



Силабус дисципліни «Бізнес-комунікації»

Викладач: Дранус Любов Сергіївна

кандидат економічних наук,
доцент (б.в.з.) кафедри менеджменту
факультету економічних наук ЧНУ ім. Петра Могили

Очікувані результати навчання

В результаті вивчення дисципліни студент

має знати:

- типи комунікативної особистості, типи конфліктів у процесі ділової комунікації, мовленнєвий етикет;
- теорії комунікації, основні види та підходи до комунікації;
- основні етапи розвитку міжкультурної комунікації, міжкультурні особливості ведення бізнесу, причини міжкультурних конфліктів;
- основні принципи, правила та особливості ділового листування, структуру ділових листів, звернень, звітів, резюме, доповідей, презентацій.

має вміти:

- знайти індивідуальний стиль спілкування, застосовувати різноманітні засоби переконання, оцінити конфліктну ситуацію та обрати шляхи її подолання;
- встановлювати референтні зв'язки між висловлюванням та наміром мовця, встановлювати типи мовленнєвих актів;
- скласти основні документи, необхідні для бізнес комунікації з дотриманням правил ділового спілкування;
- вміти запобігати непорозуміння, яке може виникнути через специфіку вербальної/невербальної комунікації, критично застосовувати базові принципи комунікації

Мета: надати студентам уявлення про розвиток комунікаційних навичок, стилі та засоби управління комунікацією, проведення ділових переговорів, організацію, мотивацію персоналу та вдосконалення особистих навичок спілкування.

Оригінальність навчальної дисципліни:

Авторський курс

Зміст дисципліни

- Тема 1. Теоретичні основи комунікації
- Тема 2. Комунікація та її значення у бізнесі
- Тема 3. Комунікативна компетентність
- Тема 4. Комунікативний тренінг та його місце у процесі управління
- Тема 5. Ділові переговори та їх завдання в управлінні
- Тема 6. Стратегія проведення переговорів
- Тема 7. Правила і норми проведення ділових зустрічей
- Тема 8. Підготовка та планування ділової зустрічі
- Тема 9. Ділова атрибутика й одяг
- Тема 10. Техніка ділового спілкування
- Тема 11. Розвиток письмової комунікації та правила складання ділових листів
- Тема 12. Стратегії ефективної комунікації
- Тема 13. Формування команди в організації
- Тема 14. Коучінг та його значення у розвитку комунікації
- Тема 15. Спілкування у конфліктних ситуаціях

Види робіт:

- участь у дискусіях під час обговорення, вирішення ситуаційних завдань, ділові ігри робота в команді – 45 балів
- виконання контрольної роботи – 5 балів
- наукове повідомлення та його презентація – 5 балів
- презентація ведення переговорів – 5 балів

Технічне забезпечення

Проекційне мультимедійне обладнання (проектор, екран, ноутбук/комп'ютер).

Доступ до мережі Internet, точка доступу Wi-Fi.

Політика щодо дедлайнів

Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку.

Політика щодо академічної доброчесності

передбачає самостійне виконання контрольної роботи та підготовку наукового повідомлення, у разі наявності текстових збігів, копіювання, списування або фальсифікації даних робота не зараховується. Списування під час заліку/іспиту (в т.ч. із використанням мобільних пристроїв) заборонено.

Критерії оцінювання лабораторних/практичних/індивідуальних/робіт/ доповідей/проєктів

Під час роботи на семінарах оцінюється активна участь під час обговорення та відповідей на питання, володіння теоретичним матеріалом та вміння його використовувати при вирішенні ситуаційних завдань; під час ділової гри та в командній роботі додатково оцінюється вміння розподілити обов'язки та злагоджена робота колективу, вирішення конфліктних ситуацій, що заважають вирішенню завдань; презентації вирішення певних задач

Контрольна робота проводиться письмово в аудиторії та складається з Звідкритих питань, що базуються на лекційному матеріалі

Наукове повідомлення готується за запропонованою тематикою, орієнтовний обсяг 10-15 аркушів формату А4 друкованого тексту (до 10 слайдів презентації). Кількість опрацьованої літератури - не менше ніж 10-15 джерел (крім підручників). Оцінюється: новизна, обґрунтованість вибору джерел літератури, відповідність змісту обраній темі, цілям і завданням, поставленим у вступі, ступінь розкриття теми та вміння презентувати.

Презентація ведення переговорів проводиться групами студентів на останньому занятті й оцінюється вміння поєднати теоретичні знання з практичною цінністю запропонованих дій.