

# СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

## 1. Загальна інформація про навчальну дисципліну

<b>Повна назва навчальної дисципліни</b>	Бізнес-тренінги та організаційні ігри
<b>Повна офіційна назва закладу вищої освіти</b>	Сумський державний університет
<b>Повна назва структурного підрозділу</b>	Факультет іноземної філології та соціальних комунікацій. Кафедра психології, політології та соціокультурних технологій
<b>Розробник(и)</b>	Котенко Олександр Олександрович
<b>Рівень вищої освіти</b>	Другий рівень вищої освіти, НРК – 7 рівень, QF-LLL – 7 рівень, FQ-EHEA – другий цикл
<b>Семестр вивчення навчальної дисципліни</b>	8 тижнів протягом 3-го семестру
<b>Обсяг навчальної дисципліни</b>	Обсяг становить 5 кред. ЄКТС, 150 год. Для денної форми навчання 32 год. становить контактна робота з викладачем (16 год. лекцій, 16 год. практичних занять), 118 год. становить самостійна робота.
<b>Мова викладання</b>	Українська

## 2. Місце навчальної дисципліни в освітній програмі

<b>Статус дисципліни</b>	Вибіркова навчальна дисципліна для освітньої програми "Організаційна психологія"
<b>Передумови для вивчення дисципліни</b>	Вивчення разом з освітнім компонентом "Групові форми роботи психолога в організації" (3 семестр)
<b>Додаткові умови</b>	Додаткові умови відсутні
<b>Обмеження</b>	Обмеження відсутні

## 3. Мета навчальної дисципліни

полягає у формуванні у здобувачів компетентностей у сфері проведення організаційних ігор та бізнес-тренінгів.

## 4. Зміст навчальної дисципліни

Тема 1 Групові форми роботи психолога із сучасним бізнесом Теоретико-методологічні засади проведення бізнес-тренінгу. Історія розвитку групової психотерапії в бізнесі. Історія розвитку, основні процедури роботи Т-груп, груп зустрічей. Переваги групової форми роботи в сфері бізнесу. Класифікація груп в бізнесі, їх склад, ролі та норми поведінки в групі.
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<p>Тема 2 Сутність та класифікація бізнес-тренінгових методів</p> <p>Основні види тренінгових методів. бізнес-тренінги компаній, вільні тренінги. Замовлення, види замовлень. Класифікація за відкритістю-закритістю. Корпоративні бізнес-тренінги</p>
<p>Тема 3 Мотиваційні аспекти бізнес-тренінгу. Основні види бізнес-тренінгових методів</p> <p>Мотиви тренера, мотиви учасників, мотиви замовника. Моделі мотивів. Боротьба мотивів. Дилеми тренера</p>
<p>Тема 4 Підходи до створення бізнес-тренінгів та моделі тренінгів у бізнесі</p> <p>Загальна класифікація підходів до створення бізнес-тренінгів. Моделі технологічної концепції. Клієнтські технології. Тренерські технології</p>
<p>Тема 5 Створення концепції бізнес-тренінгу</p> <p>Концептуальні моделі бізнес-тренінгу. Підходи до створення моделей компетенцій. Метафоричні концепції. Приклад метафор вітрил та годинника</p>
<p>Тема 6 Організаційні та ділові ігри в бізнесі. Ігри як метод обґрунтування рішень</p> <p>Основи методології управлінських організаційних ігор. Ділові ігри, їх суть, особливості. Принципи побудови та проведення організаційних ігор. Організаційні ігри для ухвалення рішень</p>
<p>Тема 7 Алгоритми і техніки проведення бізнес-тренінгу та організаційних ігор</p> <p>Алгоритм створення бізнес-тренінгу. Алгоритм створення організаційної гри. Структура етапів короткого алгоритму бізнес-тренінгу. Створення атмосфери довіри. Знайомство в бізнес-тренінгах. Прийоми розігріву учасників бізнес-тренінгів та організаційних ігор</p>
<p>Тема 8 Типові помилки тренера під час організації бізнес-тренінгу та організаційних ігор</p> <p>Основні помилки тренера при підготовці програми, написанні сценаріїв, театралізації. Некомпетентність, помилки візуальної психодіагностики, не втримання групової динаміки, конфліктність. Етичні проблеми тренера під час організації тренінгу та організаційної гри</p>

