

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСПІАКИ  
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»

Факультет харчових технологій готельно-ресторанного та туристичного бізнесу  
Кафедра педагогіки та суспільних наук

## СИЛАБУС

навчальної дисципліни

### «Психологія торгівлі та культура спілкування»

на 2020-2021 навчальний рік

Курс та семестр вивчення	1 курс, 2 семестр
Освітня програма/спеціалізація	Митна справа в міжнародній торгівлі
Спеціальність	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Ступінь вищої освіти	Бакалавр

ПІБ НПП, який веде дану дисципліну,  
науковий ступінь і вчене звання,  
посада

**Тодорова Ірина Степанівна**

к.психолог.н., доцент

доцент кафедри педагогіки та суспільних наук

Контактний телефон	+38-097-550-6964
Електронна адреса	todoro@meta.ua
Розклад навчальних занять	<a href="http://schedule.puet.edu.ua/">http://schedule.puet.edu.ua/</a>
Консультації	очна: <a href="http://www.culture.puet.edu.ua/">http://www.culture.puet.edu.ua/</a> он-лайн: електронною поштою, пн-пт з 10.00-17.00
Сторінка дистанційного курсу	<a href="https://el.puet.edu.ua/">https://el.puet.edu.ua/</a>

#### Опис навчальної дисципліни

<b>Мета вивчення навчальної дисципліни</b>	Набуття майбутніми фахівцями теоретичних знань і практичних навичок щодо аналізу механізмів психологічних виявів особистості, соціальної групи в торгівлі та культури спілкування; формування здатності виявляти та вирішувати психологічні та етичні проблеми, які виникають у митній справі в міжнародній торгівлі.
<b>Тривалість</b>	3 кредити ЄКТС/90 годин (лекції 16 год., практичні заняття 20 год., самостійна робота 54 год.)
<b>Форми та методи навчання</b>	Лекції та практичні заняття в аудиторії та виїзні, самостійна робота поза розкладом
<b>Система поточного та підсумкового контролю</b>	Поточний контроль: відвідування занять; виконання та захист практичного завдання; обговорення матеріалу занять; розв'язання навчальних задач та кейсів; доповіді з рефератами та їх обговорення; тестування; поточна модульна робота Підсумковий контроль: залік (ПМК)
<b>Базові знання</b>	Наявність загальних знань з безпеки життєдіяльності, комп'ютерної грамотності, університетської освіти, вступу у спеціальність.
<b>Мова викладання</b>	Українська

#### Перелік компетентностей, які забезпечує дана навчальна дисципліна, програмні результати навчання

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
<ul style="list-style-type: none"><li>ПРО3. Мати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами.</li><li>ПРО6. Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей.</li><li>ПР10. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально на основі етичних, культурних, наукових цінностей і</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>K01 (ЗК01). Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.</li><li>K02 (ЗК02). Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.</li><li>K03 (ЗК03). Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.</li><li>K06 (ЗК06). Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.</li><li>K07 (ЗК07). Здатність працювати в команді.</li></ul>

<b>Програмні результати навчання</b>	<b>Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач</b>
досягнень суспільства.	• К10 (ЗК10). Здатність діяти відповідально та свідомо.

