

МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ
УНІВЕРСИТЕТ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

Навчально-науковий інститут гуманітарних наук
Кафедра психології та соціології

Затверджено
Науково-методичною радою
Університету,
протокол від «__»_____2021
№_____
Голова НМР
_____ О.А. Шевчук

ПРОЄКТ

Робоча програма

навчальної дисципліни

«Психологія бізнесу»

для підготовки здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня

(денної та заочної форм навчання)

галузь знань 05 Соціальні та поведінкові науки

спеціальність 053 «Психологія»

статус дисципліни: обов'язкова

Освітньо-професійна програма «Психологія. Психологія бізнесу»

Робоча програма навчальної дисципліни «Психологія бізнесу» другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності 053 «Психологія» ОПП «Психологія. Психологія бізнесу» складена на основі освітньо-професійної програми «Психологія. Психологія бізнесу», затвердженої Вченою радою Університету ДФС України «26» квітня 2021 року (протокол № 5).

Укладач: _____ **І. М. Овдієнко**, к. психол. н., доцент,
доцент кафедри психології та соціології

Рецензенти: _____ **О.В. Войтенко**, к. психол. н., доцент,
доцент кафедри психології та соціології

І.В. Богдановський, доктор філософських наук, професор
професор кафедри філософії та політології

Т.В. Чаусова, кандидат психологічних наук, доцент,
доцент кафедри психології та особистісного розвитку
Навчально-наукового інституту менеджменту та
психології ДВНЗ «Університет менеджменту освіти»

Робочу програму навчальної дисципліни розглянуто та схвалено кафедрою психології та соціології, протокол від «_____» _____ 2021 № _____

В.о завідувача кафедри _____ **І.О. Петухова**, кандидат педагогічних наук, доцент

Розглянуто і схвалено вченою радою Навчально-наукового інституту гуманітарних наук,
протокол від «_____» _____ 2021 р. № _____

Голова вченої ради ННІ
гуманітарних наук _____ **Є.М. Суліма**

Завідувач навчально-методичного відділу _____ **І.В. Качур**

Реєстраційний № _____

ЛИСТ ОНОВЛЕННЯ ТА ПЕРЕЗАТВЕРДЖЕННЯ РОБОЧОЇ ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

РОЗГЛЯНУТО ТА СХВАЛЕНО

на засіданні кафедри психології та соціології

Протокол від _____ 20__ р. № _____.

Укладач (і): Овдієнко І.М.

Лист оновлення та перезатвердження робочої програми навчальної дисципліни
(протягом 5 років після затвердження або до затвердження освітньої програми)

Навчальний рік	Дата засідання кафедри – розробника РПНД	Номер протоколу	Підпис завідувача кафедри	Підпис гаранта ОП

Зміст

Передмова.....	4
Опис навчальної дисципліни	6
Результати навчання.....	6
Зміст навчальної дисципліни за змістовними модулями	8
Критерії оцінювання.....	14
Засоби оцінювання.....	17
Форми та перелік питань до поточного та підсумкового контролів.....	18
Рекомендована література	22

ПЕРЕДМОВА

Навчальна дисципліна «Психологія бізнесу» відноситься до навчальних дисциплін циклу загальної підготовки здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня зі спеціальності 053 Психологія ОПП «Психологія. Психологія бізнесу».

Мета навчальної дисципліни: здійснення теоретичної та практичної підготовки конкурентноспроможних фахівців, які здані ефективно виконувати професійну діяльність у сфері бізнесу, в умовах стресу та динамічних змін, з надмірними інтелектуальними та емоційними навантаженнями.

Завдання навчальної дисципліни:

- познайомити здобувачів вищої освіти з теоретичними основами психології бізнесу та підприємництва;
- сформувати уявлення про роль особистості в бізнесових та підприємницьких процесах;
- оволодіти основами психології управління людськими ресурсами;
- знати психологічні закономірності та особливості бізнес-процесів;
- сформувати цілісне уявлення про психології бізнес-організації як системи;
- спрямувати особистість на практичне вирішення психологічних проблем, пов'язаних зі сферою бізнесу та підприємництва

При вивченні курсу «Психологія бізнесу» студенти повинні

знати: складові бізнес-діяльності, особливості бізнес-культури; основні види підприємницької діяльності; мотиви бізнес-діяльності; особливості, що сприяють і перешкоджають успіху в бізнесі; основи ефективної взаємодії та ділового етикету; національні особливості в діяльності підприємця, організаційного психолога;

вміти: розуміти механізми вибору бізнес-діяльності; визначати набір якостей, необхідних для ведення бізнес-діяльності; виявляти чинники, що сприяють і перешкоджають успіху у бізнес-діяльності; виявляти потреби потенційних клієнтів при веденні бізнес-діяльності.

Методи та форми навчання: методи: теоретичного та емпіричного дослідження, аналізу даних, технології психологічної допомоги; психолого-педагогічних ситуацій, складання психологічних характеристик, власних проєктів, методики досліджень та інтерпретації отриманих даних. Форми організації занять: лекційні, семінарські заняття, індивідуальна й самостійна робота; робота в мережі Internet, аналіз й конспектування першоджерел, робота з додатковою літературою, написання дайджестів, есе, розв'язання психолого-педагогічних ситуацій), контрольні роботи і екзамен. На семінарських заняттях, окрім усного опитування застосовуються також такі форми навчання як турніри, ділові ігри, brainstorming, дебати, колоквиуми (заслуховування доповідей та повідомлень, їх обговорення і рецензування). Форми навчання: денна, заочна.

Організація поточного та підсумкового контролю знань. метою поточного контролю є перевірка у студентів рівня набутих знань та умінь на лекціях, семінарських заняттях та шляхом самостійного вивчення програмного матеріалу. Поточний контроль здійснюється персоніфікованим оцінюванням роботи кожного студента. Структура поточного контролю враховує особливості заочної форми навчання.

Максимально можлива оцінка за знання програмного матеріалу дисципліни складає 100 балів. У поточному контролі знань студентів із дисципліни «Психологія бізнесу» оцінюванню підлягають наступні *обов'язкові елементи:*

1. Системність і активність роботи на семінарських заняттях.
2. Виконання модульних завдань.

Оцінка *системності і активності* роботи на семінарських заняттях передбачає контроль:

- 1) рівня знань, продемонстрованого студентами у їх виступах чи відповідях на семінарських заняттях;
- 2) результатів виконання і захисту контрольних робіт чи інших завдань, винесених на певне семінарське заняття. Формою підсумкового контролю знань є екзамен.

ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Найменування показників	Рівень вищої освіти галузь знань спеціальність	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 3	Рівень вищої освіти другий (магістерський)	Обов'язкова	
Модулів – 1	Галузь знань: 05 соціальні та поведінкові науки	Рік підготовки	
Загальна кількість годин – 90		1	1
		Семестр	
		1	1
галузь знань 05 Соціальні та поведінкові науки 053 Психологія	Спеціальність: 053 Психологія	Лекції	
		16	4
		Семінарські заняття	
		14	2
		Самостійна робота	
		58	82
		Індивід.-консультац. робота:	
2	2		
Вид контролю			
екзамен			

2.1. ПЕРЕЛІК КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ, ФОРМУВАННЯ ЯКИХ ЗАБЕЗПЕЧУЄ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Після вивчення курсу «Психологія бізнесу» (ОК 5), здобувачі вищої освіти повинні володіти такими компетентностями (відповідно до матриць освітньо-професійної програми):
інтегральна:

Здатність вирішувати складні завдання і проблеми у процесі навчання та професійної діяльності у галузі психології, зокрема психології бізнесу, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій і характеризується комплексністю та невизначеністю умов і вимог.

загальні:

ЗК8. Здатність розробляти та управляти проектами.

спеціальні:

СК1. Здатність здійснювати теоретичний, методологічний та емпіричний аналіз актуальних проблем психологічної науки та / або практики.

СК4. Здатність здійснювати практичну діяльність (тренінгову, психотерапевтичну, консультаційну, психодіагностичну) з використанням науково верифікованих методів та технік.

СК9. Здатність дотримуватися у фаховій діяльності норм професійної етики та керуватися загальнолюдськими цінностями.

ФК 1. Здатність аналізувати та оцінювати теоретичні та практичні психологічні проблеми, що стосуються ділових організацій, з критичною інтеграцією сучасних концепцій бізнес-психології, результатів міжнародних емпіричних досліджень та передової практики.

ФК2. Здатність самостійно обирати або професійно розробляти та етично застосовувати найбільш підходящий метод чи програму психологічного втручання для вирішення питань організації бізнесу для її успіху та розвитку.

ФК3. Здатність встановлювати психологічні закономірності бізнес-діяльності та розуміти її закони.

2.2. РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

Формулювання результатів навчання для обов'язкової навчальної дисципліни «Психологія бізнесу» базується на результатах навчання, визначених освітньо-професійною програмою, зокрема:

ПР 1. Здійснювати пошук, опрацювання та аналіз професійно важливих знань із різних джерел із використанням сучасних інформаційно-комунікаційних технологій

ПР 4. Робити психологічний прогноз щодо розвитку особистості, груп, організацій.

ПР 7. Доступно і аргументовано представляти результати досліджень у писемній та усній формах, брати участь у фахових дискусіях

ПР 8. Оцінювати ступінь складності завдань діяльності та приймати рішення про звернення за допомогою або підвищення кваліфікації

ПР 9. Вирішувати етичні дилеми з опорою на норми закону, етичні принципи та загальнолюдські цінності.

ПР 11. Здійснювати адаптацію та модифікацію існуючих наукових підходів і методів до конкретних ситуацій професійної діяльності

ПР 12. Виявляти організаційні потреби, пов'язані з ефективністю та розвитком людських ресурсів, оцінити критично проблеми, що виникають та альтернативи для їх дослідження та вирішення, вибрати найбільш підходящу відповідно до контексту організації та постійно мінливого ділового середовища.

ПР 14. Критично оцінювати психологічні методи втручання, порівняти їх переваги та обмеження, придатність для конкретних випадків, розробити своє застосування з урахуванням потреб та середовища організації бізнесу.

2.3. ПРЕРЕКВІЗИТИ ТА ПОСТРЕКВІЗИТИ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Передумовами для вивчення дисципліни «Психологія бізнесу» є: засвоєння теоретичних і практичних засад з таких дисциплін, як: «Економіка», «Психологія», «Соціальна психологія», «Психологія управління».

Постреквізитами вивчення дисципліни є: засвоєння теоретико-практичних основ з наступних навчальних курсів: «Бізнес-переговори та посередництво», «Психологія лідерства», «Психологія персоналу».

СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
для груп: _____

СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
Денна та заочна форма навчання

№	Назва тем	Кількість годин									
		Денна форма					Заочна форма				
		Всього	Лекції	Семинарські	І.К.Р.	С.Р.С	Всього	Лекції	Семинарські	І.К.Р.	С.Р.С
Модуль 1. Психологія бізнесу як міждисциплінарна наука											
Т.1	Психічні явища в діяльності бізнесмена	12	2	2		8	11				11
Т.2	Проблема особистості в бізнесі	12	2	2		8	13	2			11
		24	4	4		16	24	2			22
Модуль 2. Психологічні аспекти ефективної бізнес-діяльності											
Т.3	Комунікативні процеси в діяльності бізнесмена	11	2	2		7	10				10
Т.4	Психологічні особливості успішної бізнес-діяльності	11	2	2		7	12		2		10
Т.5	Персонал-технології у психології бізнесу	11	2	2		7	10-				10
Т.6	Психологічні основи успішних продажів	22	2		2	7	12			2	10
Т.7	Психологічна допомога суб'єктам бізнесу	12	2	2		7	12	2			10
Т.8	Психологічна культура та етика бізнесу	11	2	2		7	10				10
		66	12	10		42	66	2	2		
	Разом	90	16	14	2	58	90	4	2	2	82

ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ЗА ЗМІСТОВНИМИ МОДУЛЯМИ

Модуль 1. Психологія бізнесу як міждисциплінарна наука

Тема 1. Психічні явища в діяльності бізнесмена

План лекції:

1. Структура психіки людини
2. Пізнавальні процеси в діяльності бізнесмена
3. Мотивація бізнес-діяльності
4. Психологія діяльності

План семінарського заняття:

Психологічні характеристики бізнесмена

1. Структура і функції людської свідомості
2. Несвідомі компоненти психіки
3. Пізнавальні процеси в діяльності бізнесмена
4. Мотивація бізнес-діяльності
5. Вольові якості бізнесмена та їх розвиток
6. Емоційна сфера особистості та її роль в діяльності підприємця
7. Психологічні аспекти діяльності людини

