**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**
**«ПОЛТАВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА ІМЕНІ ЮРІЯ КОНДРАТЮКА»**

**Навчально-науковий інститут фінансів, економіки, управління та права**
**Кафедра економіки, підприємництва та маркетингу**



**ЗАТВЕРДЖУЮ**
Проректор із науково-педагогічної роботи
_____ Богдан КОРОБКО
«__» _____ 2026 року

# РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

# ТРЕНІНГ-КУРС: «УПРАВЛІННЯ СТАРТ-АП ПРОЄКТАМИ»

(назва навчальної дисципліни)

**Підготовки** — Магістр (назва ступеня вищої освіти)

**Освітньої програми** — «Бізнес і торгівля» (назва освітньої програми)

**Спеціальності** — D7 Торгівля (код і назва спеціальності)

**Полтава**
**2026 рік**

Робоча програма навчальної дисципліни Тренінг-курс: «**Управління старт-ап проєктами**» для здобувачів вищої освіти спеціальності **D7 Торгівля**, другого (магістерського) рівня вищої освіти.

Складена відповідно до освітньо-професійної програми **«Бізнес і торгівля»**, 2026 року.

**Розробник:** Скрильник Андрій Сергійович, доцент кафедри економіки, підприємництва та маркетингу, кандидат економічних наук, доцент.

**Погоджено:**
Гарант освітньо-професійної програми _____ (Андрій СКРИЛЬНИК)

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри
економіки, підприємництва та маркетингу

**Протокол від «26» серпня 2026 року № 12**

Завідувачка кафедри
економіки, підприємництва та маркетингу _____ (Марина ЧИЖЕВСЬКА)

«26» серпня 2026 року

Схвалено навчально-методичною комісією Навчально-наукового інституту фінансів, економіки, управління та права

**Протокол від «28» серпня 2026 року № 1**

Голова навчально-методичної комісії ННІФЕУП _____ (Євгенія КАРПЕНКО)

«28» серпня 2026 року

© Скрильник А. С., 2026 рік
© Національний університет
імені Юрія Кондратюка, 2026 рік

**1. Опис навчальної дисципліни**

<table>
<tr><td rowspan="3">Найменування показників</td><td rowspan="3">Галузь знань, спеціальність, ступінь вищої освіти</td><td colspan="3">Характеристика навчальної дисципліни</td></tr>
<tr><td colspan="3">Форма здобуття освіти</td></tr>
<tr><td>денна</td><td>заочна</td><td>дистанційна</td></tr>
<tr><td>Кількість кредитів — 4</td><td rowspan="2">Галузь знань<br>D Бізнес, адміністрування та право</td><td colspan="3" rowspan="2">вибіркова</td></tr>
<tr><td>Загальна кількість годин — 120</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Модулів — 1</td><td rowspan="5">Спеціальність<br>D7 Торгівля</td><td colspan="3">Рік підготовки</td></tr>
<tr><td>1-й</td><td>1-й</td><td>1-й</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Змістових модулів — 2</td><td colspan="3">Семестр</td></tr>
<tr><td>2-й</td><td>2-й</td><td>2-й</td></tr>
<tr><td rowspan="14">Індивідуальне завдання:<br>не передбачено</td><td colspan="3">Лекції</td></tr>
<tr><td rowspan="13">Ступінь вищої освіти<br>Другий (магістерський)</td><td>16 год.</td><td>6 год.</td><td>0 год.</td></tr>
<tr><td colspan="3">Практичні заняття</td></tr>
<tr><td>16 год.</td><td>6 год.</td><td>0 год.</td></tr>
<tr><td colspan="3">Лабораторні заняття</td></tr>
<tr><td>0 год.</td><td>0 год.</td><td>0 год.</td></tr>
<tr><td colspan="3">Самостійна робота</td></tr>
<tr><td>88 год.</td><td>108 год.</td><td>120 год.</td></tr>
<tr><td colspan="3">Індивідуальна робота - 0</td></tr>
<tr><td colspan="3">Вид контролю:<br>диференційований залік</td></tr>
</table>

**Примітка**.

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної роботи становить:
для денної форми здобуття освіти – 32/88;
для заочної форми здобуття освіти – 12/108;
для дистанційної форми здобуття освіти – 0/120.

## 2. Мета навчальної дисципліни

Метою навчальної дисципліни є формування у здобувачів вищої освіти професійних умінь ініціювати, перевіряти, планувати та реалізовувати стартап-проєкти у сфері підприємництва і торгівлі: від виявлення проблеми споживача та побудови бізнес-моделі до формування команди, залучення ресурсів, фінансового обґрунтування й захисту проєктного рішення в умовах невизначеності.

Основні завдання дисципліни: виявлення підприємницької можливості та перевірка попиту; розроблення бізнес-моделі й ціннісної пропозиції; організація командної та партнерської взаємодії; визначення джерел фінансування; побудова програми залучення й утримання клієнтів; обґрунтування бізнес-плану, ризиків та контрольних показників реалізації.

Дисципліна є вибірковим компонентом мейджору «Цифрова трансформація та інновації у торгівлі» та поглиблює підготовку здобувачів до розроблення й реалізації підприємницьких ініціатив.

В процесі вивчення навчальної дисципліни у здобувачів вищої формуються наступні програмні компетентності:

- Здатність розв’язувати складні задачі і проблеми у галузі підприємництва та торгівлі або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій за невизначених умов і вимог.
- Уміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.
- Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети.
- Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).
- Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов’язків.
- Здатність до ефективного управління діяльністю суб’єктів господарювання у сфері підприємництва та торгівлі.
- Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності.
- Здатність до ініціювання та реалізації інноваційних проєктів у підприємницькій та торговельній діяльності.

