учасників та виявлення тих навичок, які потребують поліпшення;

оволодіння техніками поліпшення soft skills; презентації результатів проходження тренінг-курсу.

Під час практичних занять здобувачі вищої освіти проходять опитування та виконують практичні вправи. За результатами всіх завдань учасники мають оцінити та продемонструвати результати виконання завдань, а також зробити висновки. Усі результати за виконаними завданнями оформлюють у формі звіту.

3. Структура звіту

Титульний аркуш звіту з тренінгу оформлюють згідно з шаблоном, затвердженим кафедрою. Приклад оформлення титульного аркуша наведено в додатку А.

Вступ. У вступі, який є обов'язковою складовою звіту з тренінг-курсу слід навести обґрунтування актуальності й практичної значущості тренінг-курсу, визначити мету та завдання роботи, предмет і об'єкт дослідження; стисло охарактеризувати використані методи та інформаційні джерела дослідження. Висвітлення актуальності не має бути багатослівним. Досить кількома реченнями викласти головну думку.

Вступ містить формулювання мети роботи та завдань, які потрібно вирішити для досягнення поставленої мети. Не варто формулювати мету як "дослідження...", "вивчення...", тому що ці слова вказують на засіб досягнення мети, а не на саму мету. Мету формулюють з огляду на те, як її бачить сам здобувач вищої освіти у межах свого над професійного розвитку.

Об'єкт дослідження – це процес або явище, що породжує проблемну ситуацію, вибрані для вивчення. Не слід називати об'єктом дослідження конкретне підприємство, організацію, установу чи орган державної влади або його підрозділ, на прикладі якого виконують роботу, адже це є базою дослідження.

Предмет дослідження – конкретне завдання, що міститься в межах об'єкта дослідження. Об'єкт і предмет дослідження співвідносять між собою як загальне і часткове. В об'єкті виокремлюють ту його частину, яка є предметом дослідження, саме на нього спрямовано увагу здобувача вищої освіти.

Також у вступі подають перелік методів дослідження, використаних для досягнення поставленої у роботі мети. Перераховувати їх треба не відірвано від змісту роботи, а коротко та змістовно, визначаючи, які саме проблеми досліджували і які завдання вирішували тим чи іншим методом.

Основна частина. Основна частина має містити такі елементи:

1. Результати виконання практичного заняття "Різниця між soft skills і hard skills".
2. Результати виконання практичного заняття "Оцінювання власних soft skills".
3. Результати виконання практичного заняття "Техніки швидкісного читання".
4. Результати виконання практичного заняття "Техніки креативного мислення".
5. Результати виконання практичного заняття "Техніки управління інформацією".
6. Результати виконання практичного заняття "Тайм-менеджмент".
7. Результати виконання практичного заняття "Самопрезентація та ведення ділових переговорів".
8. Результати виконання практичного заняття "Емоційний інтелект та адаптивність".

Результатами виконання завдань є опис застосування технік, виконані практичні вправи та їхнє оцінювання здобувачем вищої освіти.

Висновки. Здобувачу вищої освіти потрібно підвести підсумки щодо поліпшення власних soft skills, виявити можливості подальшого розвитку. Висновки слід робити на основі заповненої на практичному занятті таблиці рефлексивного аналізу.

Звіт з тренінг-курсу повинен відповідати принципам академічної доброчесності та підлягає перевірці на унікальність. Ступінь унікальності тексту має становити не менш ніж 50 %.

4. Методи навчання та викладання

У тренінг-курсі широко використано методи, спрямовані на стимуляцію взаємодії учасників. Усі вони об'єднані під назвою "інтерактивні техніки" і забезпечують взаємодію й активність учасників під час динамічного навчального процесу.

Роботу в малих групах (у кожній частині тренінгу) використовують із метою активізації роботи здобувачів вищої освіти під час практичних занять. Це так звані групи психологічного комфорту, де кожен учасник відіграє особливу роль і певними своїми якостями доповнює інших. Використання цієї технології дає змогу структурувати практичні заняття за формою та змістом, створює можливості для участі кожного здобувача вищої освіти в роботі за темою заняття, забезпечує формування особистісних якостей і досвіду соціального спілкування.

