

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**



**СИЛАБУС ВИБІРКОВОГО ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТУ
«ОРАТОРСЬКЕ МИСТЕЦТВО ТА СПІЧРАЙТИНГ»**

Мова навчання – *українська*

Шифр та найменування галузі знань **07 «Управління і адміністрування»**

Код та найменування спеціальності **075 «Маркетинг»**

Освітньо-професійна програма **Маркетинг та digital - комунікації**

Ступінь вищої освіти **бакалавр**

Затверджено на засіданні

Методичної Ради зі спеціальності **075 «Маркетинг»**

«22 » серпня 2023 р. протокол №5

Реєстраційний номер в навчальному відділі НЦООП

1. Загальна інформація

Кафедра: [Маркетингу, підприємництва і торгівлі](#)
Викладач: **Мунтян Ірина Володимирівна**, доцент
кафедри маркетингу, підприємництва і торгівлі,
кандидат соціологічних наук



[Профайл](#)

Контакти:
Irina070885@gmail.com,
048-712-41-03

Освітній компонент викладається на 2 –му курсі у 3-му семестрі для денної та на 2-му курсі у 3-му семестрі заочної форм навчання
Кількість кредитів ECTS - 4, годин – 120

Аудиторні заняття, годин:	всього	лекції	практичні
денна	40	20	20
заочна	16	8	8
Самостійна робота, годин	Денна – 80		Заочна – 104

[Розклад занять](#)

2. Анотація освітнього компоненту

Освітній компонент (ОК) «ОРАТОРСЬКЕ МИСТЕЦТВО ТА СПІЧРАЙТИНГ»

Наш час - час активних, підприємливих, ділових людей. В нашій країні створені передумови для розвитку творчої ініціативи, відкритий широкий простір для вираження різних думок, переконань, оцінок. Все це вимагає розвитку комунікативних можливостей сучасної людини.

Той, хто володіє риторичними навичками і вміннями, почуває себе впевнено в процесі професійного, ділового, соціального, побутового спілкування. Йому набагато легше встановити контакт і знайти взаєморозуміння з підлеглими і керівниками, діловими партнерами, рідними і друзями, знайомими і незнайомими людьми. А це дуже важливо для досягнення успіху в будь-якій справі.

«Ораторське мистецтво та спічрайтинг» – синтетична дисципліна про переконання словом, майстерність мовлення. Ця майстерність пов'язана як з усною промовою, так і з текстовим повідомленням.

Вивчення дисципліни «Ораторське мистецтво та спічрайтинг» є важливим з огляду на її практичну спрямованість. Засвоєння законів, принципів та настанов ораторського мистецтва є надзвичайно важливим з огляду на специфіку освітньо-професійної програми «Маркетинг та Digital-комунікації». Дисципліна дозволяє адаптувати студентів до практичної діяльності в галузі маркетингу, реклами і зв'язків з громадськістю, одним з важливих завдань якої може стати розробка усних промов, презентацій, текстів виступів керівника, громадського діяча, організатора культурних заходів чи політичного лідера, підготовка самого замовника до проголошення спічу. Наявність у студентів знань у сфері підготовки, написання та техніки проголошення промов забезпечить більшу ефективність їхньої майбутньої професійної діяльності, яка переважно буде пов'язана із досягненням особистих та суспільно значущих цілей у публічній сфері. Уміння апелювати до свідомості та емоційної сфери споживачів, представників різноманітних соціальних страт засобами мовлення та невербальної комунікації може стати запорукою реалізації стратегії соціокультурного та соціально-економічного успіху.

Освітній компонент «Ораторське мистецтво та спічрайтинг» базується на знаннях, отриманих здобувачем вищої освіти в результаті вивчення освітніх компонент «Маркетинг», «Основи підприємницької діяльності», «Історія маркетингу та реклами», «Практична

стилістика та копірайтинг», «Маркетинг соціальних мереж», «Менеджмент».

3. Мета освітнього компоненту

Метою викладання навчальної дисципліни «Ораторське мистецтво та спічрайтинг» є формування знань про основи ораторського мистецтва, особливості впливу однієї людини на іншу, допомога студентам в опануванні навичок публічного красномовства.