## 5. Очікувані результати навчання навчальної дисципліни

Після успішного вивчення навчальної дисципліни здобувач вищої освіти зможе:

PH1	Розуміти сутність значення групових методів роботи з бізнесом як інструмента підвищення його ефективності
PH2	Вміти створювати та впроваджувати організаційні ігри та бізнес-тренінги для вирішення конкретних ділових задач
PH3	Застосовувати індивідуальний підхід при розробці організаційних ігор та бізнес-тренінгів на замовлення клієнтів
PH4	Досліджувати потреби та запити бізнес-структур при формуванні пропозицій щодо тренінгових методів роботи та проведення організаційних ігор

## 7. Роль освітнього компонента у формуванні соціальних навичок

Загальні компетентності та соціальні навички, формування яких забезпечує навчальна дисципліна:

СН1	ЗК1. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях
СН2	ЗК3. Здатність генерувати нові ідеї (креативність)
СН3	ЗК4. Уміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми
СН4	ЗК9. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети

## 8. Види навчальних занять

<b>Тема 1. Групові форми роботи психолога із сучасним бізнесом</b>	
Лк1 "Тренінг як напрямок роботи психолога із сучасним бізнесом. Сутність та класифікація тренінгових методів" (денна)	Теоретико-методологічні засади проведення бізнес-тренінгу; історія розвитку групової психотерапії в бізнесі; історія розвитку, основні процедури роботи Т-груп, груп зустрічей; переваги групової форми роботи в сфері бізнесу; класифікація груп в бізнесі, їх склад, ролі та норми поведінки в групі
Пр1 "Тренінг як напрямок роботи психолога із сучасним бізнесом. Сутність та класифікація тренінгових методів" (денна)	Питання для дослідження: 1. Економічна психологія: її суть, суб'єкти, призначення, перспективи для тренінгової роботи. 2. Економічна свідомість, економічне мислення, економічний інтерес як об'єкти дослідження при плануванні тренінгів. 3. Психологічний та бізнес-тренінг: в чому полягає основна різниця? 4. В чому полягає роль психолога в навчальній, тренінговій, коучінговій діяльності? 5. Тренер як модератор тренінгу, його призначення, особисті риси, та мотивація. Якими психологічними компетентностями він має володіти? 6. Етика тренінгової роботи. Етичні дилеми в роботі тренера. 7. Команда та її роль в тренінговій діяльності, види команд. 8. Кейс-метод та перспективи його використання в тренінговій діяльності. 9. Інтерактивність в тренінговій роботі. Які види роботи з аудиторією можна вважати інтерактивними? 10. Соціальна відповідальність як ідея тренінгу. Цінності, напрямки, суть, суб'єкти соціальної відповідальності. Які напрямки соціальної відповідальності є актуальними для України? 11. Корпоративна соціальна відповідальність: ідеї, суть, інструменти. Як допомогти компаніям стати соціально відповідальними? 12. Групи зустрічей та гештальт-групи в бізнес тренінгах, їх особливості та перспективи використання в тренінговій роботі. 13. Трансакційний аналіз, види трансакцій, групи трансктного аналізу в бізнес тренінгах, їх особливості та перспективи використання в тренінговій роботі. 14. Психодрама та її базові елементи в контексті
<b>Тема 2. Сутність та класифікація бізнес-тренінгових методів</b>	
Лк2 "Сутність та класифікація бізнес-тренінгових методів" (денна)	Основні види тренінгових методів. бізнес-тренінги компаній, вільні тренінги. Замовлення, види замовлень. Класифікація за відкритістю-закритістю. Корпоративні бізнес-тренінги

Пр2 "Сутність та класифікація бізнес-тренінгових методів" (денна)

Питання для дослідження: 1. В чому полягають найважливіші специфічні риси тренінгу, що відрізняють його від інших методів психологічної роботи? 2. У чому суть когнітивного та емоційного аспектів тренінга? 3. Які існують основні тренінгові методи? 4. Мотиваційна складова замовлення тренінга? 5. Які існують різновиди корпоративних тренінгів? 6. Проаналізуйте етапи замовлення тренінга. 7. Здійсніть порівняльну характеристику відкритих і закритих тренінгів. 8. Визначте можливі труднощі при проведенні бізнес-тренінгів.

