



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЦЕНТРАЛЬНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра економічної теорії, маркетингу та економічної
кібернетики



СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

| | |
|--|---|
| Назва курсу | Основи психології комерційної діяльності |
| Викладач  | Світлана БОЙКО, викладач кафедри економічної теорії, маркетингу та економічної кібернетики |
| Контактний тел. | +38(050) 5137832 |
| E-mail: | boikosv@kntu.kr.ua |
| Обсяг та ознаки дисципліни | Вибіркова дисципліна. Форма контролю: залік. Загальна кількість кредитів – 4, годин – 120. Формат: очний (offline / face to face) / дистанційний (online). Мова викладання: українська Рік викладання – 2023-2024. |
| Консультації | Консультації проводяться відповідно до графіку, розміщеному в інформаційному ресурсі moodle.kntu.kr.ua; у режимі відеоконференцій Zoom, через електронну пошту, Viber, Messenger, Telegram за домовленістю. |
| Пререквізити | особливі вимоги відсутні, але, враховуючи послідовність накопичення знань та інформації, дисципліна краще засвоюється після опанування наступних дисциплін: «Університетська та фахова освіта» |

1. Мета і завдання дисципліни

Метою навчальної дисципліни «Основи психології комерційної діяльності» формування у здобувачів системи загальних теоретичних знань та

практичних навичок з питань формування системи знань щодо базових категорій психології, методологічних аспектів організації комерційної діяльності з урахуванням впливу спілкування та міжособистісних відносин, психологічних проблем прийняття рішень, психологічних аспектів поведінки споживачів.

Завдання вивчення дисципліни:

- формування компетентностей, важливих для особистісного розвитку майбутніх фахівців та забезпечення їхньої конкурентоспроможності на сучасному ринку праці;
- надання базових знань щодо основних понять психології, загальних закономірностей психічних процесів а також методів та методика отримання знань про психічні процеси, властивості та стани людини за для тривалого та успішного здійснення комерційної діяльності та характеристик;
- набуття навичок ефективної взаємодії з усіма учасниками робочого процесу.

2. Результати навчання

У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач вищої освіти повинен:

знати:

- історію та сучасний стан світової психології, а також специфіку розвитку і сучасний стан психології; імена відомих психологів і їх внесок у світову науку у вигляді теорій, моделей, законів, методів, феноменів і т. ін.;
- предмет, об'єкти, цілі та завдання психології як науки про мислення, поведінку і діяльність людей; структуру психіки як предмета психології;
- загальні закономірності психічних процесів, характеристики психічних станів і психічних властивостей людини в системі економічних відносин; психологічні проблеми прийняття рішень, у тому числі економічних, в умовах інформаційної невизначеності;
- методи та методики, на основі яких психологія отримує знання про психічні процеси, властивості і стани людини, про процеси прийняття рішень, про вплив спілкування та міжособистісних відносин на психіку людей;

вміти:

- відрізняти доведені наукові факти, закони та закономірності від неперевіраних гіпотез і псевдонаукових помилок;
- формулювати свої професійні проблеми і завдання мовою, зрозумілою психологам;
- психологічно пояснювати ті чи інші явища, що виникають у власній професійній діяльності, використовуючи терміни, поняття та категорії психології;
- розбиратися в психологічних проблемах, що виникають у сфері соціально-економічних процесів, і вирішувати їх методами практичної психології;

- вибудувати психологічно ефективні взаємини з колегами по роботі;
- передбачати і запобігати конфліктні ситуації міжособистісного спілкування;
- знаходити серед членів колективу найбільш талановитих і здібних фахівців і допомагати їм у розкритті їх потенціалу в сфері бізнесу, економіки, фінансів та інших областях професійної діяльності;
- оволодіти практичними прийомами саморегуляції психіки з метою зниження ступеня схильності негативним стресовим і емоційним станам;
- користуватись прийомами швидкого запам'ятовування (мнемотехніки) інформації, необхідної для прийняття ефективних рішень у сфері економіки, комерційної діяльності, маркетингу та суміжних областях; формування просування та реклами товарів і послуг у сфері своєї професійної діяльності; управління та ефективної організації колективної професійної діяльності;

набути соціальних навичок (soft-skills):

- здійснювати професійну комунікацію;
- ефективно пояснювати і презентувати матеріал;
- працювати в команді діяльності та виділяти авторський внесок;
- взаємодіяти в економічному та юридичному середовищі.