Основними завданнями вивчення навчальної дисципліни є:

- сформувані основи риторичних знань у студентів шляхом вивчення класичного ораторського мистецтва Стародавньої Греції та Риму і сучасної науки про мистецтво мови;
- навчити основам побудови публічного виступу, структурам різних видів промов і їх стилістичної специфіки;
- сприяти формуванню навичок побудови і проголошення яскравих, переконливих промов і поглибленню знань про способи переконання і форми мовного впливу на слухача, про види аргументації і прийоми створення необхідних риторичних емоцій;
- навчити студентів вмінню володіти своїм голосом, його тембром і силою, сприяти виробленню ясності і чистоти вимови, правильної передачі смислових і емоційних акцентів мови, потрібної інтонації.

В результат вивчення освітнього компоненту студент повинен:

знати:

- основні поняття ораторського мистецтва та усвідомлювати його місце та роль в системі інших наук;
- прийоми складання різних видів промов, способи аргументації, коректні і некоректні прийоми ведення спору, особливості монологічного та діалогічного форм промов, специфіку різних стилів мови і форм їх використання на практиці.
- усвідомлювати суспільне значення ораторської діяльності і відповідальність оратора за свою мовленнєву поведінку;
- оцінювати отримані знання з ораторського мистецтва і застосовувати їх у професійній діяльності;
- виробляти критичне ставлення до власного мовлення і потребу постійно удосконалювати власну риторичну майстерність;

вміти:

- застосувати отримані теоретичні, методичні знання і практичні навички майстерного володіння голосом для успішної підготовки і ефектного публічного виступу. На базі методології та методів прикладної риторики вміти обирати найбільш ефективні засоби спілкування і різні способи створення промов.
- володіти технологією ведення діалогічних і полілогічних форм ораторського мистецтва з урахуванням особливостей спілкування в умовах майбутньої професійної діяльності;
- адаптуватися до публічної діяльності.

4. Компетентності та програмні результати навчання

У результаті вивчення освітнього компоненту «ОРАТОРСЬКЕ МИСТЕЦТВО ТА СПІЧРАЙТИНГ» здобувач вищої освіти отримує наступні програмні компетентності та програмні результати навчання, які визначені в Стандарті вищої освіти зі спеціальності 075 "МАРКЕТИНГ" та освітньо-професійній програмі «МАРКЕТИНГ та digital - комунікації» підготовки бакалаврів.

Інтегральна компетентність

Здатність вирішувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми маркетингової діяльності, або у процесі навчання, що передбачає застосування відповідних теорій та методів і характеризується невизначеністю умов.

Загальні компетентності:

- ЗК3** Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу
- ЗК6** Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності
- ЗК7** Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях
- ЗК9** Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій
- ЗК11** Здатність працювати в команді

Спеціальні компетентності (СК)

- СК1** Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу
- СК2** Здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу
- СК3** Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі
- СК12** Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу

Програмні результати навчання:

- ПРН 1** Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності
- ПРН 10** Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.
- ПРН 12** Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним
- ПРН 15** Діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних принципів маркетингу, поваги до культурного різноманіття та цінностей громадянського суспільства з дотриманням прав і свобод особистості
- ПРН 17** Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології

5. Інформаційний обсяг освітнього компоненту

5.1 Перелік лекційних занять

№ теми	Зміст теми	Кількість годин	
		денна	заочна
Змістовий модуль 1 – Теоретична риторика			
1.	Історичні відомості про риторику як науку публічного мовлення. Зміст поняття «риторика»: історичний екскурс та визначення. Виникнення і розвиток ораторського мистецтва у Давній Греції і Давньому Римі. Теорія красномовства Арістотеля, Цицерона та Квінтіліана Сучасний стан розвитку риторики.	2	0,5
2.	Сучасне публічне мовлення. Сучасне публічне мовлення: визначення та особливості розвитку. Типи сучасного публічного мовлення. Суспільно-політичне публічне мовлення. Академічне публічне мовлення. Судове публічне мовлення. Урочисте мовлення. Церковно-богословське публічне мовлення. Форми публічного виступу.	2	0,5
3.	Підготовка до публічного виступу. Особливості психологічної підготовки оратора перед виступом. Етапи підготовки ораторської	2	0,5