## 3. Передумови для вивчення дисципліни

Передумовами вивчення навчальної дисципліни є попередньо опановані дисципліни Другого (магістерського) рівня вищої освіти

## 4. Очікувані результати навчання з дисципліни

Формулювання результатів навчання із дисципліни базується на результатах навчання, визначених освітньо-професійною програмою, відповідно до матриці відповідності програмних результатів, зокрема:

– Визначати, аналізувати проблеми підприємництва і торгівлі та розробляти заходи щодо їх вирішення.

– Розробляти заходи матеріального і морального заохочення та застосовувати інші інструменти мотивування персоналу й партнерів для досягнення поставленої мети.

– Застосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії з представниками різних професійних груп.

– Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб’єктів господарювання у сфері підприємницької та торговельної діяльності.

– Вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких і торговельних структур за умов невизначеності та ризиків.

– Впроваджувати інноваційні проєкти з метою створення умов для ефективного функціонування та розвитку підприємницьких і торговельних структур.

## 5. Критерії оцінювання результатів навчання

Критерієм успішного проходження здобувачем вищої освіти підсумкового оцінювання може бути досягнення ним мінімальних порогових рівнів оцінок за кожним запланованим результатом вивчення навчальної дисципліни.

Мінімальний пороговий рівень оцінки визначають за допомогою якісних критеріїв і трансформувати в мінімальну позитивну оцінку числової (рейтингової) шкали.

| Сума балів | ЄКТС значення | Оцінка за національною шкалою | Критерій оцінювання | Рівень компетентності |
|---|---|---|---|---|
| 90 – 100 | A | Відмінно | Здобувач демонструє повні й міцні знання навчального матеріалу в обсязі, що відповідає робочій програмі дисципліни, правильно й обґрунтовано приймає необхідні рішення в різних нестандартних ситуаціях. Власні пропозиції здобувача в оцінках і вирішенні практичних задач підвищують його вміння використовувати знання, які він отримав при вивченні інших дисциплін. | Високий, що повністю забезпечує вимоги до знань, умінь і навичок, що викладені в робочій програмі дисципліни. |
| 82 – 89 | B | Добре | Здобувач демонструє гарні знання, добре володіє матеріалом, що відповідає робочій програмі дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та вміє застосовувати теоретичні положення при вирішенні практичних задач, але допускає окремі неточності. Вміє самостійно виправляти допущені помилки, кількість яких є незначною. | Достатній, що забезпечує здобувачу самостійне вирішення основних практичних задач. |
| 74 - 81 | C | Добре | Здобувач загалом добре володіє матеріалом, знає основні положення матеріалу, що відповідають робочій програмі дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та використовує для рішення характерних/типових практичних завдань на професійному рівні. Додаткові питання про можливість використання теоретичних положень для практичного використання викликають ускладнення. | Достатній, конкретний рівень, за вивченим матеріалом робочої програми дисципліни. |
| 64 - 73 | D | Задовільно | Здобувач засвоїв основний теоретичний матеріал, передбачений робочою програмою дисципліни, та розуміє постановку стандартних практичних завдань, має пропозиції щодо напрямку їх вирішення. Розуміє основні положення, що є визначальними в курсі, може вирішувати подібні завдання, які розглядалися з викладачем, але допускає значну кількість неточностей і грубих помилок, які може усувати за допомогою викладача. | Середній, що забезпечує достатньо надійний рівень відтворення основних положень дисципліни. |
| 60 – 63 | E | Достатньо | Здобувач засвоїв основний теоретичний матеріал, передбачений робочою програмою дисципліни, та розуміє постановку стандартних практичних завдань, має пропозиції щодо напрямку їх вирішення і | Середній, що є мінімально допустимим у всіх складових навчальної |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | | володіє основними положеннями на рівні, який визначається як мінімально допустимий. Правила вирішення практичних завдань з використанням основних теоретичних положень пояснюються з труднощами. Виконання практичних завдань значно формалізовано: є відповідність алгоритму, але відсутнє глибоке розуміння роботи та взаємозв'язків з іншими дисциплінами. | дисципліни. |
| 35 - 59 | FX | Незадовільно з можливістю повторного складання диференційованого заліку | Здобувач може відтворити окремі фрагменти з курсу. Незважаючи на те, що програму навчальної дисципліни здобувач виконав, працював він пасивно, його відповіді під час практичних робіт в більшості є неправильними, необґрунтованими. Цілісність розуміння матеріалу з дисципліни у здобувача відсутні. | Низький, не забезпечує практичної реалізації задач, що формуються при вивченні дисципліни. |
| 0 – 34 | F | Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни | Здобувач повністю не виконав вимог робочої програми навчальної дисципліни. Його знання на підсумкових етапах навчання є фрагментарними. Здобувач не допущений до здачі диференційованого заліку. | Незадовільний, здобувач не підготовлений до самостійного вирішення задач, які окреслює мета та завдання дисципліни. |

## 6. Засоби діагностики результатів навчання

***поточний контроль***

- *виконання практичних завдань*
- *виконання завдань самостійної роботи*
- *виконання контрольної роботи (для дистанційної форми здобуття освіти).*

✓***модульний контроль***

- *модульна контрольна робота (тестування)*

✓***підсумковий контроль***

- диференційований залік

## 7. Програма навчальної дисципліни

**Змістовий модуль 1. Стартап: створення, бізнес-модель, позиціонування та команда**

**Тема 1. Особливості організації та функціонування стартап-проєктів**

Стартап як форма пошуку відтворюваної та масштабованої бізнес-моделі; відмінності від звичайного відкриття підприємства та разового проєкту. Підприємницька можливість, інноваційність, невизначеність і життєвий цикл. Стадії розвитку: формування ідеї, перевірка потреби, прототипування, перші продажі, зростання. Учасники стартап-екосистеми, інкубатори, акселератори, інвестори та інституції підтримки. Організаційні й договірні засади започаткування бізнесу; перевірка чинних вимог за офіційними джерелами. Соціальна відповідальність, доступність та інклюзивність підприємницької діяльності. Вибір проблеми, цільової групи та критерію успіху проєкту.