Завдання для самостійної роботи студентів

1. Підприємницька активність: зміст і характеристика
2. Основні мотиви до бізнес-діяльності; теорії мотивації (А. Маслоу, Ф. Херцберга, Д. Макклелланда, В. Врума)
3. Мотивація и кар'єра (стадії і етапи кар'єри, типи кар'єрних орієнтацій).
4. Зміст когнітивного підходу до розкриття поняття «підприємницьке мислення»
5. Лідерство і процес міжособистісної взаємодії
6. На чистому аркуші намалюйте самого себе, зайнятого якоюсь роботою. Ви можете намалювати себе одного, або з членами вашої сім'ї, або з однокласниками, колегами по роботі. Намагайтеся зобразити себе повністю – не малюйте карикатури або плоский контур (методика «Автопортрет»)
7. Провести самодіагностику застосувавши методику «Коректурна проба» - дослідження стійкості уваги під час тривалої одноманітної роботи з подальшим обговоренням на семінарському занятті
8. Провести самодіагностику, застосувавши методику «Співставлення понять» - дослідження мислення з подальшим обговоренням на семінарському занятті

Список рекомендованих джерел:

Основний: 1, 3, 4

Додатковий: 8, 9

Інтернет – ресурси: 15,16

Тема 2. Проблема особистості в бізнесі

План лекції:

1. Психологія особистості
1. Особистісні якості бізнесмена
2. Поняття про темперамент і його фізіологічні основи
3. Характер, його сутність та структура
4. Поняття про здібності та їх класифікація
5. Спрямованість особистості бізнесмена

План семінарського заняття

1. Психічні процеси в бізнесі: самопрезентація та імідж бізнесмена
2. Структура особистості бізнесмена
3. Особистісні якості, які сприяють і перешкоджають успіху в бізнесі
4. Рівень суб'єктивного контролю і його значення для успіху підприємницької діяльності.

5. Методи оцінки особистісних якостей
Завдання для самостійної роботи студентів
 1. Взаємозв'язок і відмінність понять задатки, здібності, обдарованість, талант, геніальність
 2. Зробіть порівняльну таблицю характеристик особистісних якостей бізнесмена, лідера, менеджера
 3. Типологія бізнесменів.
 4. Підготуватися до вправи для семінарського заняття «Якості бізнесмена»
 5. Підготуватися до вправи для семінарського заняття «Мої управлінські здібності»
 6. Створіть творчу модель з подальшою презентацією на семінарському занятті «Успішний бізнесмен»
 7. Провести психодіагностичну методику тест Кеттела

Список рекомендованих джерел:

Основний: 2, 3, 4

Додатковий: 7, 9, 11

Інтернет – ресурси: 14, 15

Модуль 2. Психологічні аспекти ефективної бізнес-діяльності

Тема 3. Комунікативні процеси в діяльності бізнесмена

План лекції:

1. Мова і мовлення
2. Психологія спілкування бізнесмена
3. Управління конфліктними ситуаціями

План семінарського заняття:

1. Еволюція мовлення в процесі історичного розвитку
2. Співвідношення вербального і невербального компоненту мовлення в процесі спілкування
3. Особливості ділового спілкування в діяльності бізнесмену
4. Основні стратегії поведінки в конфліктних ситуаціях
5. Способи управління конфліктними ситуаціями.

Завдання для самостійної роботи студентів

1. Психологія публічного виступу
2. Принципи ділової взаємодії у бізнесі.
3. Етико-психологічні принципи ділової взаємодії у бізнесі.
4. Підготуватися до вправи для семінарського заняття «Класифікація спілкування» і «Функції спілкування»
5. Провести психодіагностичну методику «Способи поведінки в конфлікті» К. Томаса

Список рекомендованих джерел:

Основний: 1, 3, 4

Додатковий: 7, 9, 10

Інтернет – ресурси: 13, 15

Тема 4. Психологічні особливості успішної бізнес-діяльності

План лекції:

1. Способи досягнення успіху в бізнесі
2. Психологічні аспекти прийняття рішень
3. Фактори, які перешкоджають успіху бізнес-діяльності, і їх нейтралізація
4. Психологічні основи протидії обману в бізнесі

План семінарського заняття:

1. Стратегії особистості
2. Основи ефективного цілепокладання у застосування до бізнес-планування
3. Психологічні аспекти прийняття рішень та їх зв'язок з особистістю бізнесмена

4. Фактори, які перешкоджають успіху бізнес-діяльності та їх нейтралізація
5. Психологічні особливості підприємницького ризику
6. Психологічні основи протидії обману у бізнес-діяльності

Завдання для самостійної роботи студентів

1. Охарактеризувати важливість досліджень з психології управління для успішної організації бізнес-діяльності.
2. Ризик, його види і функції.
3. Ситуації невизначеності та ризику.
4. Комплекс активних методів і форм психологічної підготовки підприємців до підвищення ефективності підприємницької діяльності.
5. Підготуватися до вправи для семінарського заняття «Цілепокладання»
6. Підготуватися до ділової гри для семінарського заняття «Управлінські рішення»
7. Провести самодіагностику використавши тест «Схильність да підприємницького ризику»

Список рекомендованих джерел:

Основний: 1, 2, 4

Додатковий: 6, 8, 9

Інтернет – ресурси: 14, 15, 16

Тема 5. Персонал-технології у психології бізнесу

План лекції:

1. Психологія управління та людський чинник в бізнесі.
2. Основні управлінські функції
3. Формування команди в бізнесі
4. Формування корпоративної культури

План семінарського заняття

1. Проблема оптимального поєднання управлінських функцій керівника
2. Функція планування і організації в діяльності бізнесмена
3. Різновиди контролюючої функції керівника у малому бізнесі
4. Способи формування команди в бізнесі
5. Методи підбору персоналу
6. Сучасні уявлення про методи мотивації персоналу
7. Формування корпоративної культури

Завдання для самостійної роботи студентів

1. Охарактеризувати важливість досліджень з психології управління для успішної організації бізнес-діяльності.
2. Персонал-технології в психології бізнесу
3. Психологія підбору персоналу
4. Психологія роботи з підлеглими та стимулювання їхньої активності
5. Система тренінгових занять для формування конкурентноздатної команди працівників»
6. Підготуватися до вправи для семінарського заняття «Форми мотивації працівників»

Список рекомендованих джерел:

Основний: 1, 3, 4

Додатковий: 7, 9, 10

Інтернет – ресурси: 13, 14, 15

Тема 6. Психологічні основи успішних продажів

План лекції:

1. Комунікативний аспект продажів
2. Системний підхід до процесу продажів
3. Психологічні аспекти реклами

Завдання для самостійної роботи студентів

1. Моделі психіки людини та їх використання при створенні реклами
2. Особливості впливу реклами на споживача

Завдання для індивідуально-консультативної роботи:

1. Підготуватися до ділової гри для семінарського заняття «Розуміння клієнта»
2. Підготуватися до ділової гри для семінарського заняття «Купи-продай»
3. Підготуватися до вправи для семінарського заняття «Склади рекламу»

Питання для поглибленого опрацювання:

1. Основні етапи процесу продажів
2. Вияв потреб клієнтів як центральна ланка продажів
3. Різновиди презентацій товарів та послуг
4. Можливі стратегії при роботі із запереченнями клієнтів
5. Системний підхід до процесу продажів
6. Психологія реклами

Список рекомендованих джерел:

Основний: 1, 2, 3, 5

Додатковий: 7, 8, 9, 10

Інтернет – ресурси: 13, 14, 15

Тема 7. Психологічна допомога суб'єктам бізнесу

План лекції:

1. Тайм-менеджмент
2. Стрес бізнесмена

План семінарського заняття:

1. Значення тайм-менеджмента в діяльності бізнесмена.
2. Методи раціонального використання часу
3. Основні причини стресів у бізнесменів
4. «Побутові» способи нейтралізації стресів

Психологічні методи зняття стресів

Завдання для самостійної роботи студентів

1. Стрес в бізнесі стратегії його подолання
2. Психологічне консультування як вид психологічної допомоги суб'єктам бізнесу
3. Підготуватися до вправи для семінарського заняття «Тайм-менеджмент»
4. Підготуватися до вправи для семінарського заняття «Мої головні стресори»
5. Провести психодіагностику застосувавши методіку «Опитувальник SACS – «Стратегії подолання стресових ситуацій» з подальшим обговоренням на семінарському занятті

Список рекомендованих джерел:

Основний: 1, 3, 4

Додатковий: 7, 9, 11

Інтернет – ресурси: 14, 15

Тема 8. Психологічна культура та етика бізнесу

План лекції:

1. Культура та етика бізнес-діяльності
2. Діловий етикет як основа поведінки у бізнес-середовищі.
3. Гендерні відмінності у підприємстві
4. Організаційна поведінка в міжнародному бізнесі

План семінарського заняття:

1. Культура та етика підприємництва
2. Основи ділового етикету
3. Гендерні відмінності у бізнес-діяльності
4. Національно-психологічні особливості ведення бізнесу в різних країнах

Завдання для самостійної роботи студентів

1. Професійна етика бізнесу і психологія
2. Культурні аспекти бізнесу
3. Підготуватися до вправи для семінарського заняття «Культура та етика бізнесмена»
4. Підготуватися до ділової гри для семінарського заняття «Чоловік та жінка в бізнесі»
5. Підготуватися до ділової гри для семінарського заняття «Міжнародні переговори»

Список рекомендованих джерел:

Основний: 2, 3, 5

Додатковий: 7, 8, 9, 10

Інтернет – ресурси: 13, 14, 15

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ

Проведення поточного контрольного заходу є обов'язковим для студентів заочної форми. Такий захід проводиться у вигляді аудиторної комплексної роботи та дозволяє здійснити контроль знань студентів за всіма змістовими модулями. Максимальна кількість балів за контрольний захід – від 0 до 5. Неявка студента на проміжний контроль за розкладом оцінюється у 0 балів. У випадку неявки студента на контрольний захід з поважних причин, контрольна робота виконується під час чергової консультації. Контрольний захід проводиться у письмовому вигляді і може включати теоретичні питання, розуміння понятійного апарату з навчальної дисципліни, тестові завдання.

Шкала оцінювання відповідей на теоретичне питання, понятійний апарат, тестові завдання

Теоретичне питання, понятійний апарат	Кількість вірних відповідей на тестові питання	Кількість балів
Дана повна вірна відповідь на теоретичне питання і питання по понятійному апарату	9-10	5
Дана повна вірна відповідь на одне з питань, інша подана наближено вірно	7	4
Подано частково вірні відповіді на обидва питання	6	3
Подано частково вірну відповідь на одне питання, інше залишилося нерозкритим	5	2
Жодної вірної теоретичної відповіді або не розкриті зовсім	3	1
Жодної вірної теоретичної відповіді або не розкриті зовсім	1-2	0

Критерієм успішного проходження здобувачем вищої освіти підсумкового оцінювання є досягнення ним мінімальних порогових рівнів оцінок за кожним запланованим результатом навчання навчальної дисципліни.

Мінімальний пороговий рівень оцінки варто визначити за допомогою якісних критеріїв і трансформувати його в мінімальну позитивну оцінку використовуваної числової (рейтингової) шкали.

Таблиця відповідності результатів контролю знань за різними шкалами і критеріями оцінювання

Переведення даних 100-бальної шкали оцінювання в національну шкалу та шкалу за системою ЄCTS здійснюється в такому порядку:

Оцінювання результатів навчальної діяльності студентів здійснюється такими засобами: усне опитування, перевірка контрольної роботи, індивідуальних письмових та усних робіт, а також самостійної роботи.

При опитуванні та перевірці письмових робіт оцінювання здійснюється за модульно-рейтинговою системою.

Тема	Денна форма								Модульна контрольна робота №1 10 балів	Модуль (50 балів) + Екзамен(50) =100 балів
	1	2	3	4	5	6	7	8		
Робота на семінарських заняттях	2	2	2	2	2		2	2		
Виконання самостійної, роботи	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
Виконання індивідуальної роботи	5									
Підсумкове комп'ютерне тестування на платформі дистанційного навчання УДФСУ MOODLE	5									

Тема	Заочна форма								Модульна контрольна робота №1 10 балів	Модуль (50 балів) + Екзамен(50) =100 балів
	1	2	3	4	5	6	7	8		
Робота на семінарських заняттях				3						
Виконання самостійної, роботи	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
Виконання індивідуальної роботи						8				
Підсумкове комп'ютерне тестування на платформі дистанційного навчання УДФСУ MOODLE	5									

Критерії оцінювання роботи здобувачів вищої освіти на семінарському занятті.