	промови. Види підготовки до публічного виступу.		
4.	Композиція публічного виступу. Що таке композиція промови. План - основа композиції. Складові елементи композиції. Методи викладу матеріалу. Прийоми привертання уваги аудиторії. Недоліки композиції.	2	0,5
5.	Основні характеристики ділового спілкування. Ділове спілкування: визначення та практична значимість. Види ділового спілкування. Етапи ділового спілкування. Психологічні принципи здійснення впливу на людину	2	1
6.	Основні якості мови. Змістовність мови. Точність мови. Зрозумілість мови. Чистота мови. багатство та різноманітність мови.	2	1
	<i>Разом за модулем 1</i>	12	4

Змістовий модуль 2: Практична риторика

№ теми	Зміст теми	Кількість годин	
		денна	заочна
1.	Переговори та стратегії їх ведення. Підготовка ділових переговорів. Технологія ведення переговорів. Тактичні прийоми ведення переговорів. Завершення та аналіз результатів переговорів	2	1
2.	Полемічна майстерність. Полеміка як форма ораторського мистецтва: сутність, принципи, прийоми. Суперечка, дискусія, полеміка. Культура полеміки. Спор. Форма проведення спору. Усні та письмові спори. Спори організовані й неорганізовані. Повага до опонента. Основні вимоги культури спору: предмет спору, визначення позицій полемістів, правильне оперування поняттями в спорі, уміння переконувати.	2	1
3.	Аргументація у публічному виступі. Формально-логічні закони мислення. Методи викладу матеріалу: дедуктивний, індуктивний, аналогічний, стадійний, концентричний. Доказ як форма мислення. Сутність й структура логіко-мовленнєвого доказу. Правила й помилки висунення тези. Теза. Аргументація. Демонстрація. Правила доказу. Правила по відношенню до тези, аргументів, демонстрації. Помилки висунення тези, аргументації та демонстрації. Методи доведення. Правила добору аргументів. Правила й помилки демонстрації. Теза і аргумент як основні категорії диспозиції. Демонстрація. Види та засоби аргументації.	2	1
4.	Конфлікт у діловому спілкуванні. Типологія конфліктів. Причини виникнення конфліктів. Структура конфлікту. Динаміка конфлікту. Стратегії поведінки у конфліктній ситуації. Аналіз конкретної ситуації.	2	1
	<i>Разом за модулем 2</i>	8	4
	Всього за ОК	20	8

5.2 Перелік практичних робіт

№ з/п	Назва практичної роботи	Кількість годин	
		денна	заочна
1	Історичні відомості про риторику як науку публічного	2	0,5

	мовлення		
2	Сучасне публічне мовлення.	2	0,5
3	Підготовка до публічного виступу.	2	0,5
4	Композиція публічного виступу.	2	0,5
5	Основні характеристики ділового спілкування.	2	1
6	Основні якості мови.	2	1
7	Переговори та стратегії їх ведення.	2	1
8	Полемічна майстерність.	2	1
9	Аргументація у публічному виступі.	2	1
10	Конфлікт у діловому спілкуванні.	2	1
	Всього за ОК	20	8

5.3 Перелік завдань до самостійної роботи

п/п	№	Назва теми	Кількість годин	
			денна	заочна
1.		<i>Написання реферату та виступ з презентацією на наступні теми:</i> 1. Красномовство як ефективний інструмент впливу на аудиторію 2. Взаємодія оратора та аудиторії 3. Стратегія і тактика оратора 4. Культура і стиль мови 5. Техніка мовлення 6. Фігури публічного виступу 7. Специфіка невербальної комунікації. 8. Написання публічної промови 9. Специфічні риси політичного спічрайтингу 10. Прес-конференція як різновид спічрайтерської діяльності		
		Всього за ОК	80	104

6.

Система оцінювання та вимоги

Контроль успішності навчання здобувача проводиться у формах вхідного, поточного і підсумкового контролів.

Вхідний контроль якості навчання здійснюється на початку курсу проведенням перевірки залишкових знань здобувачів за ОК, що забезпечують вивчення даного освітнього компоненту (діагностика первинних знань здобувачів).

