



**Вищий навчальний заклад
«НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ»**

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Технології впливу в діловій комунікації

ОП «МАРКЕТИНГ»

Код	Назва	Тип	Рівень вищої освіти	Рік, коли пропонується вивчення	Семестр	Кількість кредитів	Вид підсумкового контролю
ВК-21	Технології впливу в діловій комунікації	Вибіркова навчальна дисципліна	Другий (магістерський)	1	2	4	Диференційований залік

Мова навчання: українська.

Форми здобуття освіти: денна, заочна.

Види навчальних занять: лекція, семінарські заняття, консультація.

Методи навчання: словесний, пояснювально-демонстраційний, метод проблемного викладання, репродуктивний та інші відповідно до навчальних занять.

Оцінювання: поточне, підсумкове.

Загальні компетентності (ЗК):

ЗК1	Здатність приймати обґрунтовані рішення
ЗК2	Здатність генерувати нові ідеї (креативність)
ЗК3	Здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт
ЗК4	Здатність до адаптації та дії в новій ситуації
ЗК5	Навички міжособистісної взаємодії.
ЗК6	Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел

Спеціальні (фахові) компетентності (СК):

СК3	Здатність до проведення самостійних досліджень та інтерпретації їх результатів у сфері маркетингу.
СК4	Здатність застосовувати творчий підхід до роботи за фахом

Програмні результати навчання (ПРН):

Шифр	Зміст
ПРН3	Планувати і здійснювати власні дослідження у сфері маркетингу, аналізувати його результати і обґрунтовувати ухвалення ефективних маркетингових рішень в умовах невизначеності.
ПРН4	Вміти розробляти стратегію і тактику маркетингової діяльності з урахуванням крос-функціонального характеру її реалізації.
ПРН5	Презентувати та обговорювати результати наукових і прикладних досліджень, маркетингових проектів державною та іноземною мовами.

ПРН8	Використовувати методи міжособистісної комунікації в ході вирішення колективних задач, ведення переговорів, наукових дискусій у сфері маркетингу.
ПРН10	Обґрунтовувати маркетингові рішення на рівні ринкового суб'єкта із застосуванням сучасних управлінських принципів, підходів, методів, прийомів.

Засоби діагностики успішності навчання: теоретичні питання, практичні завдання, питання для опитування під час практичних завдань, індивідуальні питання, питання для поточного контролю, тести, задачі, питання для підсумкового контролю.

Зміст курсу: Поняття, види і процес комунікацій. Структура ділового спілкування. Виступ перед аудиторією. Технології маніпулятивного впливу та протидія провокаціям у професійному і діловому спілкуванні. Сучасні форми ділових комунікацій. Управління комунікаціями. Побудова ефективних міжособистісних комунікацій. Створення інформації в діловому спілкуванні. Моделювання комунікативних процесів.

Методи навчання на лекціях: вербальний метод (лекція, дискусія тощо); методи візуалізації (презентація, метод ілюстрації (графічний, табличний, тощо), метод демонстрацій та інші); робота з навчально-методичною літературою (конспектування, тезування, анотування тощо); інші методи у сполученні з новітніми інформаційними технологіями та комп'ютерними засобами навчання (дистанційні, мультимедійні, веб-орієнтовані тощо);

Методи навчання на семінарських заняттях: вербальний метод (дискусія, співбесіда тощо); метод візуалізації (презентація, метод ілюстрації (графічний, табличний, тощо), метод демонстрацій та інші); робота з навчально-методичною літературою (рецензування, підготовка реферату, есе, доповіді тощо); інші методи у сполученні з новітніми інформаційними технологіями та комп'ютерними засобами навчання (дистанційні, мультимедійні, веб-орієнтовані тощо); кейс-метод (вирішення ситуацій, розв'язання завдань тощо); практичний, пошуковий метод.

Методи оцінювання: для поточного контролю у вигляді усного та письмового опитування, фронтального опитування, тестування, вирішення ситуаційних завдань, розв'язування задач, написання есе (рефератів), виконання індивідуальних та групових проектів, творчих завдань, тощо; для підсумкового контролю проведення підсумкового контролю (усна та/або письмова відповідь, тестування, вирішення ситуаційних завдань, розв'язування задач, тощо.).

Засоби діагностики результатів навчання. Поточний контроль може передбачати застосування широкого спектру форм та методів оцінювання знань, що проводиться за кожною темою. Підсумковий контроль передбачає проведення диференційованого заліку.

Порядок оцінювання результатів навчання:

Оцінювання здійснюється за 100 бальною шкалою.

Поточний контроль та самостійна робота = 60 балів.

Підсумковий контроль = 40 балів.

Рекомендована література:

1. Бейтс Б. *Маленька книжка коучингових моделей. 76 способів допомогти менеджерам максимально ефективно використовувати людський ресурс.* Харків: Видавництво «Ранок», 2019. 272 с.

2. Кемп Дж. *Спершу скажи «Ні». Інструменти професійного переговорника.* Київ: Наш формат, 2019. 256 с.

3. Кеннеді Г. *Домовлятися завжди. Як досягати максимуму в будь-яких переговорах.* Харків: Книжковий Клуб, 2016. 336 с.

4. Куньч З., Городиловська Г., Шмілик І. *Риторика: навч. посібник.* – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2016. 496 с.

5. *Офіційний сайт Міністерства освіти і науки України: веб-сайт. URL: <http://www.mon.gov.ua>.*

6. <http://www.pidruchniki.ws/pedagogika>

7. <http://www.pedagogika.ucoz.ua>

8. <http://www.pedpresa.com.ua>

Викладач: Книш Інна Василівна, доктор філософських наук, професор кафедри соціально-гуманітарних дисциплін та іноземних мов.

Гарант освітньої програми:

Єрмошенко Микола Миколайович,
доктор економічних наук, професор.