Семінарські заняття передбачають обговорення питань теми, розгляд нормативно-правової бази, проведення дискусій з основних проблем і питань, які розглядаються на семінарському занятті. Робота на семінарському (практичному) занятті передбачає усне та письмове опитування, роботу в групах, дискусії. Максимальна кількість балів, отримана здобувачем вищої освіти на семінарському занятті становить 1 бали за тему.

Здобувачі вищої освіти заочної форми навчання опрацьовують матеріал навчального курсу в основному шляхом самостійного вивчення. При підготовці здобувачі вищої освіти повинні користуватися навчальними посібниками, що рекомендуються по темах, опорним конспектом лекцій. Завдання для виконання самостійної та індивідуальної роботи здобувачам вищої освіти заочної форми навчання видаються під час проведення установчої лекції. Максимальна кількість балів, отримана здобувачем вищої освіти на семінарському занятті становить 1 ба. Під час проведення сесії під керівництвом викладача здобувачі вищої освіти систематизують знання з курсу. Контроль за рівнем знань та умінь з предмету здійснюється шляхом проведення аудиторної контрольної роботи, індивідуальної роботи та заліку.

Самостійна робота здобувачів вищої освіти полягає в опрацюванні проблемних теоретичних та практичних питань. Виконання самостійної роботи оцінюється під час проведення семінарського заняття у вигляді опитування в тому числі за питаннями, які виносяться на самостійну роботу.

Шкала оцінювання роботи здобувачів вищої освіти на семінарському занятті денна і заочна форми навчання

Кількість балів	Критерії оцінювання
1/3	В повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів та письмових

	відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу. Правильно вирішив усі тестові завдання.
0,5/2	Не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом. Фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає його під час усних виступів та письмових відповідей, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності, правильно вирішив меншість тестових завдань.
0/1	Поверхнево володіє навчальним матеріалом та не в змозі його викласти, не розуміє змісту теоретичних питань та практичних завдань. Не вирішив жодного тестового завдання.

Критерії оцінювання контрольних робіт.

Формою проміжного поточного контролю є контрольні роботи, які проводяться у письмовій формі та кожна з яких оцінюється від 0 до 10 балів. Для здобувачів вищої освіти заочної форми навчання аудиторна контрольна робота оцінюється від 0 до 10 балів.

Розподіл балів за різні види завдань в межах контрольної роботи денна форма навчання

Вид завдання	Максимальна кількість балів за виконання
Теоретичні питання	5
Тестовий блок	5*1
Всього	10

Розподіл балів за різні види завдань в межах контрольної роботи заочна форма навчання

Вид завдання	Максимальна кількість балів за виконання
Теоретичні питання	5
Тестовий блок	5*1
Всього	10

Шкала оцінювання індивідуальної роботи здобувачів вищої освіти Денної/заочної форм навчання

Кількість балів денна/заочна	Критерії оцінювання
3/4-5	Послідовність, логічність написання реферату, а також підготовка презентації та, відповідно, його захист, а також виокремлення з різних джерел основних положень, які структурно об'єднанні, проаналізовані та узагальнені висновками.
2/2-3	Послідовність, логічність написання реферату, але без підготовки презентації.
1/0-1	Здача індивідуальної роботи невчасно.

Переведення даних 50-бальної шкали оцінювання в 4-бальну та шкалу за системою ЄКТС здійснюється в такому порядку:

Сума балів за 100-бальною шкалою	ЄКТС	Значення оцінки ЄКТС	Критерії оцінювання	Рівень компетентності	Оцінка за національною шкалою	
					Екзамен/Диференційований залік	Залік
90-100	A	відмінно	Здобувач вищої освіти виявляє особливі творчі здібності, вміє самостійно здобувати знання, без допомоги викладача знаходить та опрацьовує необхідну інформацію, вміє використовувати набуті знання і вміння для прийняття рішень у нестандартних ситуаціях, переконливо аргументує відповіді, самостійно розкриває власні обдарування і нахили	Високий (творчий)	відмінно	
80-89	B	дуже добре	Здобувач вищої освіти вільно володіє вивченим обсягом матеріалу, застосовує його на практиці, вільно розв'язує вправи і задачі у стандартних ситуаціях, самостійно виправляє допущені помилки, кількість яких незначна	Достатній (конструктивно-варіативний)	добре	Зараховано
70-79	C	добре	Здобувач вищої освіти вміє зіставляти, узагальнювати, систематизувати інформацію під керівництвом викладача; в цілому самостійно застосовувати її на практиці; контролювати власну діяльність; виправляти помилки, серед яких є суттєві, добирати аргументи для підтвердження думок			
60-69	D	задовільно	Здобувач вищої освіти відтворює значну частину теоретичного матеріалу, виявляє знання і розуміння основних положень; з допомогою викладача може аналізувати навчальний матеріал, виправляти помилки, серед яких є значна кількість суттєвих	Середній (репродуктивний)	Задовільно	
50-59	E	достатньо	Здобувач вищої освіти володіє навчальним матеріалом на рівні, вищому за початковий, значну частину його відтворює на репродуктивному рівні			
35-49	FX	незадовільно з можливістю повторного складання семестрового контролю	Здобувач вищої освіти володіє матеріалом на рівні окремих фрагментів, що становлять незначну частину навчального матеріалу	Низький (рецептивно-продуктивний)	незадовільно	не зараховано
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням залікового кредиту	Здобувач вищої освіти володіє матеріалом на рівні елементарного розпізнання і відтворення окремих фактів, елементів, об'єктів			

Переведення даних 50-бальної шкали оцінювання в 4-бальну та шкалу за системою ЄКТС здійснюється в такому порядку:

Сума балів за 100-	Оцінка в ЄКТ	Значення оцінки ЄКТС	Рівень компетентності	Екзамен/диференційований залік	залік
--------------------	--------------	----------------------	-----------------------	--------------------------------	-------

бальною шкалою	С				
40-50	A	відмінно	Високий (творчий)	відмінно	зараховано
40-44	B	дуже добре	Достатній (конструктивно-варіативний)	добре	
35-39	C	добре			
30-34	D	задовільно	Середній (репродуктивний)	задовільно	
25-29	E	достатньо			
17-24	FX	незадовільно з можливістю повторного складання семестрового контролю	Низький (рецептивно-продуктивний)	незадовільно	не зараховано
0-16	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням			

Результати складання екзаменів і диференційованих заліків оцінюються за чотирибальною шкалою («відмінно», «добре», «задовільно», «незадовільно»), а заліків – за двобальною шкалою («зараховано», «не зараховано») і вноситься у відомість обліку успішності здобувача вищої освіти, залікову книжку, індивідуальний навчальний план здобувача вищої освіти (крім «задовільно», «незадовільно»).