Формами поточного контролю є:

- *письмові контрольні роботи за окремими темами або модульні контрольні роботи;*
- *тестування знань здобувачів з певних тем або з певних окремих питань ОК;*
- *виконання і захист практичних/лабораторних робіт;*
- *усне опитування;*
- *тощо.*

Підсумковий контроль – **диф. залік.**

Нарахування балів.

Вид роботи, що підлягає контролю	Максимальна кількість оціночних балів	
	денна	заочна
Змістовний модуль 1. Теоретична риторика		
Лекційний курс*	6	6
Практичні роботи *	30	20
Самостійна робота (у вигляді реферування питань, винесених на самостійне вивчення та виконання завдань за даними індивідуального варіанту)*	10	20
Тестування в процесі модульного контролю*	8	8
Всього за змістовний модуль 1	54	54
Змістовний модуль 2. Практична риторика		
Лекційний курс*	4	6
Практичні роботи*	20	20
Самостійна робота (у вигляді реферування питань, винесених на самостійне вивчення та виконання завдань за даними індивідуального варіанту)*	15	10
Тестування в процесі модульного контролю*	7	10
Всього за змістовний модуль 2	46	46
Всього	100,0	100,0

*Є можливість визнання результатів неформальної освіти відповідно до п.2 [Положення про порядок перезарахування результатів навчання \(навчальних дисциплін\) в Одеському національному технологічному університеті](#).

Критерії оцінювання програмних результатів навчання здобувачів

Лекційний курс (оцінювання однієї лекції)

Денна	Заочна		
<i>0,81 – 1 балів</i>	<i>2,5 – 3 балів</i>	Здобувач відвідував 90-100 % лекційних занять, надавав повні та обґрунтовані відповіді на питання лектора стосовно аспектів лекції, що вимагають знань з базових дисциплін або попередніх тем під час експрес-опитування, брав активну за власною ініціативою участь у дискусії під час лекції з проблемних аспектів теми лекції, ставив проблемні запитання, брав участь в обґрунтовуванні висновків-резюме за підсумками розгляду теми лекції чи окремих питань	відмінно

0,61 – 0,8 балів	1,9 – 2,4 балів	Здобувач відвідував 80-90 % лекційних занять, надавав вірні відповіді на питання лектора стосовно аспектів лекції, що вимагають знань з базових дисциплін, брав участь у дискусії під час лекції з проблемних аспектів теми лекції, ставив уточнюючі запитання за підсумками прослуханої лекції	дуже добре
0,41 – 0,6 балів	1,3 – 1,8 балів	Здобувач відвідував 60-80 % лекційних занять, надавав достатньо вірні відповіді на питання лектора стосовно аспектів лекції, що вимагають знань з базових дисциплін, періодично брав участь у дискусії під час лекції з проблемних аспектів теми лекції, ставив уточнюючі запитання за підсумками прослуханої лекції	добре
0,21 – 0,4 балів	0,7 – 1,2 балів	Здобувач відвідував не менше 50 % лекційних занять, надавав достатні, але не обґрунтовані відповіді на питання лектора стосовно аспектів лекції, що вимагають знань з базових дисциплін, періодично брав участь у дискусії під час лекції з проблемних аспектів теми лекції	достатньо
0-0,2 балів	0-0,6 балів	Здобувач відвідував не більше 50% лекційних занять, не брав участі в експрес-опитуваннях щодо базових аспектів теми лекції та не брав участі у дискусіях з проблемних аспектів лекції	незадовільно

Практичні роботи (оцінювання однієї практичної роботи)

Денна	Заочна		
4,1 - 5 балів	8,1 - 10 балів	Практична робота відпрацьована та захищена вчасно, оформлена відповідно до вимог, надані повні обґрунтовані відповіді, складений висновок	відмінно
3,7 - 4 балів	6,1 - 8 балів	Практична робота відпрацьована та вчасно захищена, має невеликі відхилення при оформленні або при відповіді допущені неточності	дуже добре
2,1 – 3 балів	4,1 – 6 балів	Практична робота відпрацьована, але захищена пізніше визначеного строку, або має неповні відповіді, допущені несуттєві помилки	добре
1,1 – 2 балів	2,1 – 4 балів	Практична робота відпрацьована, але захищена пізніше визначеного строку, або має неповні відповіді, допущені більш суттєві помилки	достатньо
0-1 балів	0-2 балів	Практична робота не відпрацьована або дані незадовільні відповіді	незадовільно

