

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ (анотація)

Етика ділових відносин і конфліктологія

	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 набуде 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> - оволодіння основними термінами та поняттями психології ділового спілкування на рівні відтворення, тлумачення та використання їх у повсякденному житті; - отримання знань про етично-моральні норми спілкування та особливості ділового етикету; - формування знань про умови і шляхи розкриття та реалізації потенційних можливостей особистості на основі

Сфера реалізації компетентностей в майбутній професії та програмні результати:	самопізнання та самовдосконалення в процесі життя, навчання, діяльності та спілкування; - оволодіння знаннями про психологічні закономірності формування вмінь і навичок щодо підвищення ефективності спілкування у власній професійній діяльності, а також вирішення конфліктних ситуацій й шляхи їх подолання; - опанування практичних навичок розв'язання конфліктів у сфері фінансів та їх профілактики. <i>Програмні результати навчання</i> ПРН12. Використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефахівців у фінансовій сфері діяльності. ПРН18. Демонструвати базові навички креативного та критичного мислення у дослідженнях та професійному спілкуванні. ПРН22. 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:	Навчальна дисципліна «Етика ділових відносин та конфліктологія» спрямована на формування у майбутніх фахівців компетенцій з ділового спілкування (його моральні та психологічні аспекти, моделі та механізми спілкування), а також з основ конфліктології (види конфліктів, структура та функції конфлікту, технологія розв'язання, управління та профілактики конфліктів в професійній діяльності та в житті).

Етика та психологія ділового спілкування

	вільного вибору - загальноуніверситетський
Спеціальності:	ОПП «Фінанси, банківська справа та страхування» ОПП «Фінанси, митна справа та фіскальне адміністрування»
Мова викладання:	Українська
Кількість студентів, які можуть одночасно навчатися (мінімальна - максимальна):	
Семестр, в якому викладається:	3 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 набує студент після опанування даної дисципліни:	<i>Загальні компетентності</i> ЗК01. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК02. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК03. Здатність планувати та управляти часом. ЗК07. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями. ЗК09. Здатність бути критичним і самокритичним. ЗК10. Здатність працювати у команді.
	<i>Фахові компетентності</i> ФК09. Здатність здійснювати ефективні комунікації
	<i>Сфера реалізації компетентностей в майбутній професії</i> - оволодіння основними термінами та поняттями психології ділового спілкування на рівні відтворення, тлумачення та використання їх у повсякденному житті; - отримання знань про етично-моральні норми спілкування та особливості ділового етикету;

Сфера реалізації компетентностей в майбутній професії та програмні результати:	- формування знань про умови і шляхи розкриття та реалізації потенційних можливостей особистості на основі самопізнання та самовдосконалення в процесі життя, навчання, діяльності та спілкування; - оволодіння знаннями про психологічні закономірності формування вмінь і навичок щодо підвищення ефективності спілкування у власній професійній діяльності. <i>Програмні результати навчання</i> ПР14. Вміти абстрактно мислити, застосовувати аналіз та синтез для виявлення ключових характеристик фінансових систем, а також особливостей поведінки їх суб'єктів. ПР16. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати. ПР17. Визначати та планувати можливості особистого професійного розвитку. ПР18. Демонструвати базові навички креативного та критичного мислення у дослідженнях та професійному спілкуванні. ПР19. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань.
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:	Навчальна дисципліна «Етика та психологія ділового спілкування» вивчає основні принципи теорії спілкування, етичні та соціально-психологічні механізми взаємодії людей в процесі ділових комунікацій. У всіх темах наголошується на важливості для ділового спілкування таких моральних ознак особистості, як порядність, відповідальність, сумлінність, доброзичливість і повага до ділових партнерів. Вивчення дисципліни передбачає ознайомлення з досягненнями зарубіжних і вітчизняних науковців у галузі ділових комунікацій і механізмів налагодження ефективних контактів.

Психологія ділових відносин

	вільного вибору - загальноуніверситетський
Спеціальності:	ОПП «Фінанси, банківська справа та страхування» ОПП «Фінанси, митна справа та фіскальне адміністрування»
Мова викладання:	Українська
Кількість студентів, які можуть одночасно навчатися (мінімальна - максимальна):	
Семестр, в якому викладається:	3 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 набуде студент після опанування даної дисципліни:	<i>Загальні компетентності</i> ЗК01. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК02. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК03. Здатність планувати та управляти часом. ЗК07. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями. ЗК09. Здатність бути критичним і самокритичним. ЗК10. Здатність працювати у команді.
	<i>Фахові компетентності</i> ФК09. Здатність здійснювати ефективні комунікації
	<i>Сфера реалізації компетентностей в майбутній професії</i> - оволодіння основними термінами та поняттями психології ділового спілкування та формування ділових відносин на рівні відтворення, тлумачення та використання їх у повсякденному житті; - отримання знань про етично-моральні норми спілкування та особливості ділового етикету;

Сфера реалізації компетентностей в майбутній професії та програмні результати:	- формування знань про умови і шляхи розкриття та реалізації потенційних можливостей особистості на основі самопізнання та самовдосконалення в процесі життя, навчання, діяльності та спілкування; - оволодіння знаннями про психологічні закономірності формування вмінь і навичок щодо розбудови ділових відносин, їх закріплення та розвитку. <i>Програмні результати навчання</i> ПР14. Вміти абстрактно мислити, застосовувати аналіз та синтез для виявлення ключових характеристик фінансових систем, а також особливостей поведінки їх суб'єктів. ПР16. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати. ПР17. Визначати та планувати можливості особистого професійного розвитку. ПР18. Демонструвати базові навички креативного та критичного мислення у дослідженнях та професійному спілкуванні. ПР19. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань.
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:	Навчальна дисципліна «Психологія ділових відносин» вивчає основні принципи теорії спілкування та формування ділових відносин, етичні та соціально-психологічні механізми взаємодії людей в команді. У всіх темах наголошується на важливості для ділового спілкування таких моральних ознак особистості та довготривалості ділових відносин. Вивчення дисципліни передбачає ознайомлення з досягненнями зарубіжних і вітчизняних науковців у галузі ділових комунікацій і механізмів налагодження ефективних контактів.