

КОМУНІКАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ



- + Семестр: 6
- + Освітньо-професійний ступінь
Фаховий молодший бакалавр
- + Кількість кредитів ЄКТС: 3
- + Форма контролю:
Диференційований залік



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, 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:

- ✓ 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;
- ✓ вміти організовувати конструктивний діалог з представниками системи бізнесу та маркетингу;
- ✓ вміти аналізувати, оцінювати отриману в процесі

комунікації інформацію для розв'язання складних задач і проблем в сфері бізнесу та маркетингу;

вміти застосувати інноваційні інформаційних технологій та цифрові комунікації з метою налагодження співробітництва та ефективної взаємодії організації з бізнес партнерами на мікро- та макро-рівнях;

- ✓ вміти обирати найбільш ефективні методи, інструментарій, технології бізнес-комунікацій та застосовувати їх у системі бізнесу та маркетингу



Компетентісний потенціал освітнього компонента та результати навчання:

Інтегральна компетентність:

- ❑ 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.



Компетентнісний потенціал освітнього компонента та результати навчання:

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.



Компетентнісний потенціал освітнього компонента та результати навчання:

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 :

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:

Теми лекцій:

- + 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

Структура освітнього компоненту:

Практичні заняття:

- + Аналіз комунікаційних ситуацій
- + Розв'язання конфліктів в бізнес-комунікаціях
- + Підготовка есе « Переговори як різновид комунікації»
- + Створення презентацій
- + Розробка персонального бренду
- + Контент планування
- + Копірайтинг





Дякую за увагу

Комунікації – це не просто
збільшувальне скло дійсності.
Комунікації здатні самі
створювати дійсність.