**Тема 3. Мотиваційні аспекти бізнес-тренінгу. Основні види бізнес-тренінгових методів**

Лк3 "Мотиваційні аспекти бізнес-тренінгу. Основні види бізнес-тренінгових методів" (денна)

Мотиви тренера, мотиви учасників, мотиви замовника; моделі мотивів; боротьба мотивів; дилеми тренера

Пр3 "Мотиваційні аспекти бізнес-тренінгу. Основні види бізнес-тренінгових методів" (денна)

Питання для дослідження: 1. Якими мотивами керується замовник тренінга? 2. Які існують моделі мотивів учасників? 3. У чому полягає сутність інструментальної мотивації? 4. Чи можна поєднувати різні моделі тренінгу? Обґрунтуйте свою думку. 5. Вкажіть на можливі основні проблеми тренера у процесі тренінгової роботи? 6. Користуючись літературними джерелами підготуйте доповідь на тему: 7. «Модель мотивів пісковий годинник». 8. Складіть порівняльну схему щодо моделі мотивів тренера, учасника та замовника. 9. Визначте переваги та недоліки експлуататорської моделі. 10. Визначте відмінності та схожості між мотивами тренера та замовника.

**Тема 4. Підходи до створення бізнес-тренінгів та моделі тренінгів у бізнесі**

Лк4 "Підходи до створення бізнес-тренінгів та моделі тренінгів у бізнесі" (денна)

Загальна класифікація підходів до створення бізнес-тренінгів; моделі технологічної концепції; клієнтські технології; тренерські технології

Пр4 "Підходи до створення бізнес-тренінгів та моделі тренінгів у бізнесі" (денна)

Питання для дослідження: 1. Здійсніть порівняльний аналіз основних підходів до створення тренінгу. 1. Який алгоритм асоціативного підходу? 2. Охарактеризуйте технологічний підхід та вкажіть послідовність створення за ним концепції. 3. Чи тотожні поняття «техніка» та «технологія». Чому? 4. Що спільного та відмінного між клієнтською та тренерською технологіями? 5. Складіть порівняльну таблицю основних підходів до створення тренінгу. 6. Користуючись науково-психологічною літературою, знайдіть алгоритм створення технологічного підходу.

**Тема 5. Створення концепції бізнес-тренінгу**

Лк5 "Створення концепції бізнес-тренінгу" (денна)

Концептуальні моделі бізнес-тренінгу; підходи до створення моделей компетенцій; метафоричні концепції; приклад метафор вітрил та годинника

Пр5 "Створення концепції бізнес-тренінгу" (денна)

Питання для дослідження: 1. На якому етапі із концептуальних моделей важливо, щоб в учасників з'явилася впевненість? 2. Які діагностичні методики оцінки компетентності запропонував можна застосовувати в тренінговій діяльності? 3. В чому полягає головна думка метафори? 4. Побудуйте малі вітрила в рамках бізнес-тренінгу. 5. Розкрийте сутність заморожених вітрил. 6. Підготувати доповідь на тему «Метафоричні концепції». 7. Проаналізувати суть та види моделей компетенцій. 8. Опишіть характеристику прикладу метафори вітрил.

#### **Тема 6. Організаційні та ділові ігри в бізнесі. Ігри як метод обґрунтування рішень**

Лк6 "Організаційні та ділові ігри в бізнесі. Ігри як метод обґрунтування рішень" (денна)

Основи методології управлінських організаційних ігор. Ділові ігри, їх суть, особливості. Принципи побудови та проведення організаційних ігор. Організаційні ігри для ухвалення рішень

Пр6 "Організаційні та ділові ігри в бізнесі. Ігри як метод обґрунтування рішень" (денна)

Питання для дослідження: 1. Гра як перспективний інструмент ухвалення управлінських рішень. Суть, види, функції та призначення організаційних ігор. 2. Ділова гра як різновид організаційно гри. В чому полягають основні відмінності? 3. Учасники організаційних ігор. Проаналізуйте основні групи стейкхолдерів при плануванні, розробці та проведенні організаційних ігор. 4. Зворотній зв'язок як елемент підвищення ефективності організаційних ігор. 5. Роль психолога при розробці організаційних ігор. 6. Методи оцінки ефективності проведеної організаційної гри.