Мозкові атаки (у кожній частині тренінгу) – це метод виконання невідкладних завдань за дуже обмежений час. Сутність його полягає в тому, щоб висловити якнайбільшу кількість ідей за невеликий проміжок часу, обговорити і здійснити їхню селекцію.

Ділові ігри (під час практичного заняття "Самопрезентація та ведення ділових переговорів") – форма активізації здобувачів вищої освіти, за якої вони залучені до процесу вирішення певної виробничої ситуації в ролі безпосередніх учасників подій.

Презентації – виступи перед аудиторією – використовують для подання певних досягнень, результатів виконання практичних робіт, звіту з тренінг-курсу.

5. Система контролю та оцінювання результатів тренінг-курсу

Завершальна частина тренінг-курсу містить:

підбиття підсумків тренінг-курсу, оцінювання отриманих результатів; заповнення таблиці рефлексивного аналізу; презентація та захист звіту.

Цей етап об'єднує всі розглянуті протягом занять теми для логічного підбиття підсумків. Завершення – це можливість для відповідей на запитання, з'ясування отриманих досягнень і формулювання завдань на майбутнє. Викладач може рекомендувати літературу, відеоматеріали, інтернет-сайти для подальшого самостійного опрацювання.

Оцінювання результатів тренінг-курсу має на меті перевірку здатності здобувача вищої освіти демонструвати ступінь засвоєння нового матеріалу, зростання знань і вдосконалення навичок. Наголошують на поліпшенні soft skills учасників, а саме:

1. Комуникативність. Комуникативні вміння, відкритість до спілкування допоможуть не тільки мати нові знайомства й справляти позитивне враження, а й вправно вести переговори, презентувати себе та свою ідею. А отже, збільшується ймовірність знайти підтримку серед людей для власного проєкту.

2. Уміння слухати та сприймати критику. Важливо вміти чути саме те, що вам кажуть. Важливими є вміння слухати та чути, приймати іншу думку, визнавати власні помилки, йти на розумний компроміс. Це дасть змогу аналізувати, робити зважені висновки й ухвалювати правильні рішення. Багатьом це дуже складно, але в командній роботі без цих навичок не можна.

3. Уміння працювати в команді та делегувати завдання. Під час роботи в команді, навички управління, створення, та побудови стосунків у колективі є вкрай необхідними. Керівнику також потрібно вміти делегувати відповідальність, налагоджувати згуртованість і ефективне спілкування для досягнення спільної мети.

4. Здатність вирішувати конфлікти. У суперечці корисно навчитися бути самому собі медіатором (посередником у конфлікті). Така навичка допоможе уникати деструктивних суперечок, згладжувати гострі кути й адекватно реагувати на критику.

5. Самоорганізація та самодисципліна. Дуже важливі навички для будь-якої професії. Уміти контролювати власний тайм-менеджмент – це база для особистого розвитку. Без цього впоратися із завданнями вчасно, не відчуючи дискомфорту чи стресу, майже неможливо.

6. Розвинутий емоційний інтелект. Емоційний інтелект – це про здатність розпізнавати власні емоції та емоції інших людей, уміти керувати ними тощо.

7. Аналітичне та критичне мислення. Уміння здійснити аналіз ситуації та перспективне бачення результатів, використовуючи минулий досвід, інформацію та доступні ресурси для виконання поточних завдань. А також набути вміння бути креативним, застосовуючи нестандартні підходи тощо.

8. Позитивний підхід. Людина, яка вміє надихатись новими ідеями й надихати інших, зазвичай є лідером. Живий ентузіазм, вміння мотивувати й організовувати людей – необхідні якості справжнього керівника. Не варто думати, що з лідерськими якостями народжуються. Їх можна і треба розвивати, щоб бути лідером, перш за все, у своєму житті. Кожна людина будує себе сама.

9. Адаптивність. Бізнес і світ загалом мають властивість змінюватися – це легко помітити, аналізуючи події, що відбулися 2 – 5 – 10 років тому. Не вміючи пристосовуватися до нових умов і не бажаючи освоювати нові технології, можна опинитися "за бортом" розвитку нового часу.