**Практичне заняття № 1.**

**Тема 2. Бізнес-моделювання та перевірка торговельної стартап-гіпотези**

Структура бізнес-моделі: споживчі сегменти, ціннісна пропозиція, канали, відносини з клієнтами, доходи, ресурси, діяльність, партнери й витрати. Торговельні моделі B2C, B2B, прямого продажу, маркетплейсу, сервісного супроводу та підписки. Дослідження проблеми клієнта, інтерв'ю, спостереження й аналіз конкурентних альтернатив. Відмінність заявленого інтересу від фактичної готовності купувати. Мінімально життєздатний продукт, тестова пропозиція, пілотна партія та експеримент з каналом збуту. План перевірки: гіпотеза, метод, вибірка, показник, строк і критерій рішення. Узгодження закупівлі, запасів, виконання замовлення та повернення з моделлю доходу. Зміна бізнес-моделі на основі доказів.

**Практичне заняття № 2.**

**Тема 3. Позиціонування та створення бренду стартап-проєкту**

Вибір цільової аудиторії та аналіз конкурентних альтернатив. Ціннісна пропозиція, диференціація, позиціонування й доказ переваги. Назва, ідентичність, повідомлення та послідовність комунікацій бренду. Клієнтський шлях, точки контакту й узгодження обіцянки з фактичним сервісом. Канали просування, контент, партнерські комунікації та бюджет. Вибір показників охоплення, звернення, конверсії й повторної покупки. Захист інтелектуальних результатів і перевірка правомірності використання контенту. Помилки раннього брендингу: надмірні витрати до перевірки попиту, відсутність доказів, неузгоджена комунікація. Презентація пропозиції споживачам і партнерам.

**Практичне заняття № 3.**

**Тема 4. Формування команди та підприємницької культури стартапу**

Командні ролі на стадіях перевірки гіпотез, розроблення продукту й організації продажів. Компетентності засновників, добір учасників, розподіл повноважень і відповідальності. Критерії вибору власної команди, підрядника або партнера. Матеріальна й нематеріальна мотивація; погодження цілей і очікувань. Комунікації, правила прийняття рішень, управління конфліктами та забезпечення взаємозамінності. Підприємницька культура, етична взаємодія, інклюзивність і запобігання дискримінації. Матриця відповідальності, контроль прогресу та фіксація особистого внеску. Ризики залежності від ключового учасника й організаційні заходи їх зменшення.

**Практичне заняття № 4.**

**Змістовий модуль 2. Партнерство, фінансування й обґрунтування бізнес-плану стартапу**

**Тема 5. Побудова партнерств і комерційних взаємозв'язків стартапу**

Цілі партнерства та критерії сумісності інтересів. Взаємодія з постачальниками, торговельними мережами, платформами, логістичними операторами й професійними консультантами. Створення спільної цінності, розподіл витрат, доходів та відповідальності. Відбір і перевірка партнера, критерії якості й строків виконання. Підготовка переговорів: цілі, альтернативи, межі поступок та аргументи. Основні комерційні умови співпраці,

конфіденційність, права на результати й порядок виходу. Показники результативності партнерства; залежність від одного контрагента та можливості диверсифікації.

**Практичне заняття № 5.**

**Тема 6. Фінансування торговельного стартапу та управління потребою в капіталі**

Власні кошти, реінвестування, гранти, кредит, бізнес-ангели, венчурне й корпоративне інвестування, краудфандинг і соціальні інвестиції. Відповідність джерела стадії, ризику та бізнес-моделі; порівняння вартості капіталу, зобов'язань і втрати контролю. Стартові інвестиції, закупівля першої партії, страховий запас, витрати виконання замовлення та оборотний капітал. План надходжень і платежів, чисте споживання коштів, фінансовий резерв і строк забезпеченості ресурсами. Розмежування виручки, прибутку й грошового потоку. Умови залучення фінансування, перевірка вимог програми й інформаційний пакет для інвестора. Ризики краудфандингових обіцянок і виконання передзамовлень. Сценарії дефіциту фінансування.

**Практичне заняття № 6.**

**Тема 7. Програми лояльності та розвиток клієнтських відносин стартапу**

Залучення, утримання та розвиток клієнтів; економічні передумови повторної покупки. Сегментація клієнтської бази та дослідження причин відтоку. Бонусні, сервісні, партнерські й реферальні програми. Відмінність лояльності від реакції на знижку; ризик зниження маржі та стимулювання нерентабельного попиту. Показники повторних покупок, утримання, середнього чека, вартості програми й маржинального доходу. Планування комунікацій, згода на використання даних та відповідальний сервіс. Тестування програми, порівняльна група та контроль додаткового ефекту. Зворотний зв'язок і вдосконалення пропозиції.

**Практичне заняття № 7.**

**Тема 8. Бізнес-план торговельного стартапу: економічне обґрунтування, ризики та захист**

Структура бізнес-плану: проблема, ринок, ціннісна пропозиція, бізнес-модель, команда, операційний план, маркетинг, фінанси та ризики. Докази попиту, прозорі припущення щодо ціни, конверсії, частоти покупок і повернень. Асортимент, постачання, запаси, логістика та сервіс. Економіка замовлення, точка беззбитковості, план прибутків і грошових потоків. Потреба у фінансуванні, строк окупності та дисконтовані показники за обґрунтованих припущень. Аналіз чутливості й сценарії запуску; контрольні етапи та умови перегляду рішення. Підготовка резюме й інвестиційної презентації; відповіді на запитання партнерів. Рішення про запуск, пілот, зміну моделі або відмову на основі зіставлення доказів, ресурсів і ризиків.

