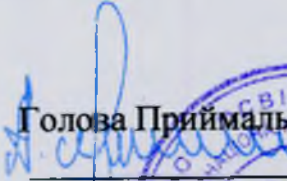



**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
**Тернопільська бізнес-школа**

  
ЗАТВЕРДЖУЮ  
Голова Приймальної комісії ТНЕУ  
А.І. Крисоватий  
Протокол засідання Приймальної  
комісії ТНЕУ № 3 від 29.02.2016р.



**Програма**

проведення фахового вступного випробування з претендентами на здобуття  
освітнього ступеня «магістр» зі спеціальності  
073 «Менеджмент»  
(Освітні програми: «Управління вартістю бізнесу»; «Бізнес-інновації»)

Голова фахової атестаційної комісії



(Гузар О.В.)

Тернопіль - 2016

## **ВИМОГИ ДО ПРОФІЛЮ ВСТУПНИКА ТА ПРОЦЕДУРА ВСТУПНОГО ВИПРОБУВАННЯ**

### **Характеристика профілю вступника на навчання за програмою «Управління вартістю бізнесу»**

Освітній ступінь	диплом бакалавра (або спеціаліста, магістра) державного зразка
Досвід роботи	2-3 роки професійної діяльності як підприємець, керівник або спеціаліст
Знання мови	англійська на рівні незалежного користувача (рівень B1/B2 згідно з Загальноєвропейськими рекомендаціями з мовної освіти)

### **Характеристика профілю вступника на навчання за програмою «Бізнес-інновації»**

Освітній ступінь	диплом бакалавра (або спеціаліста, магістра) державного зразка
Досвід роботи	не обов'язково
Знання мови	англійська на рівні незалежного користувача (рівень B1/B2 згідно з Загальноєвропейськими рекомендаціями з мовної освіти)

### **Процедура вступного випробування**

Для отримання права проходження вступного випробування кандидатам необхідно подати у відповідний термін документи згідно з переліком, визначеним приймальною комісією Тернопільського національного економічного університету, а також резюме та мотиваційний лист друкованим текстом.

Вступне випробування проводиться у формі співбесіди на задану тему з питань бізнесу та управління та в контексті інформації, що представлена в резюме та мотиваційному листі вступника.

## ЗРАЗОК РЕЗЮМЕ\*

### Персональна інформація



- 📍 Адреса проживання
  - ☎ Контактний номер телефону
  - ✉ E-mail
  - 🌐 Персональний веб-сайт, сторінка в соціальних мережах
- Стать | Дата народження | Національність

### Досвід роботи\*

Посада

Основні сфери діяльності  
та відповідальності

Работодавець

(назва, місцерозміщення,  
веб-сайт)

(\*). Розмістіть інформацію, розпочавши з останнього місця роботи

### Основна освіта\*

Період навчання

Освітньо-кваліфікаційний  
ступінь

Спеціальність, освітня  
програма

Основні дисципліни

Назва навчального  
закладу

(\*). Розмістіть інформацію, розпочавши з останнього місця навчання

### Тренінги, курси\*

Рік та тривалість  
навчання

Назва освітньої події

Місце проведення,  
організатор (освітня  
організація, тренер, проект)

(\*). Розмістіть інформацію, розпочавши з останньої події

## Навички та вміння

Рідна мова

Інші мови\*

	Розуміння		Мовленнєві вміння	Навички письма
	Слухання	Читання		
Іноземна мова 1	Рівень	Рівень	Рівень	Рівень
Тип сертифікату за наявності				
Іноземна мова 2	Рівень	Рівень	Рівень	Рівень
Тип сертифікату за наявності				

(\*) Інформацію слід надати на основі самооцінки відповідно до Загальноєвропейських рівнів компетенції володіння іноземною мовою (Common European Framework of Reference (CEF level)).

A1/2 – Елементарний користувач;

B1/2 – Незалежний користувач;

C1/2 – Досвідчений користувач.

