


**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**Донецький національний університет економіки і торгівлі**  
**імені Михайла Туган-Барановського**

**ЗАТВЕРДЖЕНО**

на засіданні кафедри іноземної філології,  
українознавства та соціально-правових  
дисциплін

Протокол № 1 від 26 серпня 2024 р.

Завідувач кафедри

 С. А. Остапенко

**РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**  
**«ТЕХНОЛОГІЇ ДІЛОВИХ КОМУНІКАЦІЙ»**

Ступінь: бакалавр

**Кількість кредитів ECTS 5**

Розробник: Ревуцька С.К.  
к.філ.н.

2024 – 2025 навчальний рік

## 1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Характеристика навчальної дисципліни
Обов'язкова (для студентів спеціальності "назва спеціальності") / вибіркова дисципліна	<b>обов'язкова для ЗВО спеціальностей 242 «Туризм», 292 «Міжнародні економічні відносини», 051 «Економіка»</b>
Семестр (осінній / весняний)	<b>весняний</b>
Кількість кредитів	<b>5</b>
Загальна кількість годин	<b>150</b>
Кількість змістових модулів	<b>2</b>
Лекції, годин	<b>32</b>
Практичні / семінарські, годин	<b>32</b>
Лабораторні, годин	<b>-</b>
Самостійна робота, годин	<b>86</b>
Тижневих годин для денної форми аудиторних	<b>4</b>
самостійної роботи студента	<b>5,4</b>
Вид контролю	<b>залік</b>

## 2. Програма навчальної дисципліни

**Ціль** – опанування знань щодо різних форм ділової комунікації, необхідних для професійної діяльності та досягнення конструктивного результату при діловій взаємодії та забезпечення розвитку комунікативної компетентності фахівця, а також формування практичних навичок та вмінь організації й проведення різних форм ділової комунікації.

**Завдання:** дисципліни полягає в теоретичній і практичній підготовці здобувачів ВО у сфері ділових комунікацій і їх реалізації у процесі спілкування та взаємодії з іншими людьми, формування вмінь та практичних навичок ведення ділових переговорів, слухати як умови ефективного ділового спілкування, вирішувати конфліктні ситуації в діловому спілкуванні, усної публічної промови; використання та дотримання умов ефективного ділового спілкування; ідентифікації основ переконливого впливу на ділового партнера; застосування принципів та рекомендацій національні особливостей ділового спілкування; аналізу спілкування як соціально-психологічного механізму взаємодії в професійній сфері.

**Предмет:** зміст ділового спілкування як явища суспільного та міждержавного життя.

**Зміст дисципліни розкривається в темах:**

Тема 1. Спілкування як соціально-психологічний механізм взаємодії в професійній сфері

Тема 2. Умови ефективного ділового спілкування. Вміння слухати як умова ефективного ділового спілкування

Тема 3. Основи переконливого впливу на ділового партнера

Тема 4. Особливості усної публічної мови

Тема 5. Усне ділове спілкування: ділова бесіда при прийомі на роботу; ділові переговори

Тема 6. Письмове ділове спілкування

Тема 7. Конфліктні ситуації в діловому спілкуванні

Тема 8. Національні особливості ділового спілкування

### 3. Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин (денна форма навчання)				
	усього	у тому числі			
		лекц.	пр./сем.	лаб.	СРС
1	2	3	4	5	6
<b>Змістовий модуль 1. Теоретичні засади комунікації</b>					
Тема 1. Спілкування як соціально-психологічний механізм взаємодії в професійній сфері	27	6	4		17
Тема 2. Умови ефективного ділового спілкування. Вміння слухати як умова	25	4	4		17
<b>Разом за змістовим модулем 1</b>	<b>52</b>	<b>10</b>	<b>8</b>		<b>34</b>
<b>Змістовий модуль 2. Управління комунікаціями</b>					
Тема 3. Основи переконливого впливу на ділового партнера	18	4	4		10
Тема 4. Особливості усної публічної мови	18	4	4		10
Тема 5. Усне ділове спілкування: ділова бесіда при прийомі на роботу; ділові переговори	18	4	4		10
Тема 6. Письмове ділове спілкування	16	4	4		8
Тема 7. Конфліктні ситуації в діловому спілкуванні	16	4	6		6
Тема 8. Національні особливості ділового спілкування	12	2	2		8
<b>Разом за змістовим модулем 2</b>	<b>98</b>	<b>22</b>	<b>24</b>		<b>52</b>
<b>Усього годин</b>	<b>150</b>	<b>32</b>	<b>32</b>		<b>86</b>

### 4. Теми семінарських/практичних/лабораторних занять

№ з/п	Вид та тема семінарського заняття	Кількість годин
1	Практичне заняття Спілкування як соціально-психологічний механізм взаємодії в	4
2	Практичне заняття Умови ефективного ділового спілкування. Вміння слухати як умова ефективного ділового спілкування	4



**Оцінювання студентів протягом семестру  
(заочна форма навчання)**

Поточне тестування та самостійна робота			Сума в балах
Змістовий модуль 1	Змістовий модуль 2	Індивідуальне завдання	100
28	46	26	

**Загальне оцінювання результатів вивчення навчальної дисципліни**

Для виставлення підсумкової оцінки визначається сума балів, отриманих за результатами виконання завдань практичного спрямування, а також за результатами складання змістових модулів. Оцінювання здійснюється за допомогою шкали оцінювання загальних результатів вивчення дисципліни (модулю).

<b>Оцінка</b>		
<b>100-бальна шкала</b>	<b>Шкала ECTS</b>	<b>Національна шкала</b>
90-100	A	5, «відмінно»
80-89	B	4, «добре»
75-79	C	
70-74	D	3, «задовільно»
60-69	E	
35-59	FX	2, «незадовільно»
0-34	F	