Самостійна робота (оцінювання однієї самостійної роботи)

Денна	Денна		
2,0 - 2,5 балів	2,5 – 3,0 балів	Самостійна робота відпрацьована та вчасно захищена, надані повні обґрунтовані відповіді	відмінно
1,6 -2,0 балів	1,9 -2,4 балів	Самостійна робота відпрацьована та вчасно захищена, при відповіді допущені неточності	дуже добре
1,1 – 1,5 балів	1,3 – 1,8 балів	Самостійна робота відпрацьована, відповіді неповні, допущені помилки	добре
0,6 – 1,0	0,7 – 1,2	Самостійна робота відпрацьована,	достатньо

балів	балів	відповіді незадовільні, допущені грубі помилки	
0 – 0,5 балів	0 – 0,6 балів	Самостійна робота не відпрацьована або дані незадовільні відповіді	незадовільно

Тестування (змістовний модуль 1)

Денна	Заочна		
6,5-8	6,5-8	90 - 100 % правильних відповідей	відмінно
4,9 -6,4	4,9 -6,4	74 – 89% правильних відповідей	дуже добре
3,3 – 4,8	3,3 – 4,8	60 – 73% правильних відповідей	добре
1,7 – 3,2	1,7 – 3,2	35 – 59 % правильних відповідей	достатньо
0 – 1,6	0 – 1,6	0-35 % правильних відповідей	незадовільно

Тестування (змістовний модуль 2)

Денна	Заочна		
5,7-7	8,1-10	90 - 100 % правильних відповідей	відмінно
4,3 -5,6	6,1-8,0	74 – 89% правильних відповідей	дуже добре
2,9 – 4,2	4,1-6,0	60 – 73% правильних відповідей	добре
1,5 – 2,8	2,1-4,0	35 – 59 % правильних відповідей	достатньо
0 – 1,4	0-2,0	0-35 % правильних відповідей	незадовільно

7. Засоби діагностики успішності навчання

Методи навчання, які використовуються у процесі проведення занять, а також самостійних робіт за ОК:

Лекційні заняття: *Вербальні методи: розповідь, пояснення, бесіда, дискусія; Наочні: ілюстрація, спостереження, демонстрація; пояснювально - демонстративний метод, проблемний виклад.*

Практичні заняття: *аналіз конкретних ситуацій (проблемних, звичайних, нетипових); групове обговорення питання; дискусії, виконання ситуаційно-розрахункових задач, інтерактивні методи навчання (проблемне навчання, робота в малих групах, кейс-метод, мозковий штурм, проєктний метод), тренінг, технології ситуативного моделювання, технології опрацювання дискусійних питань*

Самостійна робота: *науково-дослідна робота здобувачів (методи пізнання, аналогій, оцінка, ілюстрація тощо), складання скетчів за темами лекцій, реферування, конспектування, підготовка доповідей та презентацій)*

8. Інформаційні ресурси

Базові (основні):

1. Презентація. Технологія підготовки публічних виступів [Електронний ресурс]: навч. посіб. / В. І. Азаренков, В. П. Прокопенков; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ун-т". — Дніпро: Вид. Біла К. О., 2021. — 124 с.

<https://elc.library.ontu.edu.ua/library-w/DocumentDescription?docid=OdONANT.2031953>

2. Комуникативний менеджмент [Електронний ресурс]: навч. посіб. / М. І. Васильченко, В. В. Гришко; Полтав. нац. техн. ун-т ім. Юрія Кондратюка, Навч.-наук. ін-т фінансів, економіки та менеджменту. — Полтава, 2018. — 208 с.

<https://elc.library.ontu.edu.ua/library-w/DocumentDescription?docid=OdONANT.2149140>

3. Конспект лекцій з курсу "Конфліктологія" [Електронний ресурс]: для вивчення курсу за кредит.-модул. системою орг. навч. процесу для бакалаврів; галузь знань 28

"Публічне управління та адміністрування"; спец. підгот. 281"Публічне управління та адміністрування"; галузь знань 07 "Менеджмент", спец. підгот. 073 "Менеджмент" / О. В. Пурцхванідзе ; відп. за вип. І. І. Савенко ; Навч.-наук. ін-т приклад. економіки і менеджменту ім. Г. Е. Вейнштейна, Ф-т менеджменту, маркетингу і логістики, Каф. менеджменту і логістики. — Одеса : ОНАХТ, 2020. — 68 с.