ЗАСОБИ ОЦІНЮВАННЯ

Засобами оцінювання та методами демонстрування результатів навчання можуть бути:

- екзамен;
- дидактичні і стандартизовані тести;
- комп'ютерне тестування на платформі MOODLE УДФСУ
- командні проекти;
- аналітичні звіти, реферати, есе;
- презентації результатів виконаних завдань та досліджень;
- студентські презентації та виступи на наукових заходах;
- інші види індивідуальних та групових завдань.

ФОРМИ ТА ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ ДО ПОТОЧНОГО ТА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛІВ

Поточний контроль. Тести Психологія бізнесу

1. Що не входить в структуру свідомості людини?
 - а) автоматизовані рухи
 - б) емоції
 - в) пізнавальні процеси
 - г) **формування цілей діяльності**
2. Яка функція свідомості забезпечує можливість самоаналізу і самосвідомості?
 - а) креативна
 - б) перетворююча
 - в) **рефлексивна**
 - г) оцінна
3. Яка функція спілкування має місце, коли починаючий продавець запитує у свого більш досвідченого колеги, як він працював перший день?
 - а) вплив на інших людей
 - б) дотримання соціальних умовностей
 - в) вираження своїх почуттів
 - г) **отримання зворотної інформації про себе**
4. Рекомендація, яка направлена на підтримку психологічного контакту із співрозмовником, названа невірно?
 - а) намагайтеся, щоб між вами і партнером не було перепон
 - б) уникайте «закритих» поз
 - в) під час розмови як можна менше дивіться в очі співрозмовника
 - г) тональність мовлення повинна відповідати тональності співрозмовника.
5. Хто із психологів особливо підкреслював зв'язок особистості з колективним несвідомим?
 - а) **К. Юнг**
 - б) З. Фройд
 - в) Г. Олпорт
 - г) Е. Еріксон
6. Який із стресорів в принципі сприяє підвищенню ефективності діяльності бізнесмена?
 - а) чиновники, які вимагають з бізнесменів взятки
 - б) бандити, які посягають на майно та гроші
 - в) **конкуренти, які збивають ціни і переманюють його клієнтів**
 - г) власні співробітники, які порушують трудову дисципліну
7. Яка причина підприємницького стресу відноситься до групи міжособистісних суб'єктивних?
 - а) інформаційні перенавантаження
 - б) незручні меблі
 - в) **конкуренти**
 - г) дефолт
8. Яка причина підприємницького стресу відноситься до групи об'єктивних?
 - а) некомпетентність підлеглих
 - б) **визнання фірми банкрутом**
 - в) пасивність або надлишкова ініціативність працівників
 - г) претензії клієнтів
9. До якої групи методів, направлених на зняття стресу відноситься аутотренінг?
 - а) фізичних
 - б) фізіологічних

- в) біохімічних
г) психологічних
10. Який із компонентів «продажу себе» не є обов'язковим компонентом процесу продажів?
- а) дружлюбність
б) впевненість в собі
в) уміння довго та багато говорити про товар
г) компетентність
11. Яка ознака невербального спілкування не є ознакою впевненості продавця?
- а) прямий погляд в очі
б) розправлені плечі
в) швидке мовлення
г) низький голос
12. Який тип продажу безпосередньо передуює презентації комерційної пропозиції?
- а) робота із запереченнями
б) встановлення психологічного контакту з клієнтом
в) виявлення потреб клієнта
г) після продажний супровід клієнта
13. Який фактор знижує ефективність аргументації консультанта під час презентації?
- а) використання запитань, на які клієнт відповів «так»
б) підкріплення своїх доводів демонстрацією
в) стійке продовження презентації навіть всупереч бажанню клієнта
г) використання тільки тих аргументів, які звернені до мотивів клієнта
14. Який фактор перешкоджає заняттю бізнесом жінками?
- а) стереотипи, які склалися історично
б) високий освітній статус жінок
в) відносно великий відсоток жіночої безробіття
г) велика гнучкість та витривалість жінки
15. Існує п'ять основних стилів розв'язання конфлікту, в основу яких покладена система, котру називають:
- а) методом Томаса-Кілменна
б) концепцією Ф.Тейлора
в) методом впливу
г) решіткою Р.Блейка
16. Як в загальному поділяють якості та риси керівника, що досягає успіху:
- а) психологічні, інтелектуальні, професійні, соціальні
б) прагнення до лідерства, здатність до самоаналізу
в) діловитість, постійний вияв ініціативи, самодостатність особистості
г) індивідуальні, соціальні, масові
17. Який із факторів не є головним у процесі службового і професійного росту:
- а) швидке оволодіння новими способами навчання і самонавчання
б) висока адаптивність
в) стать
г) здатність до самоаналізу
18. Якої вимоги не слід дотримуватися під час прийняття управлінських рішень
- а) рішення повинні бути емоційними
б) повинні розглядатися і позитивні, і негативні варіанти рішення
в) рішення не повинні бути поспішними
г) факти, на яких ґрунтується рішення, повинні бути витлумачені правильно
19. Есе на тему «Психологічні особливості забезпечення бізнес-діяльності»

Підсумковий контроль:

1. Психологія бізнесу як міждисциплінарна наука.
2. Що становить предмет і об'єкт психології бізнесу?
3. В чому полягають основні завдання психології бізнесу?
4. Місце і роль психології бізнесу в системі наук
5. З якими суміжними сферами психології та яким чином пов'язана психологія бізнесу?
6. Основні категорії психології бізнесу.
7. Які особливості в застосуванні в психології бізнесу мають методи психології?
8. Розкрийте відмінності та схожості між поняттями «підприємництво» і «бізнес»
9. Розкрийте зміст поняття «антепренер». Етапи становлення даної категорії.
10. Чим соціальні теорії підприємництва відрізняються від психологічних?
11. В чому полягає відмінність теорії «вроджених здібностей» від теорії «рис»? Які ще психологічні підходи Ви знаєте розгляду підприємництва як окремого й особливого виду людської діяльності?
12. Чому бізнес вважається складним соціально-економічним феноменом?
13. Які властивості бізнесу є значущими в його аналізі в психологічному підході?
14. Складові підприємництва як складного феномена.
15. Які умови мотивації досягнень Ви знаєте?
16. Назвіть чинники, що відображають основні мотиви до бізнес-діяльності.
17. Які специфічні індивідуально-психологічні риси людини зумовлюють її схильність до бізнес поведінки?
18. Вкажіть особливості підприємницького типу мислення. В чому полягає зміст когнітивного підходу до розкриття поняття «підприємницьке мислення»?
19. Які основні функції свідомості людини?
20. Що відноситься до несвідомої частини психіки людини?
21. Чим відчуття відрізняється від сприймання?
22. Який вид уваги частіше враховується під час створення реклами?
23. Розкрийте поняття структури особи.
24. Чим обумовлюються і як здійснюються формування і розвиток особи?
25. Дайте визначення темпераменту. Який темперамент, на вашу думку, переважає у вас і чому?
26. Розкрийте зміст поняття характеру. Що входить в структуру характеру?
27. Розкрийте взаємозв'язок темпераменту і характеру.
28. Дайте визначення здібностей. Охарактеризуйте основні види здібностей людини.
29. Яка роль спрямованості в розвитку особи людини? Які форми спрямованості?
30. Методи впливу на особистість у бізнесі.
31. Гендерні стереотипи і обмеження щодо ведення бізнесу.
32. Причини недосягнення успіху у бізнесі.
33. Типологія підприємців за Й. Фрейліхом
34. Поясніть, чому гроші як об'єкт вивчення привертає увагу дослідників.
35. Які типи особистості виділяють в контексті ставлення до грошей?
36. Які фактори впливають на ставлення до грошей?
37. Як відбувалася еволюція мовлення в процесі історичного розвитку людства?
38. Дайте визначення «діловому спілкуванню».
39. Розкрийте функції спілкування.
40. Назвіть та охарактеризуйте зміст спілкування, його цілі та засоби.

41. Охарактеризуйте види ділового спілкування.
42. Розкрийте особливості ділових переговорів як однієї з форм ділового спілкування.
43. Розкрийте послідовність проведення ділових переговорів. Наведіть приклади психологічних прийомів для підвищення ефективності ділових переговорів?
44. Які основні помилки можуть бути допущені при веденні ділових переговорів?
45. Розкрийте зміст і місце конфлікту у діловому спілкуванні.
46. Назвіть причини виникнення конфліктів.
47. Якими можуть бути наслідки конфліктів?
48. Назвіть основні стратегії поведінки в конфліктних ситуаціях і сфери їх застосування.
49. Опишіть стилі розв'язання конфліктів.
50. Чом необхідно дуже ретельно пропрацьовувати цілі бізнес-діяльності?
51. Перерахуйте основні фактори, які впливають на успішність бізнес-діяльності.
52. Чим «вдалі» управлінські рішення відрізняються від «невдалих»?
53. Через які етапи проходить процес втроблення управлінських рішень?
54. Які психологічні фактори впливають на прийняття управлінських рішень?
55. Які способи подолання перешкод Ви знаєте?
56. Дайте характеристику основних видів обману в бізнесі.
57. Які існують основні методи розпізнавання обману?
58. Вкажіть основні функції керівника підприємства?
59. У чому виражається функція планування?
60. Які види контролю Ви знаєте?
61. Як може здійснюватися навчання персоналу на підприємстві?
62. Які переваги матеріальної і моральної мотивації персоналу?
63. Що входить в поняття «корпоративна культура»?
64. Перерахуйте та обгрунтуйте об'єктивні причини виникнення стресу у бізнесмена?
65. Перерахуйте та обгрунтуйте суб'єктивні причини виникнення стресу у бізнесмена?
66. На які три категорії можна поділити все різноманіття стресорів, які діють на бізнесмена?
67. Перерахуйте основні методи зниження стресу.
68. Як Ви розумієте «трьохкомпонентний» характер процесу продажу?
69. Чому до початку презентації товару потрібно виявити потреби клієнта?
70. У чому переваги відкритих запитань перед закритими?
71. Перерахуйте причини заперечень клієнта після презентації товару?
72. Як Ви розумієте системний підхід у продажах?
73. Які прийоми використовуються в рекламі для залучення уваги?
74. Психологічний вплив реклами на споживачів.
75. Методи вирішення групових завдань у підприємницькій діяльності

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Базова

1. Бутко М.П. Економічна психологія. Навчальний посібник / М. П. Бутко, А. П. Неживенко, Т. В. Пета. – К.: Центр учбової літератури, 2016. – 232с.
2. Гусева О.Ю. Психологія підприємництва та бізнесу: навчальний посібник. / Гусева О.Ю., Легомінова С.В., Воскобоева О.В., Ромащенко О.С., Хлевицька Т.Б. – Київ: Державний університет телекомунікацій, 2019. – 257с.
3. Данчева О. В. Практична психологія в економіці та бізнесі: навчальний посібник. / О. Данчева, Ю. Швалб / – К.: Лібра, 1999. – 270с.
4. Карамушка Л.М. Психологія управління: Навчальний посібник. – К.: Міленіум, 2003. – 344 с.
5. Підприємництво та бізнес-культура : підручник / [Л. О. Лігоненко, Г. Л. Піратовський, І. В. Молоштан та ін.] ; за заг. ред. Л. О. Лігоненко ; М-во освіти і науки, молоді та спорту України, Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – Київ : КНТЕУ, 2011. – 507 с.

Допоміжна:

6. Баранівський, В. Ф. Психологія бізнесу (практикум) [Текст] [Текст] : навч. посіб. / В. Ф. Баранівський, Л. Ф. Терещенко. – Київ : Інтерсервіс, 2010. – 152 с.
7. Кучеренко В. Р. Основи бізнесу. Практичний курс (збірник вправ, задач, тестів та ситуаційних завдань): навч. посіб. / за заг. ред. В. Р.Кучеренко [В. Р.Кучеренко, Н. В. Добрава, Я. П. Квач, М.М. Осіпова. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 176 с.
8. Ложкін, Г. В. Економічна психологія [Текст] [Текст] : навч. посібник для студентів вищих навч. закладів / Г. В. Ложкін, В. Л. Комаровська. – 3-тє вид.,перероб.та доп. – Київ : Професіонал, 2008. – 457с.
9. Пугачев В. П. Тесты, деловые игры, тренинги в управлении персоналом : учеб. для студентов вузов / В. П. Пугачев. – М. : Аспект Пресс, 2001. – 285 с.
10. Pomytkina L.V. Psychological mechanisms of personality`s experiences in the process of making strategic life decision / Problems of Modern Psychology : Collection of research papers of KamianetsPodilskyi Ivan Ohienko National University, G.S. Kostyuk Institute of Psychology at the National Academy of Pedagogical Science of Ukraine / scientific editing by S.D. Maksymenko, L.A. Onufrieva. – Issue 31. - Kamianets-Podilskyi : Aksioma, 2016. – P.341-354 (INDEX COPERNICUS, GOOGLE SCOLAR, CEJSH)