**Практичне заняття № 8.**

## 8. Структура навчальної дисципліни
### а) для денної форми здобуття освіти

| Назви змістових модулів і тем | Кількість годин | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | усього | у тому числі | | | | |
| | | л | п | лаб. | інд. | с.р. |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** |
| **Змістовий модуль 1. Стартап: створення, бізнес-модель, позиціонування та команда** | | | | | | |
| Тема 1. Особливості організації та функціонування стартап-проєктів | 12 | 2 | 2 | 0 | 0 | 8 |
| Тема 2. Бізнес-моделювання та перевірка торговельної стартап-гіпотези | 18 | 2 | 2 | 0 | 0 | 14 |
| Тема 3. Позиціонування та створення бренду стартап-проєкту | 14 | 2 | 2 | 0 | 0 | 10 |
| Тема 4. Формування команди та підприємницької культури стартапу | 12 | 2 | 2 | 0 | 0 | 8 |
| **Разом за змістовим модулем 1** | **56** | **8** | **8** | **0** | **0** | **40** |
| **Змістовий модуль 2. Партнерство, фінансування й обґрунтування бізнес-плану стартапу** | | | | | | |
| Тема 5. Побудова партнерств і комерційних взаємозв'язків стартапу | 12 | 2 | 2 | 0 | 0 | 8 |
| Тема 6. Фінансування торговельного стартапу та управління потребою в капіталі | 18 | 2 | 2 | 0 | 0 | 14 |
| Тема 7. Програми лояльності та розвиток клієнтських відносин стартапу | 14 | 2 | 2 | 0 | 0 | 10 |
| Тема 8. Бізнес-план торговельного стартапу: економічне обґрунтування, ризики та захист | 20 | 2 | 2 | 0 | 0 | 16 |
| **Разом за змістовим модулем 2** | **64** | **8** | **8** | **0** | **0** | **48** |
| **Усього годин** | **120** | **16** | **16** | **0** | **0** | **88** |

**б) для заочної форми здобуття освіти**

| Назви змістових модулів і тем | Кількість годин | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | усього | у тому числі | | | | |
| | | л | п | лаб. | інд. | с.р. |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** |
| **Змістовий модуль 1. Стартап: створення, бізнес-модель, позиціонування та команда** | | | | | | |
| Тема 1. Особливості організації та функціонування стартап-проєктів | 12 | 2 | 0 | 0 | 0 | 10 |
| Тема 2. Бізнес-моделювання та перевірка торговельної стартап-гіпотези | 18 | 0 | 2 | 0 | 0 | 16 |
| Тема 3. Позиціонування та створення бренду стартап-проєкту | 14 | 0 | 0 | 0 | 0 | 14 |
| Тема 4. Формування команди та підприємницької культури стартапу | 12 | 0 | 0 | 0 | 0 | 12 |
| **Разом за змістовим модулем 1** | **56** | **2** | **2** | **0** | **0** | **52** |
| **Змістовий модуль 2. Партнерство, фінансування й обґрунтування бізнес-плану стартапу** | | | | | | |
| Тема 5. Побудова партнерств і комерційних взаємозв’язків стартапу | 12 | 0 | 0 | 0 | 0 | 12 |
| Тема 6. Фінансування торговельного стартапу та управління потребою в капіталі | 18 | 2 | 2 | 0 | 0 | 14 |
| Тема 7. Програми лояльності та розвиток клієнтських відносин стартапу | 14 | 0 | 0 | 0 | 0 | 14 |
| Тема 8. Бізнес-план торговельного стартапу: економічне обґрунтування, ризики та захист | 20 | 2 | 2 | 0 | 0 | 16 |
| **Разом за змістовим модулем 2** | **64** | **4** | **4** | **0** | **0** | **56** |
| **Усього годин** | **120** | **6** | **6** | **0** | **0** | **108** |

**в) для дистанційної форми здобуття освіти**

| Назви змістових модулів і тем | Кількість годин | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | усього | у тому числі | | | | |
| | | л | п | лаб. | інд. | с.р. |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** |
| **Змістовий модуль 1. Стартап: створення, бізнес-модель, позиціонування та команда** | | | | | | |
| Тема 1. Особливості організації та функціонування стартап-проєктів | 12 | 0 | 0 | 0 | 0 | 12 |
| Тема 2. Бізнес-моделювання та перевірка торговельної стартап-гіпотези | 18 | 0 | 0 | 0 | 0 | 18 |
| Тема 3. Позиціонування та створення бренду стартап-проєкту | 14 | 0 | 0 | 0 | 0 | 14 |
| Тема 4. Формування команди та підприємницької культури стартапу | 12 | 0 | 0 | 0 | 0 | 12 |
| **Разом за змістовим модулем 1** | **56** | **0** | **0** | **0** | **0** | **56** |
| **Змістовий модуль 2. Партнерство, фінансування й обґрунтування бізнес-плану стартапу** | | | | | | |
| Тема 5. Побудова партнерств і комерційних взаємозв’язків стартапу | 12 | 0 | 0 | 0 | 0 | 12 |
| Тема 6. Фінансування торговельного стартапу та управління потребою в капіталі | 18 | 0 | 0 | 0 | 0 | 18 |
| Тема 7. Програми лояльності та розвиток клієнтських відносин стартапу | 14 | 0 | 0 | 0 | 0 | 14 |
| Тема 8. Бізнес-план торговельного стартапу: економічне обґрунтування, ризики та захист | 20 | 0 | 0 | 0 | 0 | 20 |
| **Разом за змістовим модулем 2** | **64** | **0** | **0** | **0** | **0** | **64** |
| **Усього годин** | **120** | **0** | **0** | **0** | **0** | **120** |

