

**Силабус навчальної дисципліни
«Психологія бізнесу»**

Галузь знань: 07 Управління та адміністрування

Спеціальність: 073 Менеджмент

Освітня програма: Менеджмент

Рівень вищої освіти: перший (бакалаврський)

Курс: 2

Семестр: 3

Факультет	Навчально-науковий інститут економіки та бізнес-освіти
Кафедра	Маркетингу, менеджменту та управління бізнесом
Викладач(-і)	ПІБ: Малярчук Наталія Миколаївна Посада: ст. викладач кафедри маркетингу, менеджменту та управління бізнесом E-mail: maliarchuk.n@udpu.edu.ua
Лінк на освітній контент дисципліни	https://moodle.dls.udpu.edu.ua/enrol/index.php?id=
Статус дисципліни	Навчальна дисципліна вибіркового компоненту
Загальний обсяг дисципліни: кредити ЄКТС / години	Денна форма: 4/120
	Заочна форма: 4/120
Обсяг дисципліни (години) та види занять	Денна форма: лекції (30год.), практичні (30год.), самостійна робота (60год.)
	Заочна форма: лекції (8год.), практичні (8год.), самостійна робота (104год.)
Політика дисципліни	<p>Академічна доброчесність. Очікується, що здобувачі вищої освіти будуть дотримуватися принципів академічної доброчесності, усвідомлюючи наслідки її порушення, що визначається Кодексом академічної доброчесності Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини.</p> <p>Відвідування занять. Відвідування занять є важливою складовою освітнього процесу. Очікується, що здобувачі вищої освіти відвідають всі лекції і семінарські (практичні) заняття курсу. Пропуски семінарських (практичних) занять відпрацьовуються в обов'язковому порядку. Здобувач вищої освіти зобов'язаний відпрацювати пропущене заняття упродовж двох тижнів з дня пропуску його.</p> <p>Креативна ініціатива здобувача вищої освіти. Здобувачі вищої освіти мають можливість за власною ініціативою підготувати доповіді до визначених робочою програмою тем семінарських (практичних) занять на основі пошуку та огляду наукових публікацій за заданою проблематикою дисципліни, поглибленому опрацюванні окремих лекційних тем або питань; при виконанні ІНДЗ самостійно вибирають його тему та творчо підходять до його вирішення.</p>
Що будемо вивчати?	Основні принципи психології бізнесу, розуміти закономірності процесу продажу, розбиратися в основних формах торговельного поведіння; подання про індивідуальний стиль професійного поведіння й професійної деформації; провідні мотиви купівельного поведіння, оцінювати основні прояви цих мотивів, розуміти складність і поведіння клієнтів; причини виникнення складних, спірних, конфліктних ситуацій і принципи й закономірності вирішення цих ситуацій.
Чому це треба вивчати?	Формування у здобувачів знань загального розуміння психологічних закономірностей, що відбуваються в процесі взаємодії продавця (комерсанта, турагента й інших) і покупця (клієнта), а також озброїти їх базовими навичками роботи із клієнтом.

Яких результатів можна досягнути?	Демонструвати навички виявлення проблем та обґрунтування управлінських рішень. Описувати зміст функціональних сфер діяльності організації. Застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності організації. Демонструвати навички взаємодії, лідерства, командної роботи. Мати навички обґрунтування дієвих інструментів мотивування персоналу організації. Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації.
Як можна використати набуті знання та уміння?	Здатність до абстрактного мислення, аналізу, синтезу. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. Здатність діяти соціально відповідально і свідомо. Здатність обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту.
Зміст дисципліни	Психологічні особливості праці продавця. Психологічні особливості основних торговельних професій. Психологічні фактори формування попиту на товари. Психологія покупців. Психологічні фактори процесу продаж. Психологічний вплив реклами. Техніка бесіди продавця з покупцем. Психологічні основи керівництва торговим підприємством.
Обов'язкові завдання	Планується виконання здобувачами вищої освіти обов'язкових та додаткових декількох видів завдань: підготовка доповідей за заданою проблематикою дисципліни, поглибленого опрацювання окремих лекційних тем або питань; підготовка до поточного контролю знань, що полягає в опрацюванні контрольних запитань, питань для самодіагностики, самостійному опрацюванні теоретичного матеріалу за зазначеною тематикою; систематизація вивченого матеріалу для підготовки до заліку.
Міждисциплінарні зв'язки	Економічна етика та діловий етикет, Самоменеджмент, Тайм-менеджмент, Економічна психологія
Інформаційне забезпечення (з репозитарію, фонду бібліотеки УДПУ та ін.)	1. Брич В. Я., Корман М. М. Психологія управління: навчальний посібник. Київ : Кондор, 2013. 377 с. 2. Власова О. І., Никоненко Ю. В. Соціальна психологія організацій та управління : підручник : затв. МОН України. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 397 с. 3. Кулініч І. О. Психологія управління : навчальний посібник : рек. МОН України. Київ : Знання, 2008. 292 с. 4. Мельник Л. П. Психологія управління : курс лекцій. Київ : МАУП, 2002. 200 с. 5. Орбан-Лембрик Л. Е. Психологія управління : посібник. Київ : Академвидав, 2003. 567 с. 6. Осовська Г. В. Комунікації в менеджменті : навчальний посібник. Київ : Кондор, 2017. 215 с.
Поточний контроль	Виконання завдань семінарських (практичних) занять, тестування. Загальна система оцінювання за навчальною дисципліною визначається розділом 7 Положення про порядок організації освітнього процесу в Уманському державному педагогічному університеті імені Павла Тичини.
Підсумковий контроль	Залік. Порядок та організація контролю знань здобувачів вищої освіти, зокрема умови допуску до підсумкового контролю визначаються розділом 7 Положення про порядок організації освітнього процесу Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини.

Розробник



Малярчук Н. М.