



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 	<u>Бойко Світлана Володимирівна</u> 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, рубіжних контролів – 2. Форма контролю: залік. Загальна кількість кредитів – 4, годин – 120. Формат: очний (offline / face to face) / дистанційний (online). Мова викладання: українська. Рік викладання – 2023.
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», «Деонтологія та психологія маркетингу» та «Ділове спілкування».

1. Мета і завдання дисципліни

Метою вивчення 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 та також методів та методик 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 рообого 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:

- відрізнати 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;
- вибудовувати 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.

При організації освітнього процесу в Центральноукраїнському національному технічному університеті здобувачі вищої освіти, викладачі та адміністрація діють відповідно до: Положення про організацію освітнього процесу; Положення про організацію вивчення вибіркового навчальних дисциплін та формування індивідуального навчального плану ЗВО; Кодексу академічної доброчесності ЦНТУ.

4. Програма навчальної дисципліни

Теми для вивчення до першого рубіжного контролю

- 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

Теми для вивчення до другого рубіжного контролю

- 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 здобувача із засвоєння дисципліни 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, семінарських заняттях та виконання індивідуальних завдань за стобальною та дворівневою («зараховано», «не зараховано») та шкалою ЄКТС результатів навчання.

6. Рекомендована література

1. Бутко М. П. Економічна психологія. навч. посіб. / За заг. ред. Бутка М. П. / М. П. Бутко, А. П. Неживенко, Т. В. Пепа – К. : «Центр учбової літератури», 2017. – 232 с.
2. Пачковський, Ю. Ф. Психологія підприємництва : навч. посіб. / Ю. Ф. Пачковський. – К. : Каравела, 2017. – 416 с.
3. Соціальна психологія : навч. посіб. для здобувачів ступеня бакалавра / Н. Ю. Волянчук, 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. / В. П. Москалець. – К. 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>
7. Нежинська О., В. М. Тименко. Основи коучингу: Навчальний посібник. - Харків : ТОВ «ДІСА ПЛЮС», 2017. - 220 с. http://megalib.com.ua/book/128_Osnovi_koychingy.html
Слюсаревський М. М Психологія міграцій: навч. посібник для ВНЗ / М. М. Слюсаревський, О. Є. Блинова; Нац. Академія пед. наук України. Ін-т соціальної та політичної психології. - Кіровоград: Імекс-ЛТД, 2013. - 244с.
8. Рибалка В. В Психологія та педагогіка праці особистості : від обдарованості дитини до майстерності дорослого: посібник / В. В. Рибалка. -К.: Інститут обдарованої дитини, 2014. - 218с.
9. Винославська О.В., Бреусенко-Кузнєцов О.А., Злишков В.Л., Апішева А.Ш., Васильєва О.С. Психологія Навчальний посібник. - К.: Фірма "ІНКОС", 2005. - 351 с. http://megalib.com.ua/book/36_Psihologiya.html
10. Бенеш Г. Психологія: dtv-Atlas : довідник / Г. Бенеш ; [пер. з нім. Р. Д. Обухіва] ; наук. ред. пер. В. О. Васютинський ; худож. Герман і Катарина фон Заафельд. – К. : Знання-Прес, 2007. – 511 с.
11. Загальна психологія : хрестоматія : навч. посібник / упоряд. О. В. Скрипченко та ін. – К. : Каравела, 2008. – 640 с.
12. Загальна психологія : підручник / [О. В. Скрипченко, Л. В. Долинська, З. В. Огороднійчук та ін.]. – К. : Каравела, 2009. – 464 с.
13. Загальна психологія : практикум : навч. посібник / В. В. Волошина, Л. В. Долинська, С. О. Ставицька, О. В. Темрук. – 2-ге вид. – К. : Каравела, 2008. – 280 с.
14. Максименко С. Д. Загальна психологія : навч. посібник / С. Д. Максименко ; М-во освіти і науки України. – Вид. 3-тє., переробл. і доповн. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 272 с.
15. М'ясоїд П. А. Загальна психологія : навч. посібник / П. А. М'ясоїд ; [ред. Н. В. Леонова]. – 3-тє вид., виправл. – К. : Вища шк., 2004. – 488 с.
16. Основи психології : підручник / [О. В. Киричук, В. А. Роменець, В. О. Татенко та ін.] ; за заг. ред. О. В. Киричука, В. А. Роменця. – Вид. 6-тє, стер. – К. : Либідь, 2006. – 631 с.
17. Павелків Р. В. Загальна психологія : підручник / Р. В. Павелків. – Вид. 3-тє, доповн. – К. : Кондор, 2009. – 571 с.
18. Партико Т. Б. Загальна психологія : [академ. курс] : підручник / Т. Б. Партико ; М-во освіти і науки України, Львівський нац. ун-т ім. Івана Франка. – К. : Ін Юре, 2008. – 414 с.
19. Психологія : навч. посібник / [О. В. Винославська, О. А. Бреусенко-Кузнєцов, В. Л. Злишков та ін.] ; за наук. ред. О. В. Винославської ; М-во освіти і науки України, Нац. технічний ун-т України «Київський політехнічний ін-т». – 2-ге вид., переробл. і доповн. – К. : ІНКОС, 2009. – 390 с.
20. Психологія : підручник / за ред. Ю. Л. Трофімова. – Вид. 5-тє, стер. – К. : Либідь, 2005. – 560 с.
21. Рогов Е. И. Общая психология: Курс лекций / Е. И. Рогов. – М. : ВЛАДОС, 1995. – 448 с.
22. Цимбалюк І. М. Психологія : навч. посібник / І. М. Цимбалюк ; М-во освіти і науки України. – К. : Професіонал, 2008. – 576 с.
23. Цимбалюк І. М. Психологія торгівлі: Навчальний посібник. — К.: Професіонал, 2006. — 368 с. <https://portal.iapm.edu.ua/portal/media/books/3748f99f5f8f40bc8feb9cfb6dc042e3.pdf>
24. Шапар В. Б. Сучасний тлумачний психологічний словник : Близько 2500 термінів / В. Б. Шапар. – Х. : Прапор, 2005. – 640 с.

Інформаційні ресурси

1. Система дистанційного навчання ЦНТУ «Moodle» – <http://moodle.kntu.kr.ua/>
2. Репозитарій ЦНТУ – <http://dspace.kntu.kr.ua/>
3. Дистанційна платформа навчання «Прометеус» – <https://prometheus.org.ua>
4. Сайт психологічних тестувань та допомоги - <https://www.idrlabs.com/>

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