## 9. Перелік питань для семінарських занять

| Тема заняття та перелік питань | Денна год. | Заочна год. | Дистанційна год. |
|---|---|---|---|
| Семінарські заняття не передбачені | 0 | 0 | 0 |

## 10. Перелік питань для практичних занять

| Тема заняття та перелік питань | Денна год. | Заочна год. | Дистанційна год. |
|---|---|---|---|
| Практичне заняття № 1. Вибір підприємницької проблеми та концепції стартапу<br>Визначити сегмент, проблему, альтернативи та стадію розвитку ідеї. Скласти паспорт проєкту і карту ключових припущень. Результат: обґрунтована концепція з критеріями успіху. | 2 | 0 | 0 |

| Тема заняття та перелік питань | Денна год. | Заочна год. | Дистанційна год. |
|---|---|---|---|
| Практичне заняття № 2. Бізнес-модель торговельного стартапу та перевірка попиту<br>Узгодити ціннісну пропозицію, доходи, ресурси, партнерів і витрати; простежити рух товару та коштів. Розробити сценарій інтерв'ю, тестову пропозицію і критерій перевірки гіпотези. Результат: бізнес-модель, протокол експерименту та рішення за його можливими результатами. | 2 | 2 | 0 |
| Практичне заняття № 3. Позиціонування й програма першого виходу на ринок<br>Проаналізувати конкурентів, сформулювати відмінність пропозиції, обрати канали та показники. Результат: карта позиціонування і бюджет пілотного просування. | 2 | 0 | 0 |
| Практичне заняття № 4. Команда, мотивація та відповідальність<br>Розподілити ролі, сформувати матрицю відповідальності, заходи мотивації та правила комунікацій. Результат: організаційна модель команди з фіксацією особистого внеску. | 2 | 0 | 0 |
| Практичне заняття № 5. Партнерство і переговорна позиція<br>Порівняти постачальників або канали збуту, підготувати переговорні аргументи та комерційні умови. Результат: матриця вибору партнера і план переговорів. | 2 | 0 | 0 |
| Практичне заняття № 6. Фінансування та грошовий план запуску<br>Розрахувати стартові витрати, запаси, резерв і щомісячний рух коштів. Порівняти джерела фінансування та умови їх доступності. Результат: модель фінансування та аналіз можливого касового розриву. | 2 | 2 | 0 |
| Практичне заняття № 7. Економіка програми лояльності<br>Визначити сегмент, інструмент утримання та витрати. Розрахувати додатковий маржинальний дохід і поріг ефективності. Результат: програма лояльності з планом перевірки. | 2 | 0 | 0 |
| Практичне заняття № 8. Обґрунтування та захист бізнес-плану стартапу<br>Узгодити прогноз продажів, витрат, прибутку й грошових потоків; розрахувати беззбитковість і сценарії попиту. Підготувати резюме, контрольні етапи й інвестиційну презентацію. Результат: фінансова модель, карта ризиків та аргументоване рішення про запуск або перегляд проєкту. | 2 | 2 | 0 |
| **Усього годин** | **16** | **6** | **0** |

## 11. Перелік питань для лабораторних занять

| Тема заняття та перелік питань | Денна год. | Заочна год. | Дистанційна год. |
|---|---|---|---|
| Лабораторні заняття не передбачені | 0 | 0 | 0 |

## 12. Самостійна робота

Метою самостійної роботи є розвиток умінь самостійно знаходити та перевіряти професійну інформацію, обґрунтовувати припущення, виконувати розрахунки й формулювати рішення за тематикою дисципліни. Робота охоплює опрацювання матеріалів,

підготовку до практичних занять і модульних тестів, виконання аналітичних завдань, консультації та підготовку до диференційованого заліку.

| № з/п | Тема заняття та перелік питань | Кількість годин | | |
|---|---|---|---|---|
| | | Денна | Заочна | Дистан-ційна |
| **Змістовий модуль 1. Стартап: створення, бізнес-модель, позиціонування та команда** | | | | |
| **Тема 1. Особливості організації та функціонування стартап-проєктів** | | | | |
| 1 | Порівняти стартап, малий бізнес і традиційний інвестиційний проєкт. | 3 | 4 | 4 |
| 2 | Визначити стадію розвитку обраної ідеї та перелік критичних припущень. | 3 | 3 | 4 |
| 3 | Описати карту учасників підтримки проєкту і критерії добору відповідного інструмента. | 2 | 3 | 4 |
| **Тема 2. Бізнес-моделювання та перевірка торговельної стартап-гіпотези** | | | | |
| 4 | Побудувати бізнес-модель торговельного стартапу з узгодженими потоками товарів і коштів. | 5 | 6 | 6 |
| 5 | Розробити сценарій інтерв'ю та план перевірки гіпотези без навідних запитань. | 5 | 5 | 6 |
| 6 | Визначити мінімальний експеримент і критерії продовження, зміни або відмови від ідеї. | 4 | 5 | 6 |
| **Тема 3. Позиціонування та створення бренду стартап-проєкту** | | | | |
| 7 | Скласти карту конкурентного позиціонування та перевірити аргументи диференціації. | 4 | 5 | 5 |
| 8 | Розробити ключове повідомлення бренду й критерій його тестування. | 3 | 5 | 5 |
| 9 | Обґрунтувати набір каналів просування та показники оцінювання їх результату. | 3 | 4 | 4 |
| **Тема 4. Формування команди та підприємницької культури стартапу** | | | | |
| 10 | Сформувати матрицю ролей і відповідальності для обраного стартапу. | 3 | 4 | 4 |
| 11 | Розробити заходи мотивації команди й партнерів відповідно до стадії проєкту. | 3 | 4 | 4 |
| 12 | Підготувати правила розв'язання конфлікту та документування спільних рішень. | 2 | 4 | 4 |
| **Змістовий модуль 2. Партнерство, фінансування й обґрунтування бізнес-плану стартапу** | | | | |
| **Тема 5. Побудова партнерств і комерційних взаємозв'язків стартапу** | | | | |
| 13 | Оцінити дві альтернативи партнерства за ресурсами, ризиками та очікуваною цінністю. | 3 | 4 | 4 |
| 14 | Скласти переговорну позицію й перелік істотних для проєкту умов. | 3 | 4 | 4 |
| 15 | Визначити показники якості співпраці та резервний варіант постачання або збуту. | 2 | 4 | 4 |