У разі складання одного з міжнародних іспитів зі знання іноземної мови слід вказати тип сертифікату, рівень

Комунікаційні навички

Організаційні/управлінські навички

Специфічні навички, пов'язані з роботою

Навички роботи з комп'ютером

Інші навички та вміння

### Додаткова інформація

Публікації

Презентації

Проекти

Конференції

Нагороди, відзнаки

Членство у спільнотах

Волонтерська робота

Інше

(\*) Зразок розроблено на основі рекомендованого шаблону Europass; ознайомитися зі стандартом можна за посиланням <http://europass.cedefop.europa.eu>

## ІНСТРУКЦІЯ ДЛЯ НАПИСАННЯ МОТИВАЦІЙНОГО ЛИСТА

Структура мотиваційного листа, як правило, має включати вступ та основну частину.

У вступі кандидату слід стисло представити себе як особистість, свій набутий досвід, цікаві факти, які б розширювали уявлення про особу, наприклад, рід занять на дозвіллі. Доречним у цій частині було б дати відповіді на запитання, що кандидат визначає своїм найбільшим успіхом та поразкою в житті, якими є його персональні цілі. Обсяг вступної частини – 600-1000 друкованих знаків.

В основній частині слід відобразити взаємозв'язок між персональними цілями кандидата та його очікуваннями щодо програми навчання, а також визначити, яким може бути його внесок у досягнення результатів навчання. Доречним у даній частині роботи є дати відповідь щонайменше на два з наведених нижче запитань:

- Які можливості розглядає кандидат щодо залучення себе як спеціаліста у майбутньому в процес управління вартістю чи творення бізнес-інновацій?
- Якими унікальними характеристиками володіє кандидат, котрі здатні вирізнити його з-поміж інших, а також будуть важливими під час спільного навчання?
- Як би кандидат охарактеризував свій стиль роботи як в команді, так і індивідуально?
- Які очікування кандидата щодо внеску навчання за освітньою програмою в досягнення його персональних цілей?

Обсяг основної частини – 2500-6000 друкованих знаків.

## ПЕРЕЛІК ТЕМ ДЛЯ СПІВБЕСІДИ

1. Підприємець та менеджер: диференціація та гармонізація ролей у творенні бізнесу.
2. Розвиток бізнесу в умовах невизначеності.
3. Соціальна відповідальність бізнесу та соціальне підприємництво.
4. Соціальний капітал як фактор підвищення економічної ефективності підприємства.
5. Персонал компанії: від управління ресурсами до управління талантами.
6. Формулювання місії, візії та цінності: формальність чи визначення дійсних орієнтирів компанії.
7. Сучасне розуміння та особливості формування бізнес-стратегії в умовах викликів глобального середовища.
8. Маркетинг як філософія сучасного бізнесу.
9. Роль інновацій у творенні цінності бізнесу.
10. Мінливість середовища: від прогнозування до управління змінами.
11. Інноваційний маркетинг: творення споживчої цінності.
12. Роль інформаційних технологій в управлінні компанією.
13. Інформація та знання як об'єкт управління та фактори розвитку бізнесу.
14. Розуміння бізнес-процесів компанії та необхідність управління ними.
15. Сучасне трактування конкуренції в системі управління компанією.
16. Основні відмінності між стратегічним та оперативним управлінням та їх значення для життєздатності компанії.
17. Значення інформації для прийняття управлінських рішень.
18. Взаємовідносини зі споживачами в системі управління компанією.
19. Керівники та лідери: спільне та відмінне.
20. Компанії, які розвиваються: роль корпоративного навчання в управлінні компанією.
21. Джерела фінансування бізнесу: можливості та проблеми залучення.
22. Проблеми забезпечення фінансової стійкості підприємства.
23. Ключові проблеми розвитку стартапів.
24. Фактори забезпечення вартості бізнесу.
25. Можливості мережі Інтернет для розвитку бізнесу.
26. Важливість інвестиційної діяльності підприємства для розвитку бізнесу.
27. Особливості інвестиційної діяльності підприємства в умовах невизначеності.
28. Роль інновацій у формуванні конкурентних переваг підприємства.
29. Роль маркетингових технологій у підвищенні вартості бізнесу.
30. Вплив цінностей на розвиток компанії.

