

КОМУНІКАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Циклова комісія, яка забезпечує викладання ЕКОНОМІЧНИХ ДИСЦИПЛІН

Викладач	<u>Гориславець Юлія Олександрівна</u>
Семестр	<u>6-й</u>
Освітньо-професійний ступінь	<u>Фаховий молодший бакалавр</u>
Кількість кредитів ЄКТС	<u>3</u>
Форма контролю	<u>Диференційований залік</u>

ЗАГАЛЬНИЙ ОПИС ДИСЦИПЛІН

Мета вивчення освітнього компонента «Комунікаційна діяльність» - набуття здобувачами освіти теоретичних знань з питань бізнес - комунікацій в управлінні, бізнесі, маркетингу та менеджменті, оволодіння практичними навичками організації ділових зустрічей, ведення переговорів, службового спілкування, вмінням формувати імідж організації, працювати в інтернет середовищі, застосовувати сучасні методи просування організації, робота з цільовою аудиторією, аналізувати та досліджувати зацікавлення та ставлення до організації всіх стейхолдерів ринку, проводити аналіз комунікативної політики конкурентів, аналізувати попит і пропозицію на ринку, та будувати ефективні комунікативні стратегії.

Завдання курсу: розуміння сутності комунікацій та комунікаційних стратегій в системі бізнесу та маркетингу; вивчення комунікаційних підходів та технологій інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень в системі бізнесу та маркетингу, оволодіння принципами та методами встановлення, підтримки та зміцнення зв'язків із цільовим ринком, вміння застосовувати інструменти та технології сучасного бізнес-протоколу та ділових комунікацій.

Завдання освітнього компонента (дисципліни):

- розуміти системи цінностей, поглядів, норм поведінки ділових людей;
- засвоїти особливості ділових комунікацій в системі бізнесу та маркетингу;
- розуміти правила етикету телефонного спілкування;
- знати як організувати та провести публічні виступи та презентації;
- розуміти технологію організації та проведення ділових прийомів;
- знати засади та прийоми етики та психології невербального спілкування;
- вміння організувати конструктивний діалог з представниками системи бізнесу та маркетингу;
- вміння аналізувати, оцінювати отриману в процесі комунікації інформацію для розв'язання складних задач і проблем в сфері бізнесу та маркетингу;
- вміння застосовувати інноваційні інформаційних технологій та цифрові комунікації з метою налагодження співробітництва та ефективною взаємодії організації з бізнес партнерами на мікро- та макро-рівнях;
- вміння обирати найбільш ефективні методи, інструментарій, технології бізнес-комунікацій та застосовувати їх у системі бізнесу та маркетингу

Компетентнісний потенціал освітнього компонента (навчальної дисципліни) та результати навчання:

Інтегральна компетентність:

ІК1 Здатність вирішувати типові спеціалізовані задачі та практичні проблеми в галузі підприємницької, торговельної та біржової діяльності або у процесі навчання, що вимагає застосування положень і методів системи наук, які формують концепції організації і функціонування підприємницьких, торговельних, біржових структур та може характеризуватися певною невизначеністю умов; нести відповідальність за результати своєї діяльності; здійснювати контроль інших осіб у визначених ситуаціях.

Загальна компетентність:

ЗК 3. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК 4. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

ЗК 6. Здатність використовувати інформаційні та комунікаційні технології.

ЗК 7. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

Спеціальна компетентність:

СК 1. Здатність враховувати основні закономірності й сучасні досягнення у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

СК 2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо діяльності підприємства.

СК 3. Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

СК 4. Здатність визначати характеристики товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

СК 5. Здатність здійснювати діяльність із дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

СК 6. Здатність виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

СК 8. Здатність визначати та задовольняти потреби споживачів як пріоритетних суб'єктів ринку.

СК 9. Здатність застосовувати моделі електронної комерції у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

Результати навчання (програмні результати навчання):

РН 2. Застосовувати знання, розуміння закономірностей та сучасних досягнень у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності із професійною метою.

РН 3. Володіти державною та іноземною мовами у професійній діяльності.

РН 4. Використовувати сучасні комп'ютерні й телекомунікаційні технології обміну та поширення професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

РН 5. Здійснювати пошук, самостійний відбір інформації з різних джерел у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

РН 6. Проявляти ініціативу та підприємливість, володіти навичками міжособистісної взаємодії для досягнення професійної мети.

РН 9. Застосовувати інноваційні підходи у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

РН 10. Визначати характеристику товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності за допомогою сучасних методів.

РН 11. Знати основи нормативно-правового забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і застосовувати їх на практиці.

РН 15. Застосовувати моделі електронної комерції в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур

Структура освітнього компоненту:

Тема 1. Комунікації у бізнесі: поняття, роль, види, форми, процес.

Тема 2. Специфіка формування внутрішніх комунікативних систем.

Тема 3. Комунікативні шуми та бар'єри. Конфлікти в бізнес-комунікаціях .

Тема 4. Психологія бізнес-комунікацій.

Тема 5. Етичні аспекти бізнес-комунікацій.

Тема 6. Переговори: стратегії, динаміка, ведення, аналіз і виконання результатів. Тактичні прийоми та умови успішного ведення переговорів.

Тема 7. Основні форми ділової комунікації в бізнес – комунікаціях.

Тема 8. Специфіка та основні функції маркетинг- комунікацій.

Тема 9. Класифікація основних форм та видів маркетингових інтернет комунікацій.

Тема10. Інструменти інтернет маркетингу. Соціал медіа маркетинг – smm.

Тема 11. Управління зовнішніми системами комунікацій.

Тема 12. Комунікативні технології побудови персонального та організаційного бренду.

Тема 13. Організація ефективного комунікативного процесу в організаціях.

Тема14. Психологія бізнес-комунікацій

Практичні заняття:

1. Аналіз комунікаційних ситуацій
2. Розв'язання конфліктів в бізнес-комунікаціях
3. Підготовка есе « Переговори як різновид комунікації»
4. Створення презентацій
5. Розробка персонального бренду
6. Контент планування
7. Копірайтинг