

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**ДЕРЖАВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
**ВІННИЦЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ**  
**Кафедра права**

**СИЛАБУС**

**ТРЕНІНГ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ /**  
**BUSINESS COMMUNICATION WORKSHOP**

<b>Інформація про викладача</b>	
Викладач	Шуй Наталя
Науковий ступінь	
Вчене звання	
Посада	старший викладач
Адреса кафедри	Вінниця, вул. Хмельницьке шосе, 25, ауд. 808
Контактний телефон	
E-mail:	n.shui@vtei.edu.ua
Електронна сторінка курсу в системі дистанційного навчання	
<b>Інформація про освітній компонент</b>	
Статус компоненту	Вибірковий
Освітній ступінь	Бакалавр
Навчальний рік	2025/2026
Анотація курсу	Метою викладання освітнього компонента є формування та розвиток комунікативних навичок, необхідних для ефективної взаємодії в професійному середовищі. У межах курсу студенти освоюють основи вербальної та невербальної комунікації, принципи ведення переговорів, ділового листування та публічних виступів. Особлива увага приділяється розвитку навичок активного слухання, конструктивного вирішення конфліктів та етикету в діловому спілкуванні. Практичні заняття дозволяють закріпити теоретичні знання через рольові ігри, кейси та моделювання реальних ситуацій.
Мова викладання	Українська
Результати навчання	Оволодіння теоретичними засадами ділового спілкування, включаючи принципи, етикет і культуру комунікації. Розуміння ролі вербальних і невербальних компонентів у професійному спілкуванні. Знання сучасних методів ведення переговорів, публічних виступів та ділової переписки. Формування навичок ефективного слухання та аргументованого висловлювання власної думки. Вміння проводити результативні переговори, дотримуючись принципів конструктивного діалогу. Використання інструментів для запобігання та розв'язання конфліктних ситуацій. Написання грамотних ділових листів та електронних повідомлень. Розвиток емоційного інтелекту для адаптації до різних комунікативних ситуацій. Впевнене застосування правил ділового етикету під час офіційного та неформального спілкування. Здатність будувати довірчі й професійні відносини з партнерами, клієнтами й колегами. Зміцнення лідерських якостей та впевненості у виступах перед аудиторією. Уміння презентувати проекти, ідеї чи пропозиції відповідно до очікувань бізнес-спільноти. Створення позитивного професійного іміджу через ефективне спілкування.
<b>Тематичний план та оцінювання результатів навчання</b>	

Назва теми	Кількість годин			Форми контролю	Бальна оцінка	
	Усього годин / кредитів	з них				
		лекції	практичні заняття			самостійна робота студентів
Тема 1. Основні характеристики групи як суб'єкта корекційного впливу.	9	2	2	5	В, УД, К	5
Тема 2. Психологічні умови застосування ключових методів корекції у бізнес - групах.	9	2	2	5	В, УД, К	5
Тема 3. Психологічна природа потенційних труднощів у процесі групової взаємодії.	9	2	2	5	К, РМГ, Д	5
Тема 4. Особливості основних видів соціально-психологічного тренінгу.	9	2	2	5	РПЗ, Т, УД	5
Тема 5. Процесуальні параметри тренінгового процесу	9	2	2	5	В, УД, К	5
Тема 6. Особливості формування програми занять для групи соціально-психологічного тренінгу.	9	2	2	5	СЗ, УД, Т	5
Тема 7. Психологічні застереження організаторам тренінгових занять.	9	2	2	5	РПЗ, УД, Т	5
Тема 8. Теоретичні основи ділового спілкування у сфері бізнесу.	9	2	2	5	В, УД, К	5
Тема 9. Практика застосування мистецтва переконання в діловому спілкуванні.	9	2	2	5	К, РМГ, В	5
Тема 10. Особливості публічного виступу та презентації продукту для успішного ведення переговорів.	9	2	2	5	К, РМГ, Д	5
Тема 11. Мова тіла у діловому середовищі.	9	2	2	5	К, РМГ, Д	5
Тема 12. Письмова комунікація в діловому спілкуванні: переваги, недоліки, ризики застосування.	9	2	2	5	К, РМГ, В	5
Тема 13. Діловий імідж і перше враження: психологічний контекст.	9	2	2	5	К, РМГ, Д	5
Тема 14. Прийоми запобігання утруднених ситуацій у діловій комунікації.	9	2	2	5	К, РМГ, В	5
Тема 15. Особливості інтеркультурної комунікації в міжнародному бізнес – спілкуванні.	9	2	2	5	К, РМГ, Д	5
Тема 16. Взаємодетермінація лідерства та командної роботи	9	2	2	5	К, РМГ, В	5

Тема 17. Використання інновацій ділового спілкування у бізнес – середовищі.	9	2	2	5	К, РМГ, В	5
Індивідуальне завдання	27	2	2	27	ІЗ	15
<b>Разом</b>	<b>180/6</b>	<b>34</b>	<b>34</b>	<b>112</b>		<b>100</b>