| № з/п | Тема заняття та перелік питань | Кількість годин | | |
|---|---|---|---|---|
| | | Денна | Заочна | Дистан-ційна |
| **Тема 6. Фінансування торговельного стартапу та управління потребою в капіталі** | | | | |
| 16 | Розрахувати стартову потребу в коштах, оборотному капіталі та резерві. | 5 | 5 | 6 |
| 17 | Порівняти три джерела фінансування за умовами, ризиком і впливом на контроль засновника. | 5 | 5 | 6 |
| 18 | Побудувати календар надходжень і платежів та визначити момент можливого касового розриву. | 4 | 4 | 6 |
| **Тема 7. Програми лояльності та розвиток клієнтських відносин стартапу** | | | | |
| 19 | Спроєктувати програму лояльності для конкретного сегмента з обґрунтованими витратами. | 4 | 5 | 5 |
| 20 | Розрахувати необхідний приріст повторних продажів для покриття витрат програми. | 3 | 5 | 5 |
| 21 | Визначити, як відокремити додатковий ефект програми від продажів, що відбулися б без неї. | 3 | 4 | 4 |
| **Тема 8. Бізнес-план торговельного стартапу: економічне обґрунтування, ризики та захист** | | | | |
| 22 | Перевірити узгодженість прогнозу продажів, закупівель, запасів та грошових потоків. | 6 | 6 | 7 |
| 23 | Виконати сценарний аналіз і встановити контрольні показники запуску. | 5 | 5 | 7 |
| 24 | Підготувати аргументований захист бізнес-плану з розкриттям припущень і слабких місць. | 5 | 5 | 6 |
| | **Разом** | **88** | **108** | **120** |

## 13. Індивідуальні завдання

Не передбачено планом.

## 14. Методи навчання

У процесі викладання дисципліни використовуються словесні (пояснювально-ілюстративний, репродуктивний), наочні (демонстративний, ілюстративний) та практичні (метод проблемного викладення, частково-пошуковий або евристичний, дослідницький, аналітичний, дедуктивний) методи навчання.

Зазначені методи застосовуються під час практичних занять і групових консультацій, а практичні методи — також у процесі самостійної роботи здобувачів вищої освіти.

Розвиток soft skills забезпечується роботою в малих групах, розподілом ролей, взаємною перевіркою аргументів, діловими переговорами й коротким захистом рішення. Формуються критичне мислення, відповідальність за дані, професійна комунікація, командна взаємодія та здатність працювати в умовах невизначеності.

Інструменти, обладнання та програмне забезпечення. Мультимедійне обладнання, Microsoft Excel або LibreOffice Calc для розрахунків, засоби презентацій та спільного редагування документів. Використовуються шаблони Business Model Canvas, картки гіпотез і ризиків, дошки планування завдань, відкриті матеріали Українського фонду стартапів та Startup School. NUPP.

## 15. Методи контролю

Поточний контроль здійснюється під час перевірки практичних завдань, аналітичних відповідей за темами та модульних тестів. Модульні тести для денної і заочної форм є складовою поточного контролю: один після першого та один після другого змістового модуля. Тестування виконується в межах передбачених годин, без утворення додаткових занять.

Для дистанційної форми модульне узагальнення реалізується двома контрольними роботами.

Модульний контроль є частиною поточного контролю і має на меті перевірку засвоєння здобувачем вищої освіти певної сукупності знань та вмінь, що формують відповідний модуль. Він реалізується шляхом проведення спеціальних контрольних заходів (у формі тестування), проводиться наприкінці кожного змістового модулю за рахунок аудиторних занять або ж за рахунок часу, відведеного на самостійну роботу здобувачів вищої освіти.

На підставі результатів модульного контролю здійснюється міжсесійний контроль (атестація)

Підсумковий контроль здійснюється у формі диференційованого заліку.

## 16. Розподіл балів, які отримують здобувачі вищої освіти

**Схема нарахування балів за видами робіт для денної форми здобуття освіти**

| **Види робіт / контролю** | **Перелік тем** | | | | | | | | **Разом, балів** |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Тема 1 | Тема 2 | Тема 3 | Тема 4 | Тема 5 | Тема 6 | Тема 7 | Тема 8 | |
| Номер практичного заняття | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | — |
| Виконання практичних завдань | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | **24** |
| Виконання завдань самостійної роботи | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | **16** |
| Модульне тестування | — | — | — | 15 | — | — | — | 15 | **30** |
| **Усього за темами** | **5** | **5** | **5** | **20** | **5** | **5** | **5** | **20** | **70** |
| **Разом поточний контроль** | **70** | | | | | | | | |
| **Диференційований залік** | **30** | | | | | | | | |
| **Усього за дисципліну** | **100** | | | | | | | | |

