



Силабус навчальної дисципліни
«Психологія ділового спілкування і комунікації»

Спеціальність	053 Психологія
Освітня програма	Психологія бізнесу
Освітній рівень	Перший (бакалаврський) рівень вищої освіти
Статус дисципліни	Обов'язкова
Мова викладання	Українська
Курс / семестр	3 курс, 6 семестр
Кількість кредитів ЄКТС	5 кредитів
Розподіл за видами занять та годинами навчання	Лекції – 30 год. Практичні (семінарські) – 30 год. Самостійна робота – 90 год.
Форма підсумкового контролю	Залік
Кафедра	Кафедра соціальної економіки, ауд. 217 головного корпусу, телефон: (057) 702-12-87, сайт кафедри: http://se.hneu.edu.ua/
Викладач (-і)	Степанова Ека Рамінівна, кандидат економічних наук, доцент
Контактна інформація викладача (-ів)	stepanovaekaraminovna@gmail.com
Дні занять	Лекції: згідно діючого розкладу занять Практичні: згідно діючого розкладу занять
Консультації	На кафедрі соціальної економіки, очні, відповідно до графіка консультацій, індивідуальні
Мета навчальної дисципліни: вивчення студентами теоретичних засад та набуття практичних навичок ділових комунікацій, які є необхідними для формування та планування власної кар'єри; розвиток параметрів ділового спілкування, розвитку професійної компетентності завдяки засвоєнню знань в галузі психології ділового спілкування.	
Передумови для навчання	
Перелік попередньо прослуханих дисциплін: Психологія особистості, Людський розвиток і управління талантами, Управління персоналом, Психологія праці та управління	
Зміст навчальної дисципліни	
Змістовий модуль 1. Теоретико-методичні засади ділового спілкування	
Тема 1. Ділове спілкування як навчальна дисципліна та її завдання.	
Тема 2. Особистісний аспект розуміння спілкування.	
Тема 3. Технологія та етикет ділового спілкування.	
Тема 4. Способи ділового спілкування.	
Тема 5. Вербальні і невербальні способи спілкування.	
Тема 6. Психологічні аспекти професійної комунікації.	
Змістовий модуль 2. Ділова комунікація як складовий елемент успішної кар'єри	
Тема 7. Ділова бесіда як форма спілкування.	
Тема 8. Обман і маніпуляції і діловій комунікації.	
Тема 9. Секрети успішного виступу.	
Тема 10. Імідж ділової людини.	
Тема 11. Психологія ведення переговорів.	
Тема 12. Міжнародний досвід ділового спілкування.	
Матеріально-технічне (програмне) забезпечення дисципліни	
Мультимедійний проектор	



Сторінка курсу на платформі Moodle
(персональна навчальна система)

ПНС у розробці

Система оцінювання результатів навчання

Система оцінювання сформованих компетентностей враховує види занять, які передбачають лекційні, практичні (семінарські) заняття, а також виконання самостійної роботи. Оцінювання сформованих компетентностей у студентів здійснюється за накопичувальною 100-бальною системою. Поточний контроль, що здійснюється протягом семестру під час проведення практичних (семінарських) занять та самостійної роботи, оцінюється сумою набраних балів. Максимально можлива кількість балів за поточний та підсумковий контроль упродовж семестру – 100 та мінімально можлива кількість балів – 60.

Поточний контроль включає наступні контрольні заходи: завдання за темами; ділові ігри; поточні контрольні роботи; есе; творчі завдання.

Більш детальна інформація щодо оцінювання та накопичування балів з навчальної дисципліни наведена у робочому плані (технологічній карті) з навчальної дисципліни.

Політики навчальної дисципліни

Викладання навчальної дисципліни ґрунтується на засадах академічної доброчесності. Порухеннями академічної доброчесності вважаються: академічний плагіат, фабрикація, фальсифікація, списування, обман, хабарництво, необ'єктивне оцінювання. За порушення академічної доброчесності здобувачі освіти притягуються до такої академічної відповідальності: повторне проходження оцінювання відповідного виду навчальної роботи.

Більш детальну інформацію щодо компетентностей, результатів навчання, методів навчання, форм оцінювання, самостійної роботи наведено у Робочій програмі навчальної дисципліни.

Силабус затверджено на засіданні кафедри «30» травня 2022 року. Протокол № 11