#### **Тема 7. Алгоритми і техніки проведення бізнес-тренінгу та організаційних ігор**

Лк7 "Алгоритми і техніки проведення бізнес-тренінгу та організаційних ігор" (денна)

Алгоритм створення бізнес-тренінгу. Алгоритм створення організаційної гри. Структура етапів короткого алгоритму бізнес-тренінгу. Створення атмосфери довіри. Знайомство в бізнес-тренінгах. Прийоми розігріву учасників бізнес-тренінгів та організаційних ігор

Пр7 "Алгоритми і техніки проведення бізнес-тренінгу та організаційних ігор" (денна)

Питання для дослідження: 1. Охарактеризуйте розігрів – як традиційний компонент тренінгу. 2. Вкажіть на основні прийоми створення сприятливих умов для групової роботи на етапі знайомства. 3. Проаналізуйте прийоми зняття напруження та зменшення емоційної дистанції в групі. 4. Обґрунтуйте зв'язок етапів тренінгу з етапами розвитку тренінгової групи. 5. Підготувати вправи для розігріву на вибрану тематику. 6. Поясніть відмінність та значення попереднього знайомства та знайомства під час тренінгу. 7. Здійсніть порівняльну характеристику видів шеінгу, проаналізуйте їхні спільні та відмінні риси.

#### **Тема 8. Типові помилки тренера під час організації бізнес-тренінгу та організаційних ігор**

Лк8 "Типові помилки тренера під час організації бізнес-тренінгу та організаційних ігор" (денна)

Основні помилки тренера при підготовці програми, написанні сценаріїв, театралізації. Некомпетентність, помилки візуальної психодіагностики, не втримання групової динаміки, конфліктність. Етичні проблеми тренера під час організації тренінгу та організаційної гри

Пр8 "Типові помилки тренера під час організації бізнес-тренінгу та організаційних ігор" (денна)

Питання для дослідження: 1. Які виділяють основні помилки тренера при підготовці програми? 2. Які риси характеру мають бути притаманні тренеру? 3. Візуальна психодіагностика в тренінговій роботі. 4. Які конфлікти виникають в тренінгових групах? 5. Поясніть суть, види та учасників конфліктів. 6. З якими етичними проблемами стикається тренер у процесі організації роботи? 7. Візуальна психодіагностика як метод вивчення індивідуальних особливостей особистості. 8. Механізми групової динаміки. 9. Складіть портрет ефективного (ідеального) тренера.

## 9. Стратегія викладання та навчання

### 9.1 Методи викладання та навчання

Дисципліна передбачає навчання через:

МН1	Лекційне навчання
МН2	Кейс-орієнтоване навчання
МН3	Проблемне навчання
МН4	Навчання на основі досліджень (RBL)

Відповідність методів та результатів навчання: РН1 – розуміти суть та значення тренінгових методів роботи з бізнесом як інструмента підвищення його ефективності: • МН1 Лекційне навчання; • МН2 Кейс-орієнтоване навчання; • МН4 Навчання на основі досліджень (RBL); РН2 – вміти створювати та впроваджувати бізнес-тренінги для вирішення конкретних ділових задач • МН1 Лекційне навчання; • МН3 Проблемне навчання; • МН4 Навчання на основі досліджень (RBL); РН3 – знати важливість індивідуального підходу при розробці бізнес-тренінгів на замовлення клієнтів • МН2 Кейс-орієнтоване навчання; • МН3 Проблемне навчання; • МН4 Навчання на основі досліджень (RBL); РН4 – досліджувати потреби та запити бізнес-структур при формуванні пропозицій щодо тренінгових методів роботи та проведення організаційних ігор • МН1 Лекційне навчання; • МН2 Кейс-орієнтоване навчання; • МН3 Проблемне навчання; • МН4 Навчання на основі досліджень (RBL).