<https://elc.library.ontu.edu.ua/library-w/DocumentDescription?docid=OdONAHNT.1652711>

4. Конфліктологія : метод. вказівки до практ. занять студентів [Електронний ресурс] : спец. 073 "Менеджмент", галузь знань 07 "Управління та адміністрування" СВО "Бакалавр" / К. Б. Козак ; відп. за вип. І. І. Савенко ; Каф. менеджменту і логістики. — Одеса : ОНАХТ, 2021. — 19 с.
5. Глосарій основних термінів з дисципліни "Маркетинг" [Електронний ресурс]: для студентів спец. 075 "Маркетинг", 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність", ступінь вищ. освіти "бакалавр", ден.та заоч. форм навчання / О. О. Голубьонкова, М. Г. Брайко; відп. за вип. В. В. Лагодієнко; Каф. маркетингу, підприємництва і торгівлі. Одеса : ОНАХТ, 2019. Електрон. текст. дані: 23 с.

<https://elc.library.ontu.edu.ua/library-w/DocumentDescription?docid=OdONAHNT-cnv.BibRecord.165678>

Додаткова:

1. Василенко В. А. Академічна риторика : навч. посіб. для студ. гуманіт. ф-в вищ. навч. закл. / В. Василенко, В. Герман ; Сум. держ. пед. ун-т ім. А. С. Макаренка, Сум. філ. Харк. нац. ун-ту внутр. справ. – Суми : Наталуха А. С., 2018. – 275 с.
2. Афанасьєва Л. І. Основи красномовства: Навчально-методичний посібник. 3-тє вид. Кіровоград : Л. І. Афанасьєва, 2014. 108 с.
3. Гапотій В. Д., Куліда О. О. Основи ораторського мистецтва: навчально-методичний посібник. Мелітополь : ФОП Однорог Т.В., 2019. 168 с
4. Гамова Г. І. Ораторське мистецтво : навч. посібник / Г. І. Гамова ; Національна академія держ. управління при Президентові України. Харківський регіональний ін-т держ. управління. – Х. : Вид-во ХарПІ НАДУ "Магістр", 2017. – 172 с.
5. Сагач Г.М. Ділова риторика : Мистецтво риторичної комунікації / Г.М. Сагач–К. : Зоря, 20016.
6. Ораторське мистецтво : Підручник / М. П. Требін, Г. П. Клімова, Н. П. Осипова та ін.; за ред. М. П. Требіна і Г. П. Клімової. – Х.: Право, 2013. – 208 с.
7. Риторика : навч.-метод. посіб. / ред. С. Романюк ; уклад. Л. Мафтин. Чернівці : Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьков. : Рута, 2020. 343 с.
8. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: навч. посіб. Київ : Кондор, 2010. 166 с.
9. Corbet P.J. E. Classical Rhetoric for the Modern Student / Edward P.J. Corbett, Robert J. Connors. – Oxford University Press, 2018. – 578 p.

1. Політика освітнього компоненту

Політика всіх освітніх компонент в ОНТУ є уніфікованою та визначена з урахуванням законодавства України, [Корпоративному кодексу ОНТУ](#) , [Кодексу академічної доброчесності ОНТУ](#), [Положення про організацію освітнього процесу ОНТУ](#), [Положення про порядок перезарахування результатів навчання \(навчальних дисциплін\) в ОНТУ](#), [вимог ISO 9001:2015](#) та [роботодавців](#).

Викладач

/ПІДПИСАНО/

Ірина МУНТЯН

Розглянуто та затверджено на засіданні кафедри МПіТ
Протокол від «17» серпня 2023 р. № 1

Завідувач кафедри

/ПІДПИСАНО/

Володимир ЛАГОДІЄНКО

ПОГОДЖЕНО:

Гарант ОП Маркетинг та digital-комунікації
доцент, кафедра МПіТ

/ПІДПИСАНО/ Рафаєла ЗНАЧЕК