Відповідно, завдання тренера полягає не лише в передаванні знань і демонстрації навичок, але й у з'ясуванні, як саме здобувачі вищої освіти засвоюють нове і як допомогти їм визначити найкращий спосіб використання наявних і нових ресурсів. За результатами тренінг-курсу учасники оформляють і подають до захисту звіт, який є необхідним для оцінювання тренінг-курсу. Приклад титульного аркуша звіту наведено в додатку А.

Максимальна оцінка за результатами тренінг-курсу становить 100 балів, мінімальна оцінка – 60 балів. Підсумкове оцінювання роботи здобувачів вищої освіти під час тренінг-курсу здійснює тренер, який ознайомлюється зі звітом із тренінг-курсу під час захисту. Звіт оцінюють за 100-бальною системою. Виконання звіту без його захисту може бути оцінено максимум у 60 балів, ще 40 балів виставляють за захист звіту (максимум 20 балів) з презентацією (максимум 20 балів).

Підсумкову оцінку (ОТ) учасники тренінгу отримують на основі інтегрального показника, який розраховують за формулою:

$$ОТ = ЗТ + П + ЗЗ, \quad (1)$$

де ОТ – підсумкова оцінка з тренінг-курсу;

ЗТ – звіт із тренінгу;

П – презентація;

ЗЗ – захист звіту з тренінгу.

Звіт із тренінг-курсу оцінюють за формулою:

$$ЗТ = ПЗ_1 + ПЗ_2 + ПЗ_3 + ПЗ_4 + ПЗ_5 + ПЗ_6 + ПЗ_7 + ПЗ_8 + ТРА, \quad (2)$$

де ПЗ₁ – оцінка за виконання практичного заняття "Різниця між soft skills і hard skills" (максимум – 6 балів);

ПЗ₂ – оцінка за виконання практичного заняття "Оцінювання власних soft skills" (максимум – 6 балів);

ПЗ₃ – оцінка за виконання практичного заняття "Техніки швидкісного читання" (максимум – 6 балів);

ПЗ₄ – оцінка за виконання практичного заняття "Техніки креативного мислення" (максимум – 6 балів);

ПЗ₅ – оцінка за виконання практичного заняття "Техніки управління інформацією" (максимум – 6 балів);

ПЗ₆ – оцінка за виконання практичного заняття "Тайм-менеджмент" (максимум – 6 балів);

ПЗ₇ – оцінка за виконання практичного заняття "Самопрезентація та ведення ділових переговорів" (максимум – 6 балів);

ПЗ₈ – оцінка за виконання практичного заняття "Емоційний інтелект і адаптивність" (максимум – 6 балів);

ТРА – оцінка за таблицю рефлексивного аналізу (максимум – 12 балів).

Підсумкову оцінку здобувачі вищої освіти, які брали участь у тренінг-курсі, можуть отримати на основі врахування таких складових: складання звіту з тренінг-курсу (відображає результати виконаних упродовж тренінгу практичних завдань); презентація та захист звіту з тренінг-курсу.

Рекомендована література

Основна

1. Менеджмент [Електронний ресурс] : навч.-практ. посіб. для самост. вивч. дисципліни у схемах, таблицях, тестах та завданнях / М. В. Афанасьєв, І. Я. Іпполітова, В. В. Ушкальов, І. Г. Муренець ; за заг. ред. В. В. Ушкальова. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2021. – 392 с. – Режим доступу : <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/26540>.

2. Тренінгове навчання в закладі вищої освіти : навч.-метод. посіб. [Електронний ресурс] / М. В. Афанасьєв, Г. А. Полякова, Н. Ф. Романова та ін. ; за заг. ред. проф. М. В. Афанасьєва. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2018. – 323 с. – Режим доступу : <http://www.repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/21071>.

Додаткова

3. Азаренкова Г. М. Тренінгові технології навчання у практичній підготовці студентів (ділові та рольові ігри) : навч.-метод. посіб. / Г. М. Азаренкова ; за ред. д-ра екон. наук, доц. Н. М. Азаренкової, доц. Н. М. Самородової. – Львів : Новий світ-2000, 2020. – 200 с.

4. Гусєв А. Комунікативні технології інформаційного суспільства : монографія / А. Гусєв. – Кропивницький : Імекс-ЛТД, 2020. – 142 с.