1. Соціальні компетенції (направлені на успішне взаємодіяння з людьми): - Комунікабельність - Емоційний інтелект (уміння розпізнавати емоції та мотиви інших людей) - Гнучкість та прийняття критики 2. Інтелектуальні компетенції (направлені на постійний професійний розвиток у межах своєї галузі): - Аналітичний склад розуму - Вміння бачити та вирішувати проблему - Навчання - Креативність 3. Вольові компетенції (направлені на досягнення цілей у роботі): - Орієнтованість на результат - Управління часом - Готовність виконувати рутинну роботу 4. Лідерські компетенції (направлені на успішне використання ресурсів для досягнення спільних цілей): - Вміння приймати рішення - Відповідальність -

## 9.2 Види навчальної діяльності

НД1	Підготовка до практичних занять
НД2	Складання атестаційного контролю
НД3	Підготовка дослідницького завдання
НД4	Презентація дослідницького завдання
НД5	Аналіз та обговорення кейсів (навчальних/практичних/науково-дослідних)

## 10. Методи та критерії оцінювання

### 10.1. Критерії оцінювання

Визначення	Чотирибальна національна шкала оцінювання	Рейтингова бальна шкала оцінювання
Відмінне виконання лише з незначною кількістю помилок	5 (відмінно)	$90 \leq RD \leq 100$
Вище середнього рівня з кількома помилками	4 (добре)	$82 \leq RD < 89$
Загалом правильна робота з певною кількістю помилок	4 (добре)	$74 \leq RD < 81$
Непогано, але зі значною кількістю недоліків	3 (задовільно)	$64 \leq RD < 73$
Виконання задовольняє мінімальним критеріям	3 (задовільно)	$60 \leq RD < 63$
Можливе повторне складання	2 (незадовільно)	$35 \leq RD < 59$
Необхідний повторний курс з навчальної дисципліни	2 (незадовільно)	$0 \leq RD < 34$

### 10.2 Методи поточного формативного оцінювання

	Характеристика	Дедлайн, тижні	Зворотний зв'язок
МФО1 Атестаційні заходи	Проведення поточного модульного контролю у вигляді розв'язання кейсів та надання відповідей на відкриті питання	1 тиждень після відповідного заняття за розкладом	Зв'язок з викладачем відбувається через особистий кабінет студента або через e-mail: o.kotenko@macro.sumdu.edu.ua
МФО2 Опитування та усні коментарі викладача за його результатами	Проведення поточного контролю у вигляді опитування	1 тиждень після відповідного заняття за розкладом	Зв'язок з викладачем відбувається через особистий кабінет студента або через e-mail: o.kotenko@macro.sumdu.edu.ua
МФО3 Самооцінка дослідницького завдання	Проведення круглих столів, студентських форумів, обговорень результатів проведеного аналітичного дослідження	8 тиждень семестру (протягом семестру)	Зв'язок з викладачем відбувається через особистий кабінет студента або через e-mail: o.kotenko@macro.sumdu.edu.ua

МФО4 Аналіз та обговорення кейсів (навчальних/практичних/науково-дослідних)	Виконання домашніх завдань у вигляді кейсів щодо аналізу та оцінки ефективності їх організації, проведення, ступеня досягнення поставлених цілей проведення	1 тиждень після відповідного завдання	Зв'язок з викладачем відбувається через особистий кабінет студента або через e-mail: o.kotenko@macro.sumdu.edu.ua
МФО5 Підготовка до виконання дослідницького завдання	Обговорення планів, цілей, цільової аудиторії, обмежень, методів оцінки результатів бізнес-тренінга/організаційної гри, що є основною дослідницького завдання	8 тиждень (протягом семестру)	Зв'язок з викладачем відбувається через особистий кабінет студента або через e-mail: o.kotenko@macro.sumdu.edu.ua

### 10.3 Методи підсумкового сумативного оцінювання

	Характеристика	Дедлайн, тижні	Зворотний зв'язок
МСО1 Робота на практичних заняттях та/або виконання завдань на платформі МІХ/месенджерах(в особливих умовах)	Активність студента та включення його в роботу на практичних заняттях. Можливості неформальної освіти: МСО1 може бути реалізованим у вигляді проходження здобувачами запропонованих чи інших (дотичних до предметного поля дисципліни) курсів на онлайн платформах чи участі в організації та проведенні бізнес-тренінгів з наданням відповідного сертифікату.	1 тиждень після відповідного заняття за розкладом	Зв'язок з викладачем відбувається через особистий кабінет студента або через e-mail: o.kotenko@macro.sumdu.edu.ua
МСО2 Атестаційні заходи	Проведення поточного модульного контролю у вигляді розв'язання кейсів та надання відповідей на відкриті питання	1 тиждень після відповідного заняття за розкладом	Зв'язок з викладачем відбувається через особистий кабінет студента або через e-mail: o.kotenko@macro.sumdu.edu.ua
МСО3 Підготовка дослідницького завдання	Підготовка дослідницьких завдань, розроблених на основі вимог, наданих викладачем	8 тиждень семестру (протягом семестру)	Зв'язок з викладачем відбувається через особистий кабінет студента або через e-mail: o.kotenko@macro.sumdu.edu.ua
МСО4 Захист дослідницького завдання	Презентування здобувачами результатів виконання дослідницьких завдань, розроблених на основі вимог, наданих викладачем	8 тиждень семестру (протягом семестру)	Зв'язок з викладачем відбувається через особистий кабінет студента або через e-mail: o.kotenko@macro.sumdu.edu.ua