**Схема нарахування балів за видами робіт для заочної форми навчання**

| **Види робіт / контролю** | **Перелік тем** | | | | | | | | **Разом, балів** |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Тема 1 | Тема 2 | Тема 3 | Тема 4 | Тема 5 | Тема 6 | Тема 7 | Тема 8 | |
| Номер практичного заняття | — | 1 | — | — | — | 2 | — | 3 | — |
| Виконання практичних завдань | — | 8 | — | — | — | 8 | — | 8 | **24** |
| Виконання завдань самостійної роботи | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | **16** |
| Модульне тестування | — | — | — | 15 | — | — | — | 15 | **30** |
| **Усього за темами** | **2** | **10** | **2** | **17** | **2** | **10** | **2** | **25** | **70** |
| **Разом поточний контроль** | **70** | | | | | | | | |
| **Диференційований залік** | **30** | | | | | | | | |
| **Усього за дисципліну** | **100** | | | | | | | | |

**Схема нарахування балів за видами робіт для дистанційної форми навчання**

| **Види робіт / контролю** | **Перелік тем** | | | | | | | | **Разом, балів** |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Тема 1 | Тема 2 | Тема 3 | Тема 4 | Тема 5 | Тема 6 | Тема 7 | Тема 8 | |
| Контрольна робота | — | — | — | 15 | — | — | — | 15 | 30 |
| Виконання завдань самостійної роботи | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 40 |
| **Усього за темами** | **5** | **5** | **5** | **20** | **5** | **5** | **5** | **20** | **70** |
| **Разом поточний контроль** | **70** | | | | | | | | |
| **Диференційований залік** | **30** | | | | | | | | |
| **Усього за дисципліну** | **100** | | | | | | | | |

**Шкала та критерії оцінювання виконання практичних завдань**

| Бали для денної форми здобуття освіти | Бали для заочної форми здобуття освіти | **Критерії оцінювання** |
|---|---|---|
| 0–1 | 0–2 | Постановка проблеми, дані й обґрунтування методу |
| 0–1 | 0–4 | Правильність і відтворюваність розрахунків / моделі |
| 0–1 | 0–2 | Економічний висновок та його пояснення під час захисту |
| 0–3 | 0–8 | Разом за одну роботу |

**Шкала та критерії оцінювання завдань самостійної роботи**

| Бали для денної форми здобуття освіти | Бали для заочної форми здобуття освіти | Бали для дистанційної форми здобуття освіти | **Критерії оцінювання** |
|---|---|---|---|
| 2 | 2 | 5 | Наведено перевірювані дані або чітко позначені навчальні припущення; виконано належний аналіз; висновок відповідає завданню й аргументовано враховує обмеження. |
| 1 | 1 | 3 | Є правильні положення або розрахунки, але аналіз неповний, джерела чи припущення розкрито частково; висновок потребує уточнення. |
| 0 | 0 | 0 | Роботу не подано або аналіз і висновок принципово неправильні чи не відповідають темі. |

**Оцінювання модульного тестування**

Для денної та заочної форм кожний із двох модульних тестів містить 15 завдань з однією правильною відповіддю. Правильна відповідь — 1 бал; неправильна або відсутня — 0. Максимум за один тест — 15 балів, за два — 30 балів. Правильність відповідей перевіряється за ключем тесту.

**Шкала та критерії оцінювання контрольної роботи дистанційної форми**

| **Бали** | **Критерії оцінювання** |
|---|---|
| 0–4 | 10 завдань. Кожне завдання оцінюється в 0,4 бала (або 4 бали за всі 10 правильних відповідей). Правильність визначається за ключем; неправильна або відсутня відповідь — 0 балів |
| 0–9 | Прикладний кейс.<br>Чотири складові (разом 9 балів):<br>• Постановка завдання і дані — 2 бали<br>• Метод та модель — 2 бали<br>• Розрахунки — 2,5 бала (або 2 бали)<br>• Економічне рішення — 2,5 бала (або 3 бали) |
| 0–2 | Аналітична записка. Джерела — 0,5 бала (або зараховується при повному виконанні); аналіз обмежень та альтернатив, не врахованих у базовому кейсі, — 1 бал; логічність професійного викладу — 0,5 бала (разом 2 бали). |
| 0–15 | Разом. Результати складових підсумовуються; максимальна оцінка за кожну з двох робіт однакова. |

**Шкала та критерії оцінювання диференційованого заліку**

| **№** | **Завдання** | **Бали** | **Критерії оцінювання** |
|---|---|---|---|
| 1 | Тестування | 0–10 | Тестування: 10 завдань. 10 × 1 = 10. Одна правильна відповідь — 1 бал; неправильна або відсутня — 0. |
| 2 | Практичне завдання | 0–20 | Комплексне практичне завдання. Метод і модель — до 5; розрахунки — до 10; висновок та оцінка ризиків — до 5. Разом: 5 + 10 + 5 = 20. |
| | Разом | 0–30 | 10 + 20 = 30 балів. |

**Шкала оцінювання: національна та ЄКТС**

| 100-бальна рейтингова система оцінювання | Оцінка за шкалою ЄКТС | Оцінка за національною шкалою для диференційованого заліку |
|---|---|---|
| 90–100 | A – відмінно | 5 – відмінно |
| 82–89 | B – дуже добре | 4 – добре |
| 74–81 | C – добре | 4 – добре |
| 64–73 | D – задовільно | 3 – задовільно |
| 60–63 | E – достатньо | 3 – задовільно |
| 35–59 | FX – незадовільно з можливістю повторного складання | 2 – незадовільно |
| 0–34 | F – незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни | 2 – незадовільно |

**Правила модульно-рейтингового оцінювання знань**

Загальна трудомісткість дисципліни – 100 балів, із них: при підсумковому контролі у вигляді диференційованого заліку на поточний контроль може бути відведено від 70 до 100 балів (для доступу до диференційованого заліку необхідно мати не менше 35 балів поточної успішності)

**1. Поточний контроль.** Бали, отримані впродовж семестру, за видами навчальної діяльності розподіляються наступним чином (розподіл орієнтовний):

– робота на практичних заняттях і самостійна робота (усні відповіді, виконання практичних завдань, а в разі їх пропусків з поважної причини – індивідуальні співбесіди на консультаціях за темами відповідних занять) – до 70 балів.