5. Діденко Ж. І. Формування м'яких навичок у майбутніх менеджерів на заняттях англійської мови в умовах дистанційного навчання [Електронний ресурс] / Ж. І. Діденко // Актуальні питання гуманітарних наук. – 2021. – Вип 35. – Т. 2. – С. 266–271. – Режим доступу : <http://www.repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/25866>.

6. Котельникова Ю. М. Важливість розвитку soft skills в умовах сучасного ринку праці [Електронний ресурс] / Ю. М. Котельникова, Д. С. Касьмін // Methods of solving complex problems in science : XVI International Scientific and Practical Conference, April 25–28. 2023. – Prague, Czech Republic, 2023. – Р. 117–120. – Режим доступу : <http://www.repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/29361>.

7. Лисиця Н. М. Стратегії ведення ділових переговорів в українському бізнес-середовищі [Електронний ресурс] / Н. М. Лисиця, О. О. Ястремська, О. Г. Вдовічена // Актуальні питання у сучасній науці. – 2023. – № 9

(15). – С. 74–82. – Режим доступу : <https://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/30350>.

8. Тараненко Г. Г. Імплементція тренінгових технологій в освітній процес закладу вищої освіти як умова особистісного та професійного зростання майбутнього фахівця / Г. Г. Тараненко, О. В. Поправко // Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах. – 2021. – № 74. – Т. 3. – С. 153–157.

9. Томах В. В. Коучингові технології в підготовці менеджерів креативного типу [Електронний ресурс] / В. В. Томах // Наукові інновації та передові технології. – 2023. – № 11 (25). – С. 186–197. – Режим доступу : <http://www.repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/30362>.

Інформаційні ресурси

10. Навички для успішної кар'єри [Електронний ресурс] : курс для здобувачів освіти закладів професійної (професійно-технічної) освіти. – Київ : Центр "Розвиток КСВ", 2020. – 300 с. – Режим доступу : https://mon.gov.ua/storage/app/media/pto/2021/02/24/Metodychni%20materialy%20kursu%20Navychky%20dlya%20uspishnoyi%20karyery_02_24.pdf.

11. Технології формування Soft Skills в системі професійної підготовки педагога [Електронний ресурс] : навч. посіб. / уклад. Т. Й. Бабюк, Н. Г. Каньоса, С. М. Бабюк. – Кам'янець-Подільський : Вид. Ковальчук О. В., 2023. – 222 с. – Режим доступу : <http://elar.kpnu.edu.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/7499/Tekhnolohii-formuvannia-Soft-Skills-v-systemi-profesiinoi-pidhotovky-pedahoha.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

Додатки

Додаток А

Приклад оформлення титульного аркуша звіту

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ**

Навчально-науковий інститут менеджменту і маркетингу
Кафедра менеджменту, бізнесу і адміністрування

Шифр групи

**ЗВІТ
із тренінг-курсу
"Soft skills"**

Здобувач(-ка)

вищої освіти _____
(підпис)

(прізвище, ініціали)

Перевірив _____
(підпис)

(посада, прізвище, ініціали)

Оцінка захисту _____ Дата "____" _____ 20____ р.

Харків – 20____

Зміст

Вступ	3
1. Програма тренінг-курсу	5
2. Методичні рекомендації щодо проведення тренінг-курсу.....	7
3. Структура звіту	8
4. Методи навчання та викладання	10
5. Система контролю та оцінювання результатів тренінг-курсу	11
Рекомендована література	14
Основна	14
Додаткова	14
Інформаційні ресурси	15
Додатки	16

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

**Методичні рекомендації
до виконання тренінг-курсу "Soft skills"
для здобувачів вищої освіти
спеціальності D3 "Менеджмент"
освітньої програми "Менеджмент креативних індустрій"
першого (бакалаврського) рівня**

Самостійне електронне текстове мережеве видання

Укладачі: **Грузіна** Інна Анатоліївна
Подольська Ольга Василівна

Відповідальний за видання *Т. І. Лепейко*

Редактор *В. О. Дмитрієва*

Коректор *В. О. Дмитрієва*

План 2026 р. Поз. № 86 ЕВ. Обсяг 18 с.

Видавець і виготовлювач – ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 61165, м. Харків, просп. Науки, 9-А

*Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру
ДК № 4853 від 20.02.2015 р.*