**Підсумковий контроль-екзамен**

<p>Поточний контроль / критерії оцінювання</p>	<p><b>Перелік умовних позначень форм контролю та оцінка їх у балах:</b>  В – відповідь на практичних заняттях – 1 бал.  РПЗ – розв’язання практичних завдань – 2 бали.  УД – участь у дискусії – 2 бали.  Т – тестування – 1 бал.  К – кейс-стаді – 2 бали.  РМГ – робота в малих групах – 2 бали.  Д – доповідь – 1 бал.  СЗ – ситуаційне завдання-2 бали.  ІЗ – індивідуальні завдання – 15 балів (курси на платформі Prometheus або на інших сервісах – 5 балів; участь у наукових заходах – 10 балів).  <b>Загальна сума за поточну навчальну роботу (аудиторну та самостійну) за семестр – 100 балів.</b></p>
<p>Основні літературні та інформаційні джерела</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Борг Дж. Мистецтво говорити. Таємниці ефективного спілкування. Харків : Фабула, 2019. 304 с.</li> <li>2. Вахоцька І.О., Тренінгові технології в освітньому процесі Сучасні тренінгові технології для розвитку особистості: еко-тренінги. Збірник наукових праць за матеріалами Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Умань, 14 травня 2020 року). М-во освіти і науки України, Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, ФСПО. Умань, 2020. 107 с.</li> <li>3. Жигайло Н. І. Психологія духовного становлення особистості майбутнього фахівця : монографія. Львів : Вид. центр Львів. нац. ун-ту ім. Ів. Франка, 2008. 336 с.</li> <li>4. Мілютіна К. Л. Теорія і практика психологічного тренінгу : навч. посіб. Київ : МАУП, 2004. 192 с.</li> <li>5. Мороз Л. Основи професійно-психологічного тренінгу: у запитаннях та відповідях : навч. посіб. Київ : Паливода, 2004. 130 с.</li> <li>6. Тренінг в діловому спілкуванні. Освіта та самоосвіта. URL: <a href="https://referatss.com.ua/work/trening-v-dilovomu-spilkuванні/">https://referatss.com.ua/work/trening-v-dilovomu-spilkuванні/</a> (дата звернення: 01.01.2025).</li> <li>7. Тренінг "Бар'єри спілкування". На Урок. URL: <a href="https://naurok.com.ua/trening-bar-eri-spilkuвання-2932.html">https://naurok.com.ua/trening-bar-eri-spilkuвання-2932.html</a> (дата звернення: 01.01.2025).</li> <li>8. Тренінг із формування комунікативних умінь і навичок   Видавнича група "Основа". Видавнича група «Основа». URL: <a href="https://osnova.com.ua/trening-iz-formuvannya-komunikativnih-umin-i-navichok-zanyattia-iz-vpravami-ta-tehnikami/">https://osnova.com.ua/trening-iz-formuvannya-komunikativnih-umin-i-navichok-zanyattia-iz-vpravami-ta-tehnikami/</a> (дата звернення: 01.01.2025).</li> <li>9. Філоненко М. Психологія спілкування : підручник. Київ : Центр учб. літ., 2024. 224 с.</li> <li>10. Фішер Р., Юрі У., Петтон Б. Перемовини без поразки. Гарвардський метод. Київ : Сварог, 2023. 248 с.</li> <li>11. Штепа О. Тренінг «Актуалізація особистісної зрілості». Практична психологія та соціальна робота. 2015. № 2. С. 42–46.</li> <li>12. Штифурак В. Теорія і практика групової роботи: навчально-методичний посібник : навч. посіб. Вінниця, 2012. 198 с.</li> <li>13. Штифурак В., Шаманська О., Педоренко В. Психологія професійного становлення психолога-консультанта : навч. посіб. Вінниця : "Едельвейс і К", 2021. 226 с.</li> </ol>
<p><b>Політика освітнього компонента</b></p>	

Організація навчання	Організація навчального процесу здійснюється відповідно до положення «Про організацію освітнього процесу здобувачів вищої освіти». Розроблено завдання для практичних занять з курсу, при викладанні застосовуються сучасні методи навчання; при виконанні завдань використовується автоматизована система управління навчанням MOODLE, передбачено виконання ситуаційних завдань та самостійної роботи. Зараховуються результати неформальної освіти.
Відпрацювання пропусків занять	Відпрацювання пропущених занять з поважних та неповажних причин здійснюється шляхом проведення викладачем опитування здобувача за темою в усній або письмовій формі.
Допуск до підсумкового контролю	Підсумковий контроль-екзамен. До екзамену допускаються всі здобувачі, які набрали за результатами поточної роботи протягом семестру 60 балів. Результат підсумкового контролю (екзамен) з освітнього компонента для здобувачів очної форми навчання визначається як середньоарифметична сума балів поточної роботи та екзамену. Крайнім здобувачам, які повністю виконали програму з освітнього компонента, виявили активність в науково-дослідній роботі за відповідною тематикою, стали призерами студентських олімпіад, виступали на конференціях та за результатами поточної роботи набрали 90 і більше балів, науково-педагогічний працівник має право виставити результат екзамену без опитування (при усному екзамені) чи виконання екзаменаційного завдання (при письмовому екзамені).
Академічна доброчесність	Положення про академічну доброчесність науково-педагогічних, педагогічних працівників та здобувачів вищої освіти.
Інші складові політики компонента	Обов'язковою умовою формування фахових компетенцій здобувача є розвиток soft skills (м'яких навичок), а саме розвиток ефективних комунікацій, креативності, гнучкого і критичного мислення, що можливо за рахунок виконання самостійної роботи здобувача, а саме участі з доповідями у студентських конференціях, семінарах, гуртках, дискусійних клубах, проходження онлайн курсів (наприклад «Prometheus», «Coursera»), тренінгів з тематики курсу.

Затверджено на засіданні кафедри права протокол № 17 від 31.12.2024

Науково-педагогічний працівник



Наталя ШУЙ

Завідувач кафедри



Тетяна СУХОРЕБРА