## ПЕРЕЛІК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Адизес И. Стили менеджмента. Эффективные и неэффективные. – Изд-во “Альпина Паблишер”, 2016. – 198 с.
2. Адизес И. Управляя изменениями. Как эффективно управлять изменениями в обществе, бизнесе и личной жизни. – М: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 368 с.
3. Адізес І. Ідеальний керівник: Чому ви не можете стати ним, і що робити з цього приводу. – Київ: ВД “Києво-Могилянська академія”, 2006. – 266 с.
4. Архангельский Г. Тайм-драйв. Как успевать жить и работать. – М: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 272 с.
5. Ким В. Ч., Моборн Р. Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков – М: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 304 с.
6. Кови С. 7 навыков высокоэффективных людей. Мощные инструменты развития личности. – Изд-во “Альпина Паблишер”, 2016. – 398 с.
7. Кови С. Лидерство, основанное на принципах. – Изд-во “Альпина Паблишер”, 2015. – 312 с.
8. Коллинз Д. От хорошего к великому. Почему одни компании совершают прорыв, а другие нет.. – М: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 384 с.
9. Котлер Ф. 10 смертных гріхів маркетингу. – Київ: ВД “Києво-Могилянська академія”, 2006. – 143 с.
10. Листер Т., Демарко Т. Человеческий фактор. Успешные проекты и команды. – Изд-во “Символ-Плюс”, 2011. – 256 с.
11. Манн И. Маркетинг на 100%. Ремикс: как стать хорошим менеджером по маркетингу. – М: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 256 с.
12. Нордстрем К., Риддерстрале Й. Бизнес в стиле фанк: Капитал пляшет под дутку таланта. – М: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 288 с.
13. Сьюелл К., Браун П. Клиенты на всю жизнь. – М: Манн, Иванов и Фербер, 2016. – 224 с.
14. Трейси Б. Достижение максимума. – Изд-во “Попурри”, 2003. – 464 с.
15. Якокка Л., Новак У. Карьера менеджера. – Изд-во “Попурри”, 2012. – 528 с.

ЗАТВЕРДЖУЮ  
Голова ПК ТНЕУ  
А.І. Крисоватий



**КРИТЕРІЇ**  
**оцінювання рівня знань на фаховому вступному випробуванні**  
**зі спеціальності 073 "Менеджмент" (освітні програми: «Управління вартістю**  
**бізнесу»; «Бізнес-інновації») до Тернопільського національного економічного**  
**університету**

За результатом вступної співбесіди та ознайомлення з резюме й мотиваційним листом вступника визначається загальний рівень його підготовки для професійного та особистісного розвитку, вміння генерувати нові ідеї, потенційна здатність до командної роботи та застосування набутих компетенцій для створення нового бізнесу та розвитку компаній.

Рівень знань вступників оцінюється за 100-бальною шкалою:

90-100 балів – “відмінно” (високий рівень загальної управлінської підготовки та вміння ґрунтовно та доказово відстоювати думку під час співбесіди, належний рівень знання іноземної мови, високий рівень комунікативних та соціальних навичок, чітка орієнтація на результати навчання та висока мотивація до професійного та особистісного розвитку);

75-89 балів – “добре” (належний рівень загальної управлінської підготовки та вміння ґрунтовно та доказово відстоювати думку під час співбесіди, належний рівень знання іноземної мови, належний рівень комунікативних та соціальних навичок, орієнтація на результати навчання та належна мотивація до професійного та особистісного розвитку);

60-74 балів – “задовільно” (достатній рівень загальної управлінської підготовки та аргументованості власних суджень під час співбесіди, належний рівень знання іноземної мови, достатній рівень комунікативних та соціальних навичок, усвідомлення взаємозв'язку між результатами навчання та можливостями досягнення персональних цілей, наявність прагнень до професійного та особистісного розвитку);

59 та менше – “незадовільно” (низький рівень загальної управлінської підготовки та аргументованості власних суджень під час співбесіди, недостатній рівень знання іноземної мови, базовий рівень комунікативних та соціальних навичок, недостатня орієнтація на результати навчання та низька мотивація до професійного та особистісного розвитку).

Затверджено на засіданні ПК ТНЕУ  
Протокол № 3 від 29.02.2016 р.

Відповідальний секретар ПК ТНЕУ

Голова фахової атестаційної комісії



О.О. Луцишин

О.В. Гузар