3. Політика курсу та академічна доброчесність

Очікується, що здобувачі вищої освіти будуть дотримуватися принципів академічної доброчесності, усвідомлювати наслідки її порушення.

Під час організації освітнього процесу в Центральнотехнічному національному університеті здобувачі вищої освіти, викладачі та адміністрація діють відповідно до: «Положення про організацію освітнього процесу ЦНТУ» <https://cutt.ly/uVQa5xe>; «Положення про організацію вивчення вибіркового навчальних дисциплін та формування індивідуального навчального плану ЗВО» <http://www.kntu.kr.ua/doc/doc/vibir.pdf>; «Положення про дотримання академічної доброчесності НПП та здобувачами вищої освіти ЦНТУ» <https://cutt.ly/0VWs29D>; «Кодексу академічної доброчесності ЦНТУ» <https://cutt.ly/IVWfAfs>.

4. Програма навчальної дисципліни «Місцеві фінанси»

Тема 1. Вступ до психології комерційної діяльності.

Тема 2. Основні напрямки сучасної психології.

Тема 3. Методи психології.

Тема 4. Нейробіологічні основи психіки та психічних процесів.

Тема 5. Психічні процеси.

Тема 6. Психічний стан.

Тема 7. Психічні властивості.

Тема 8. Акцентуації та психічні розлади.

Тема 9. Спілкування.

- Тема 10. Методи соціально-психологічного дослідження.
Тема 11. Об'єкти соціально-психологічного дослідження.
Тема 12. Соціально-психологічні явища.
Тема 13. Психологія комерційної діяльності.

5. Система оцінювання та вимоги

Види контролю: поточний, підсумковий.

Методи контролю: спостереження за навчальною діяльністю здобувачів, усне опитування, письмовий контроль.

Рейтинг здобувачів вищої освіти із засвоєння дисципліни «Євроінтеграція та розвиток фінансів» визначається за 100 бальною шкалою, у тому числі:

- перший рубіжний контроль – 50 балів;
- другий рубіжний контроль – 50 балів.

Семестровий залік полягає в оцінці рівня засвоєння здобувачем вищої освіти навчального матеріалу на лекційних, практичних заняттях і виконання індивідуальних завдань за стобальною шкалою та переводиться в оцінку за національною дворівневою шкалою («зараховано», «не зараховано») та шкалою ЄКТС результатів навчання.

6. Рекомендовані джерела інформації

Основні:

1. Економічна психологія. навч. посіб. / За заг. ред. Бутка М. П. Київ : «Центр учбової літератури», 2017. 232 с.
2. Пачковський, Ю. Ф. Психологія підприємництва : навч. посіб. Київ : Каравела, 2017. 416 с.
3. Соціальна психологія : навч. посіб. для здобувачів ступеня бакалавра / Н. Ю. Воляннюк, Г. В. Ложкін, О. В. Винославська, І. О. Блохіна, М. О. Кононець, О. В. Москаленко, О. І. Боковець, Б. В. Андрійцев ; КПІ ім. Ігоря Сікорського. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. 254 с.
4. Постоян Т. Г. Психологія управління : навч. посібн. Одеса : Університет Ушинського, 2020. 195 с.
5. Москалець В. П. Загальна психологія: підручник. Київ. Ліра-К., 2020. 564 с.
6. Психологія сучасного бізнесу : навч. посіб. Київ : Видавництво Ліра-К, 2019. 168 с. <https://lira-k.com.ua/preview/12632.pdf>

Розглянуто і схвалено на засіданні кафедри економічної теорії, маркетингу та економічної кібернетики. Протокол № 1 від 29.08.2023 року.