### Тематичний план навчальної дисципліни

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
<b>Модуль 1. Психологія торгівлі</b>		
Тема 1. Предмет, завдання та методи психології торгівлі.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування з теми в дистанційному курсі.	Підготовка доповіді або презентації за темою семінару. Підготуватися до дискусії на тему «У чому виявляється психологічна культура менеджера?»
Тема 2. Когнітивні процеси в торгівлі.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування з теми в дистанційному курсі.	Підготовка доповіді або презентації за темою семінару. Виконання практичного завдання № 1: «Когнітивний аналіз рекламного продукту». Розв'язання задач з теми за вибором.
Тема 3. Емоційно-вольовий аспект в торгівлі.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування з теми в дистанційному курсі.	Підготовка доповіді або презентації за темою семінару. Виконання практичного завдання № 2: «Дослідження емоцій людини в процесі торгівлі».
Тема 4. Індивідуально-психологічні властивості та їх прояви в процесі торгівлі.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування з теми в дистанційному курсі.	Підготовка доповіді або презентації за темою семінару. Виконання практичного завдання № 3: «Складання психологічного портрету споживача». Розв'язання задач з теми за вибором.
Тема 5. Торгівля у вимірах психології діяльності.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування з теми в дистанційному курсі; поточна модульна робота	Підготовка доповіді або презентації за темою семінару. Виконання практичного завдання № 4: «Психологічний аналіз майбутньої професійної діяльності». Розв'язання задач з теми за вибором.
<b>Модуль 2. Культура спілкування</b>		
Тема 6. Культура спілкування в групі.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування з теми в дистанційному курсі.	Підготовка доповіді або презентації за темою семінару. Виконання завдань з теми за вибором.
Тема 7. Культура ділового спілкування.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування з теми в дистанційному курсі.	Підготовка доповіді або презентації за темою семінару. Виконання завдань з теми за вибором.
Тема 8. Комунікативна компетентність в діловому спілкуванні.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування з теми в дистанційному курсі.	Підготовка доповіді або презентації за темою семінару. Виконання практичного завдання № 5: «Надання безоціночного зворотного зв'язку».
Тема 9. Етичні способи розв'язання конфліктів.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування з теми в дистанційному курсі.	Підготовка доповіді або презентації за темою семінару. Виконання практичного завдання № 6: «Аналіз конфліктної ситуації». Виконання завдань з теми за вибором.
Тема 10. Роль культури спілкування у збереженні	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять;	Підготовка доповіді або презентації за темою семінару.

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
психічного здоров'я людини.	виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування з теми в дистанційному курсі; поточна модульна робота.	Виконання завдань з теми за вибором.

### Інформаційні джерела

1. Бузок А.К. Теорія и технологія розв'язання психологічних проблем : навч.-практ. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2017. 190 с.
2. Гриценко Т. Б., Гриценко С. П., Іщенко Т. Д., Мельничук Т. Ф., Чуприк Н. В. Етика ділового спілкування: навчальний посібник/ МОН України. Київ: Центр учбової літератури, 2017. 344 с.
3. Загальна психологія: практикум : навч. посіб. / В.В. Волошина, Л.В. Долинська, С.О. Ставицька та ін. 6-е вид. Київ : Каравела, 2016. 280 с.
4. Зелінська Т. М., Михайлова І. В. Практикум із соціальної психології : навч. посіб. Київ : Каравела, 2016. 272 с.
5. Іпатов Е. Ф., Левківський М. К., Павловський В. В. Психологія управління в бізнесі : навч. посібник / 2-е вид., доп., перер. Харків – Київ : НМЦВО, 2003. 320 с.
6. Концепція розвитку охорони психічного здоров'я в Україні на період до 2030 року. Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2017 р. № 1018-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1018-2017-%D1%80>
7. Костиця Н. М., Свистун В. І., Ягунов В. В. Методика навчання студентів спілкуванню в управлінській діяльності: навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 272 с
8. Майерс Д. Социальная психология : учебник / Дэвид Майерс; пер. с англ. 7-е изд. СПб. : Питер, 2017. 800 с.
9. Максименко С. Д. Загальна психологія : навч. посіб. / 3-є вид. Київ: Центр учбової літератури, 2016. 272 с.
10. Практична психологія : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. М. С. Корольчук, В. М. Корольчук, Г. М. Ржевський та ін. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. 728 с.
11. Психологія : підруч. / Ю. Л. Трофімов, В. В. Рибалка, П. А. Гончарук та ін. / За ред. Трофімова Ю. Л. 6-е вид. Київ : Либідь, 2008. 560 с.
12. Рысев Н. Ю. Манипуляции и влияние в продажах. СПб. : RECONT, 2014.
13. Тодорова І. С., Павленко В. І. Психологія та педагогіка : навч. пос. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 228 с.
14. Цимбалюк І.М. Психологія торгівлі : Навчальний посібник. К.: Професіонал, 2015. 624 с.