Присутність на лекціях та практичних заняттях не оцінюється в балах. Пропуски занять підлягають обов'язковому відпрацюванню в індивідуальному порядку під час консультацій. Пропущене заняття має бути відпрацьоване впродовж двох наступних тижнів, при тривалій відсутності здобувача вищої освіти на заняттях з поважної причини встановлюється індивідуальний графік відпрацювання пропусків, але не пізніше початку екзаменаційної сесії.

Здобувач вищої освіти, який повністю виконав програму навчальної дисципліни і отримав достатню рейтингову оцінку (не менше 35 балів), допускається до підсумкового контролю з дисципліни.

**2. Підсумковий контроль.** Підсумковим контролем є диференційований залік. Він здійснюється відповідно до вимог «Положення про організацію освітнього процесу в Національному університеті «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

## 17. Методичне забезпечення

1. Методичні рекомендації до змісту і організації самостійної роботи з дисципліни «Комплексний тренінг курс: START-UP» / уклад.: М. Б. Чижевська, С. В. Глібко та ін. Полтава ; Харків : Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка» ; НДІ ПЗІР НАПрН України, 2024. 54 с.

## 18. Рекомендована література

### Базова

1. Розробка стартап-проєктів. Практикум : навч. посіб. / уклад.: К. О. Бояринова, М. О. Кравченко, К. О. Копішинська, О. А. Шевчук. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2024. 137 с.

2. Управління стартапами : підручник / О. А. Гавриш, К. О. Бояринова, М. О. Кравченко, К. О. Копішинська ; за заг. ред. О. А. Гавриша. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, Видавництво «Політехніка», 2020. 716 с.
3. Гобела В. В., Леськів Г. З. Менеджмент стартапів : навч. посіб. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2024. 188 с.
4. Aulet B. Disciplined Entrepreneurship: 24 Steps to a Successful Startup, Expanded & Updated. 2nd ed. Hoboken : Wiley, 2024. URL: https://uat.store.wiley.com/en-us/disciplined-entrepreneurship-24-steps-to-a-successful-startup-expanded-updated-2nd-edition-p-9781394222520
5. Солнцев С. О., Зозульов О. В., Юдіна Н. В. та ін. Маркетинг стартап-проектів : навч. посіб. / за заг. ред. С. О. Солнцева. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. 218 с.
6. Кравчук Н. О., Савонік Т. П., Халіман О. В. Аналіз практики залучення венчурного інвестування у функціонування стартапів України. *Підприємництво і торгівля*. 2023. № 39. С. 79–85. DOI: https://doi.org/10.32782/2522-1256-2023-39-09
7. Чевганова В. Я., Скрильник А. С., Биба В. В. Проектний аналіз : навч. посіб. Київ : Центр навчальної літератури, 2014. 258 с.

**Допоміжна**

1. Онищенко С. В., Скриль В. В. Компаративний аналіз інструментарію оцінювання стартап-проєктів: від традиційних методів до інтегрованих європейських моделей. Економіка і регіон. 2024. № 4 (95). С. 23–31. DOI: https://doi.org/10.26906/EiR.2024.4(95).3603
2. Онищенко С. В., Скриль В. В. Успішні кейси розвитку start-up-ів у закладах вищої освіти. Економіка і регіон. 2024. № 2 (93). С. 78–85. DOI: https://doi.org/10.26906/EiR.2024.2(93).3389
3. Скрильник А. С. Стратегічні напрями розвитку підприємництва в Україні: ресурсний аспект. Інвестиції: практика та досвід. 2024. № 7. С. 144–149. DOI: https://doi.org/10.32702/2306-6814.2024.7.144
4. Skrylnyk A. S. Financial Models of Inclusive Entrepreneurship Development: The Role of Crowdfunding and Social Investment. Business Inform. 2025. No. 8. Pp. 105–114. DOI: https://doi.org/10.32983/2222-4459-2025-8-105-114
5. Camuffo A., Gambardella A., Messinese D. et al. A scientific approach to entrepreneurial decision-making: Large-scale replication and extension. Strategic Management Journal. 2024. Vol. 45, no. 6. Pp. 1209–1237. DOI: https://doi.org/10.1002/smj.3580

## 19. Інформаційні ресурси

1. Платформа дистанційного навчання Полтавської політехніки. URL: https://dist.nupp.edu.ua/course/view.php?id=1303
2. Український фонд стартапів : актуальні програми, навчання та підтримка інноваційних проєктів. URL: https://usf.com.ua
3. Y Combinator Startup School : навчальні матеріали з перевірки ідеї, створення продукту, фінансування та командної роботи. URL: https://www.startupschool.org
4. Дія.Бізнес : інструменти планування і започаткування підприємницької діяльності. URL: https://business.diia.gov.ua
5. Інституційний репозитарій Полтавської політехніки. URL: https://reposit.nupp.edu.ua
6. Законодавство України : офіційні джерела нормативно-правової бази. URL: https://zakon.rada.gov.ua
6. Законодавство України: офіційні джерела для перевірки організаційних, договірних та інвестиційних умов проєкту.
7. URL: https://zakon.rada.gov.ua/