

ЗАТВЕРДЖЕНО

Голова Приймальної комісії
Приватної установи «Університет»
«Київська школа економіки»

Тимофій Брік

ПРОГРАМА

Фахового заліку (співбесіди) з менеджменту
при прийомі на навчання для здобуття другого
(магістерського) рівня вищої освіти

освітня програма	«Marketing Management»
спеціальність	D5 Маркетинг D3 Менеджмент
галузь знань	D Бізнес, адміністрування та право

Київ, 2026

I. Загальні положення

1. Цільова аудиторія	Фаховий залік у формі тестування мають проходити особи, що вступають до міждисциплінарної програми, відповідно до розділу V Порядку прийому на навчання для здобуття вищої освіти в 2026 році, затвердженого наказом Міністерства освіти і науки України від 26 лютого 2026 року № 373 для здобуття ступеня магістра за спеціальностями D5 Маркетинг та D3 Менеджмент
2. Мета тестування	Оцінити такі здібності вступника: – фаховий рівень вступника(-ці) – його/її професійний та дослідницький потенціали – коло професійних інтересів – рівень мотивації до навчання на освітній програмі «Marketing Management»
3. Тривалість тестування	На виконання завдань тесту відводиться 45 хвилин.
4. Формат іспиту	Фаховий залік проводиться у форматі тесту англійською мовою, який складається з 20 питань. Тест проводиться у визначений графіком термін офлайн або онлайн.

II. Перелік тем/блоків для підготовки до фахового заліку:

1. Основи менеджменту та управлінського мислення

- Сутність менеджменту та роль менеджера в організації.
- Основні функції менеджменту: планування, організація, мотивація, контроль.
- Рівні менеджменту та управлінські ролі

2. Стратегічне управління

- Сутність стратегії та стратегічного управління.
- Місія, бачення, цінності та стратегічні цілі організації.

3. Маркетинг та управління клієнтською цінністю

- Сутність маркетингу та маркетингової орієнтації бізнесу.
- Аналіз ринку, клієнтів і конкурентів.

4. Фінансовий менеджмент та управлінський облік

1. Роль фінансів у прийнятті управлінських рішень.
2. Основні фінансові звіти: баланс, звіт про прибутки і збитки, звіт про рух грошових коштів.
3. Прибуток, грошовий потік і ліквідність.
4. Витрати, доходи та маржинальний прибуток.
5. Постійні та змінні витрати.
6. Точка беззбитковості.

5. Управління персоналом

1. Роль HRM у досягненні стратегічних цілей організації.
2. Планування потреби в персоналі.
3. Підбір, оцінювання та адаптація працівників.
4. Навчання та розвиток персоналу.

III. Критерії оцінювання

1. Вимоги до підсумкової оцінки за фаховий залік	Загальний бал, який вступник може отримати, обчислюється за шкалою від 100 до 200 балів.
2. Суб'єкт оцінювання	Оцінка обраховується на основі наданих відповідей (1 бал - одна правильна відповідь).
3. Шкала оцінювання	Отримані бали переводяться в рейтингову оцінку за шкалою 0-200 балів відповідно до Додатку 1 цієї Програми.

IV. Матеріали та література для підготовки до іспиту

Основна література

1. Robbins, S. P., & Coulter, M. (2020). Management (15th ed., Global ed.). Pearson.
2. Whittington, R., Regnér, P., Angwin, D., Johnson, G., & Scholes, K. (2019). Exploring strategy: Text and cases (12th ed.). Pearson.
3. Kotler, P., Keller, K. L., & Chernev, A. (2022). Marketing management (16th ed., Global ed.). Pearson.
4. Horngren, C. T., Sundem, G. L., Elliott, J. A., & Philbrick, D. R. (2023). Introduction to financial accounting (11th ed.). Pearson.
5. Dessler, G. (2020). Human resource management (16th ed.). Pearson.

Додаткова література

1. Porter, M. E. (1998). Competitive strategy: Techniques for analyzing industries and competitors. Free Press.
2. Porter, M. E. (1998). Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance. Free Press.
3. Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). Business model generation: A handbook for visionaries, game changers, and challengers. Wiley.
4. Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (1996). The balanced scorecard: Translating strategy into action. Harvard Business School Press.

Таблиця переведення балів за фаховий іспит у шкалу від 100 до 200 балів

Шкала переведення тестових балів

Бали за іспит (0-20)	Бал 100 - 200
1	10
2	20
3	30
4	40
5	50
6	60
7	70
8	80
9	90
10	100
11	110
12	120
13	130
14	140
15	150
16	160
17	170
18	180
19	190
20	200