Інтернет – ресурси:

11. Базаров Т. «Бизнес как практическая психология» / Лекция – Режим доступа: <https://www.youtube.com/watch?v=QRywmfaFoYs>
12. Базаров Т. Парадоксы команд и психологические инструменты управления изменениями /Лекция – Режим доступа: <https://www.youtube.com/watch?v=FTlpGOn6Izw>
13. Базаров Т. Человеческое измерение организации в условиях кризиса и неопределенности. Лекция – Режим доступа: <https://www.youtube.com/watch?v=wECwNU-9o1o>
14. Пілецька Л. С. Психологія бізнесу: довідково-методичний посіб. / Л. С. Пілецька Івано-Франківськ: Місто-НВ, 2007. – 150с. - http://www.dut.edu.ua/uploads/l_1759_23433496.pdf
15. Яновська С. Г. Психологічна структура підприємницької активності в малому бізнес: дисертація канд. психол. наук. – Режим доступу: http://psychology-naes-ua.institute/files/pdf/dissertaciya_yanovskaya_1573382014.pdf

Міжнародні видання:

16. Technologies of Intellect Development <http://psytir.org.ua/>
17. Psychological journal: <http://www.apsijournal.com/index.php/psyjournal>
18. Psihologîa î osobistist (Online) Psychology and personality <http://psychpersonality.inf.ua/>

РЕЦЕНЗІЯ

на робочу програму навчальної дисципліни
«Психологія бізнесу»
для підготовки здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня
(денної та заочної форм навчання)
галузь знань 05 Соціальні та поведінкові науки
спеціальність 053 «психологія»
освітньо-професійна програма «Психологія. Психологія бізнесу»
розроблену доцентом кафедри психології та соціології І.М. Овдієнко

Робоча програма навчальної дисципліни «Психологія бізнесу» складена відповідно до освітньої програми підготовки здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня галузі знань 05 Соціальні та поведінкові науки, спеціальності 053 «Психологія», освітньо-професійної програми «Психологія. психологія бізнесу».

Робоча програма навчальної дисципліни чітко структурована і включає всі необхідні змістові складові для забезпечення успішного оволодіння компетентностями з даного курсу: мета, завдання, об'єкт дослідження психології бізнесу, завдання для опрацювання на лекційних, семінарських заняттях, матеріал для самостійної роботи.

До основних завдань відносяться: ознайомити студентів з поняттям про психологію бізнесу як науку і область практичної діяльності, її місце в системі сучасного наукового знання про бізнес і підприємницьку діяльність; сформувані у студентів уявлення про загальні особливості бізнесу як соціокультурного інституту і як виду діяльності, а також тих вимог, які ця діяльність пред'являє до людини; розкрити соціально-психологічну характеристику особи бізнесмена, описати життєвий шлях людини в бізнесі, внутрішні закономірності, спостережувані в динаміці переходів від етапу до етапу; ознайомити із психологічними якостями, які являються принципово важливими для людини, діючої у бізнесі, про специфічні соціально-психологічні процеси у бізнесі, про психологічні основи етики у бізнесі; сформувані розуміння психології особистості й діяльності суб'єктів бізнесу, психологічних проблем відносин власності, психології трудової зайнятості й безробіття, психології споживчої поведінки, психологічних проблем трудової мотивації тощо.

Представлена робоча програма може бути рекомендованою для затвердження і впровадження в навчальний процес.

Рецензент:

к. психол. н., доцент,
доцент кафедри психології та соціології

О.В. Войтенко

РЕЦЕНЗІЯ

на робочу програму навчальної дисципліни
«Психологія бізнесу»
для підготовки здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня
(денної та заочної форм навчання)
галузь знань 05 Соціальні та поведінкові науки
спеціальність 053 «Психологія»
освітньо-професійна програма «Психологія. Психологія бізнесу»
розроблену доцентом кафедри психології та соціології І.М.Овдієнко

Робоча програма навчальної дисципліни «Психологія бізнесу» складена відповідно до освітньої програми підготовки здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня галузі знань 05 Соціальні та поведінкові науки, спеціальності 053 «Психологія», освітньо-професійної програми «Психологія. психологія бізнесу».

Мета навчальної дисципліни «Психологія бізнесу» полягає в ознайомленні здобувачів ступеня «бакалавр» з основними поняттями і категоріями психології бізнесу та практичним застосуванням знань, навичок і умінь у майбутній професійній діяльності. Завдяки цьому курсу відбуватиметься підготовка студентів до адекватного входження в бізнес діяльність, поглиблюватимуться їх знання і навички із використання психологічних знань в моделюванні економічних взаємовідносин, розвитку і реалізації своїх здібностей в підприємстві в сучасних соціально-економічних умовах. В курсі вдало розкривається міждисциплінарні аспекти психології бізнесу, робиться акцент на психологічній стороні діяльності підприємця, враховуються при цьому ціннісно-орієнтаційні, пізнавальні, комунікативні, лідерські якості підприємця. Отже, структура дисципліни забезпечує оволодіння студентами як теоретичними знаннями, так і практичними навичками і компетентностями, необхідними для успішної діяльності у сфері бізнесу.

Робоча програма курсу висвітлює як теоретичні моделі, так і практичні методи, які розглядатимуться на семінарських заняттях. За всіма темами надається перелік новітньої літератури для самостійної роботи. Пропоновані питання до семінарів цілком відповідають основному матеріалу дисципліни. Робоча програма чітко визначає структуру навчальної дисципліни та завдання для самостійної роботи. В цілому, розроблена програма курсу вирізняється цілісністю і практичною спрямованістю та відповідає викликам сьогодення.

Рецензована програма та робоча програма повністю відповідають вимогам та професійному спрямуванню. Набуті в цьому навчальному курсі знання стануть важливим підґрунтям для практичної діяльності майбутніх фахівців.

Рецензент

доктор філософських наук, професор

професор кафедри філософії та політології

І.В. Богдановський