

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ (анотація)

Психологія ділових відносин

	Вільного вибору - кафедральний
Спеціальності:	ОПП «Фінанси, банківська справа та страхування»
Мова викладання:	Українська
Кількість студентів, які можуть одночасно навчатися (мінімальна - максимальна):	
Семестр, в якому викладається:	2 семестр
Кількість кредитів ЄКТС: академічних годин (вказати окремо лекції, лабораторні заняття, практичні заняття, самостійна робота тощо)	3 кредити 90 год. 18 год. - лекції 18 год. - практичні заняття 54 год. - самостійна робота
Форма підсумкового контролю та наявність індивідуальних завдань:	Диференційований залік
Кафедра, що забезпечує викладання:	Суспільних наук
Викладач, що планується для викладання (окремо по видах навантаження):	Лектор та практичні заняття – Кравченко Вікторія Юріївна, к.психол.н., доц.
Попередні вимоги для вивчення дисципліни (якщо доречно):	Загальні знання про соціальну природу людини
Перелік компетентностей, яких набуває студент після опанування даної дисципліни:	<i>Загальні компетентності</i> ЗК09. Здатність бути критичним і самокритичним. ЗК10. Здатність працювати у команді. ЗК11. Здатність спілкуватися з представниками інших професій груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності). ЗК13. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.
	<i>Фахові компетентності</i> ФК09. Здатність здійснювати ефективні комунікації ФК10. Здатність визначати, обґрунтовувати та брати відповідальність за професійні рішення.
	<i>Сфера реалізації компетентностей в майбутній професії</i> - знати теоретико-методологічні основи ділових відносин, етику ділових відносин, основи ділового етикету та принципів ведення переговорів; - вміти формувати власний діловий імідж, вести переговори, ділові розмови по телефону та віч-на-віч, конструктивно вирішувати конфліктні ситуації, здійснювати підготовку до ділових зустрічей чи переговорів.

Сфера реалізації компетентностей в майбутній професії та програмні результати:	<i>Програмні результати навчання</i> ПР12. Використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефаківців у фінансовій сфері діяльності. ПР18. Демонструвати базові навички креативного та критичного мислення у дослідженнях та професійному спілкуванні. ПР22. Знати свої права і обов'язки як члена суспільства, розуміти цінності вільного демократичного суспільства, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.
Особливості навчання на курсі:	Передбачає вивчення теоретичних знань та вироблення практичних вмінь шляхом практичних занять, тренінгів та інтерактивних методів навчання. Кредитно-модульна система оцінювання (100-бальна накопичувальна).
Матеріально-технічне забезпечення:	Дисципліна не потребує спеціальної матеріально-технічної бази
Стислий опис дисципліни:	Предмет вивчення навчальної дисципліни: закономірності психологічних стосунків та поведінки людей в процесі ділового спілкування. Метою вивчення дисципліни є: формування у студентів системи наукових уявлень щодо психології ділового спілкування, компетентність в спілкуванні, параметри ділового спілкування, розвиток професійної компетентності завдяки засвоєнню знань в галузі психології ділового спілкування.