### Програмне забезпечення навчальної дисципліни

- Пакет програмних продуктів Microsoft Office.

### Політика вивчення навчальної дисципліни та оцінювання

- Політика щодо термінів виконання та перекладання: письмові практичні завдання мають бути здані для перевірки під час практичного заняття з відповідної теми. Якщо завдання виконуються із порушенням термінів без поважних причин, то можуть оцінюватися на нижчу оцінку (до 50 % від можливої максимальної кількості балів за вид діяльності). Поточні модульні роботи проводяться у формі тестів в письмовій формі або за допомогою відповідного програмного забезпечення комп'ютерної підтримки освітнього процесу у термін, передбачений робочою навчальною програмою, студент має 2 спроби для тестування. Якщо оцінка за поточні модульну роботу незадовільна (менш 60 % правильних відповідей), перекладання відбувається у формі усної співбесіди з теоретичних питань модулю.
- Політика щодо академічної доброчесності: студенти мають свідомо дотримуватися «Положення про академічну доброчесність» ([http://puet.edu.ua/sites/default/files/polozhennya\\_pro\\_akademichnu\\_dobrochesnist\\_2020.pdf](http://puet.edu.ua/sites/default/files/polozhennya_pro_akademichnu_dobrochesnist_2020.pdf)); не допускати списування (один в одного, з власноруч написаного тексту, друкованого або електронного носія інформації тощо) під час виконання індивідуальних навчальних завдань та дидактичних тестів; якісно оформлювати посилання на джерела інформації при написанні доповідей, підготовки презентацій, тез тощо.
- Політика щодо відвідування: відвідування лекцій та практичних занять є обов'язковими, якщо студент пропустив заняття, або отримав незадовільну оцінку, він має відпрацювати пропущене, або нескладене шляхом вивчення матеріалів з відповідної теми в дистанційному курсі, виконання тематичного тесту для самоконтролю, написання конспекту з подальшим захистом під час індивідуальної консультації; за об'єктивних причин (наприклад, хвороба, працевлаштування, стажування тощо) навчання може відбуватись в он-лайн формі (Moodle) за погодженням із провідним викладачем. Якщо заняття (за умов надзвичайної ситуації) проводиться дистанційно, студент має виходити на зв'язок із викладачем за розкладом занять та відповідно додаткової інструкції.
- Політика зарахування результатів неформальної освіти: [http://puet.edu.ua/sites/default/files/polozhennya\\_pro\\_poryadok\\_zarahuvannya\\_rezultatativ\\_neformalnoyi\\_osvity\\_2020.pdf](http://puet.edu.ua/sites/default/files/polozhennya_pro_poryadok_zarahuvannya_rezultatativ_neformalnoyi_osvity_2020.pdf)

### Оцінювання

Підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни розраховується через поточне оцінювання

<b>Види робіт</b>	<b>Максимальна кількість балів</b>
Модуль 1 (теми 1-5): відвідування занять (9 балів); захист виконаних практичних завдань (5 балів); обговорення матеріалу занять (6 балів); виконання навчальних завдань (5 балів); доповіді з презентаціями та їх обговорення (10 балів); тестування (5 балів); поточна модульна робота (10 балів)	50
Модуль 2 (теми 6-10): відвідування занять (9 балів); захист виконаних практичних завдань (5 балів); обговорення матеріалу занять (6 балів); виконання навчальних завдань (5 балів); доповіді з презентаціями та їх обговорення (10 балів); тестування (5 балів); поточна модульна робота (10 балів)	50
Разом	100

**Шкала оцінювання здобувачів вищої освіти за результатами вивчення навчальної дисципліни**

<b>Сума балів за всі види навчальної діяльності</b>	<b>Оцінка за шкалою ЄКТС</b>	<b>Оцінка за національною шкалою</b>
90-100	A	Відмінно
82-89	B	Дуже добре
74-81	C	Добре
64-73	D	Задовільно
60-63	E	Задовільно достатньо
35-59	FX	Незадовільно з можливістю повторного складання
0-34	F	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням навчальної дисципліни