

**Силабус навчальної дисципліни
«Конфліктологія»**

Галузь знань: 07 Управління та адміністрування

Спеціальність: 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

Освітня програма: Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

Рівень вищої освіти: перший (бакалаврський)

Курс: 3

Семестр: 5

Факультет	Навчально-науковий інститут економіки та бізнес-освіти
Кафедра	Кафедра маркетингу, менеджменту та управління бізнесом
Викладач(-і)	ПІБ: Корнієнко Тетяна Олександрівна Посада: доцент кафедри фінансів, обліку та економічної безпеки E-mail: korniyenko.t@udpu.edu.ua
Лінк на освітній контентдисципліни	https://moodle.dls.udpu.edu.ua/course/index.php?categoryid=161
Статус дисципліни	Навчальна дисципліна вибіркового компонента
Загальний обсяг дисципліни: кредити ЄКТС / години	4/120
Обсяг дисципліни (години) та види занять	Денна форма: лекції (30год.), семінарські (30год.), самостійна робота(60год.)
	Заочна форма: лекції (8 год.), семінарські (8 год.), самостійна робота (104год.)
Політика дисципліни	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. Відвідування занять. Відвідування занять є важливою складовою освітнього процесу. Очікується, що здобувачі освіти відвідають всі лекції і семінарські (практичні) заняття курсу. Пропуски семінарських (практичних) занять відпрацьовуються в обов'язковому порядку. Здобувач освіти зобов'язаний відпрацювати пропущене заняття упродовж двох тижнів з дня пропуску його. Креативна ініціатива здобувача вищої освіти. Здобувачі освіти мають можливість за власною ініціативою підготувати доповіді до визначених робочою програмою тем семінарських (практичних) занять на основі пошуку 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.
Що будемо вивчати?	Курс призначено для оволодіння основними концепціями і методами вирішення, передбачення конфліктних ситуацій в підприємницькій діяльності.
Чому це треба вивчати?	Дисципліна включає вивчення джерел конфлікту, а також культурні та структурні традиції, які сприяють цим причинам. Курс вивчає, як розрізнити виражені вимоги та реальні потреби, і як бачити можливості спільних інтересів.
Яких результатів можна досягнути?	Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним. Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною та іноземною мовою, а також належного використання професійної термінології. Демонструвати відповідальність у ставленні до моральних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства у професійній діяльності

Як можна використати набуті знання та уміння?	Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур. Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.
Зміст дисципліни	Теоретичні основи конфліктології Загальна теорія конфлікту Управління конфліктами в організації Стратегія і тактика поведінки в конфлікті Технічне обладнання та/або програмне забезпечення Оптимальне управлінське рішення як умова попередження і розв'язання конфліктів Поведінка особистості в конфлікті Переговори як спосіб розв'язання конфліктів
Обов'язкові завдання	Планується виконання здобувачами вищої освіти обов'язкових та додаткових декількох видів завдань: підготовці доповідей за заданою проблематикою дисципліни; підготовка до поточного контролю знань, що полягає в опрацюванні контрольних запитань, питань для самодіагностики, самостійному опрацюванні теоретичного матеріалу за зазначеною тематикою, письмових індивідуальних навчально-дослідних завдань (за вибором студента).
Міждисциплінарні зв'язки	Психологія торгівлі
Інформаційне забезпечення (з репозитарію, фонду бібліотеки УДПУ та ін.)	1. Берлач А. І., Кондрюкова В. В. Конфліктологія : Навчальний посібник. Київ : Ун-т «Україна», 2017. 203 с. 2. Ващенко К. Антиконтфліктні технології: теоретичні засади та українська дійсність . Стратегія України. державотворення. Філософ.-політолог. та екон. аналіз (Філософія. Економіка. Політика. Освіта.). Полтава : АСМІ, 2018. С. 78-87. 3. Кіржнер Л. О., Мартиненко М. В., Мангольд О. В. Конфліктологія: навч. посіб. Харків : ХНЕУ, 2017. 142 с 4. Яремчук С. С. Сучасні теорії в конфліктології: Навч. посіб. Чернівці : Рута, 2018. 72 с.
Поточний контроль	Виконання завдань семінарських (практичних) занять, тестування, ІНДЗ. Загальна система оцінювання за навчальною дисципліною визначається розділом 7 Положення про порядок організації освітнього процесу в Уманському державному педагогічному університеті імені Павла Тичини – <i>види та критерії оцінювання відображені в робочій програмі з дисципліни.</i>
Підсумковий контроль	Залік. Порядок та організація контроль 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



(Корнієнко Тетяна Олександрівна)