

ТРЕНІНГ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ

курс за вибором

перший (бакалаврський) рівень вищої освіти



ВИКЛАДАЧ

БОНДАРЕНКО
ОЛЕКСАНДР ФЕДОРОВИЧ

доктор психол. наук, професор кафедри психології і туризму, психолог-консультант

oleksandr.bondarenko@knu.edu.ua

ЗАГАЛЬНА ТРИВАЛІСТЬ КУРСУ:

3 кредити ЄКТС/90 годин

аудиторні – 30 годин

самостійна робота – 60 годин

МОВА ВИКЛАДАННЯ

українська

ПОПЕРЕДНІ УМОВИ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ:

курс пропонується студентам,
що навчаються за ОП Практична психологія

ФОРМА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ:

залік

ПРО КУРС

Курс призначений для ознайомлення студентів-психологів зі специфікою роботи у сучасному контексті ділових стосунків. Зокрема у фірмах/корпораціях, де вимагається максимальна ефективність діяльності персоналу в умовах, коли предметом діяльності виступають саме люди (клієнти, пацієнти, замовники тощо). Тут є певні психологічні нюанси.

В рамках курсу студенти

ознайомлюються з принципами ведення ділових переговорів, побудови стосунків між фахівцем-психологом та організацією, яка наймає його на роботу; можливими адаптаційними труднощами та особистісними якостями, які варто розвивати в собі, аби забезпечити коректну й ефективну ділову комунікацію.

ЗМІСТ КУРСУ

Теоретична частина курсу передбачає обговорення питань:

- формування загальних уявлень про сутність ділових переговорів та специфіку й місце психолога в різних ситуаціях ділового спілкування;
- орієнтування в етичних та власне психологічних особливостях спілкування, зокрема з представниками різних культур.

Практична частина курсу передбачає:

- аналіз конкретних випадків (case analysis) у діловому спілкуванні;
- розвиток рефлексії щодо зв'язків особистісного й офіційного компонентів у реальних ситуаціях спілкування з людьми вищого, рівного та нижчого статусу;
- розв'язання практичних задач, пов'язаних зі специфікою ведення ділових переговорів.