



Вищий навчальний заклад «НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ»

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Технології впливу в діловій комунікації

ОП «ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ»

Код	Назва	Тип	Рівень вищої освіти	Рік, коли пропонується вивчення	Семестр	Кількість кредитів	Вид підсумкового контролю
ВК-18	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)

ЗК4.	Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.
ЗК5.	Здатність приймати обґрунтовані рішення.
ЗК6.	Навички міжособистісної взаємодії.
ЗК7.	Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети.
ЗК9.	Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів).

Спеціальні (фахові) компетентності (СК)

СК5.	Здатність оцінювати межі власної фахової компетентності та підвищувати професійну кваліфікацію.
СК6.	Здатність застосовувати міждисциплінарні підходи при розв'язанні складних задач і проблем у сфері фінансів, банківської справи та страхування.
СК7.	Здатність до пошуку, використання та інтерпретації інформації, необхідної для вирішення професійних і наукових завдань в сфері фінансів, банківської справи та страхування.

Програмні результати навчання (ПРН)

ПРН3.	Здійснювати адаптацію та модифікацію існуючих наукових підходів і методів до конкретних ситуацій професійної діяльності.
ПРН6.	Доступно і аргументовано представляти результати досліджень усно і письмово, брати участь у фахових дискусіях.
ПРН7.	Вирішувати етичні дилеми з опорою на норми закону, етичні принципи та загальнолюдські цінності.

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. Спотворення 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 проєктів, 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:

Основні:

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.

Допоміжні (Інформаційні ресурси мережі Інтернет):

1. Офіційний сайт Міністерства освіти і науки України: веб-сайт. URL: <http://www.mon.gov.ua>.
2. <http://www.pidruchniki.ws/pedagogika>
3. <http://www.pedagogika.ucoz.ua>
4. <http://www.pedpresa.com.ua>

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

Гарант освітньої програми:

Штулер Ірина Юріївна,

доктор економічних наук, професор.