Контрольні заходи:



		Максимальна кількість балів	Мінімальна кількість балів	Можливість перескладання з метою підвищення оцінки
<b>3 семестр</b>		<b>100 балів</b>		
МСО1. Робота на практичних заняттях та/або виконання завдань на платформі МІХ/месенджерах(в особливих умовах)		<b>24</b>		
	8x3	24	20	Так
МСО2. Атестаційні заходи		<b>26</b>		
		26	15	Ні
МСО3. Підготовка дослідницького завдання		<b>25</b>		
		25	15	Так
МСО4. Захист дослідницького завдання		<b>25</b>		
		25	10	Так

Методами контролю за дисципліною є: 1. Активність здобувачів на практичних заняттях, виконання домашніх завдань. 2. Модульна контрольна робота. 3. Підготовка та захист дослідницького завдання.

## 11. Ресурсне забезпечення навчальної дисципліни

### 11.1 Засоби навчання

ЗН1	Бібліотечні фонди
ЗН2	Програмне забезпечення (для підтримки дистанційного навчання, Інтернет-опитування, віртуальних лабораторій, віртуальних пацієнтів, для створення комп'ютерної графіки, моделювання тощо та ін.)
ЗН3	Проекційна апаратура

### 11.2 Інформаційне та навчально-методичне забезпечення

<b>Основна література</b>	
1	Злишков В.Л. (2019) Теорія та практика психологічних тренінгів – Київ-Ніжин: Видавець ПП Лисенко М.М. – 209 с.
2	Копитко М. І. (2020), Тренінги з менеджменту: навчально-методичний посібник – Львів: ЛьвДУВС, 2020 – 128 с.
3	Котлубай В. О. (2021) Практикум для проходження тренінг-курсів : «Створення власного бізнесу» ; «Розробка конкурентної стратегії» ; «Розвиток напрямів та інструментів міжнародного бізнесу» – Одеса – 116 с.
4	Kotenko, O. O. (2023) Data analytics : study guide – Sumy : Sumy State University – 155 p.
<b>Допоміжна література</b>	

1	Афанасьєва Н. Є.(2019) Теоретико-методологічні основи соціально-психологічного тренінгу : навч. посіб. – Нац. ун-т цивіл. захисту України. Харків : ХНАДУ – 315 с.
2	Долинської Л.В. (2018) Особистісно-професійне зростання: психологічні тренінги: навч.-метод. посіб. – Київ : Каравела – 560 с.
3	Корнієнко І.О. (2018) Методологія проведення тренінгів: курс лекцій з дисципліни для студентів денної та заочної форми навчання спеціальності 053 «Психологія» – МДУ – 60с.
4	Hallowell Edward M. (2020), Shine: Using Brain Science to Get the Best from Your People –Harvard Business Review Press – 224 p.
<b>Інформаційні ресурси в Інтернеті</b>	
1	Підприємництво: Хто ваш клієнт?: Онлайн курс на платформі Prometheus. URL : <a href="https://prometheus.org.ua/course/course-v1:Prometheus+ENTREPRENEURSHIP+101+2021_T2">https://prometheus.org.ua/course/course-v1:Prometheus+ENTREPRENEURSHIP+101+2021_T2</a>
2	BizGames. Портал ділових ігор. URL: <a href="https://bizgames.co/">https://bizgames.co/</a>
3	CASE STUDY: як вирішувати складні завдання в бізнесі та в житті: Онлайн курс на платформі Prometheus. URL : <a href="https://prometheus.org.ua/prometheus-plus/case-study/">https://prometheus.org.ua/prometheus-plus/case-study/</a>