

Кропивницький фаховий коледж харчування та торгівлі

ЗАТВЕРДЖЕНО

на засіданні циклової комісії

суспільно-гуманітарних

дисциплін

протокол № 1 від 30.08 2024 р.

Голова циклової комісії

Вікторія ХИЖЕВСЬКА



СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	
«Етика і психологія бізнесу»	
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Спеціальність	076 Підприємництво та торгівля
Освітньо-професійна програма	«Товарознавство і підприємництво»
Рівень освіти	Фахова передвища освіта
Освітньо-професійний ступінь	Фаховий молодший бакалавр
Статус навчальної дисципліни	Вибіркова
Форма навчання	Денна
Семестр	3 ПЗСО; 5 БСО
Обсяг дисципліни (кредити ЄКТС/загальна кількість годин)	3/90
Мова викладання	Українська
Розробник	Наталія КОЦЮРБА, спеціаліст вищої кваліфікаційної категорії, викладач філософії
Предмет вивчення навчальної дисципліни	Предметом вивчення навчальної дисципліни являються психологічні особливості загальнолюдських відносин, які складаються в організації між керівниками, партнерами, найманими працівниками взаємодіючими один з одним з точки зору психології та етики бізнесу.
Мета навчальної дисципліни	Метою викладання навчальної дисципліни «Етика і психологія бізнесу» є формування етико-психологічної компетентності фахівців торговельного бізнесу у процесі ділового спілкування та вивчення теоретичних і прикладних аспектів етики в бізнес-середовищі і формування відповідного рівня соціальної і корпоративної відповідальності при здійсненні ділового спілкування.
	Вивчення навчальної дисципліни передбачає формування та розвиток у студентів компетентностей та програмних результатів навчання відповідно до освітньо-професійної програми «Товарознавство і підприємництво», а саме: Загальні компетентності:

Компетентності, заплановані знання та вміння	ЗК 2 Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні методи та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.
	<i>Спеціальні компетентності: не передбачені.</i>
Заплановані результати навчання	Програмні результати навчання: РН1 Знати свої права, як члена суспільства, цінності громадянського суспільства, людини і громадянина України, верховенства права, прав і свобод.
Зміст дисципліни	Змістовий модуль 1 «Етика бізнесу» Тема 1. Теоретико - методологічні засади етики та етики бізнесу. 1.Об'єкт та предмет навчальної дисципліни «Етика і психологія бізнесу», її завдання. 2.Сучасні погляди на місце етики у бізнесі. 3.Професійні етичні кодекси. Етичні вимоги до менеджера. 4.Службова етика. Правові, моральні норми. 5.Базування традицій, звичок і звичаїв на ділових нормах моралі та права. Тема 2. Бізнес-етика організації. Професійна етика. 1.Бізнес етика як окремий як окремий напрям в етиці. 2. Правила бізнес етики та проблеми застосування. 3. Професійна етика в суспільстві. 4. Класифікація професійної етики. 5. Особливості етики різних народів. 6.Функції і завдання професійної етики. Тема 3. Корпоративна етика. 1.Поняття корпоративної етики. 2.Типологія корпоративних культур. 3.Способи підвищення етичного рівня організації: етичні кодекси «карти етики», комітети по етиці, соціальні ревізії, етична експертиза, навчання етичній поведінці. Тема 4. Бізнес-етикет: сутність і правила. 1.Історія становлення етикету. Різновиди етикету. 2.Сутність та зміст ділового етикету. 3. Принципи ділового етикету. 4. Правила поведінки в суспільстві. 5.Особливості статі в повсякденній службовій діяльності. 6.Роль ділових прийомів у розвитку забезпечення ефективності ділових відносин. 7.Вимоги етикету до підготовки і організації ділового прийому. 8.Діловий етикет і поведінка за столом під час ділового прийому. 9.Сувеніри і подарунки в діловій сфері. Тема 5. Ділова атрибутика сучасного бізнесу. Імідж ділової людини. 1. Основи побудови ділового іміджу 2.Технології побудови ділового іміджу.

- 3.Визначення поняття « імідж», два золотих правила іміджу.
- 4.Критерії вибору моделі поведінки в бізнесі.
5. Десять умов зворотного зв'язку в діловому світі.
- 6.Закони побудови ділового іміджу.
7. Структура та зміст іміджу ділової людини.
- 8.Принципи управління іміджем, патерн поведінки.
- 9.Закони управління людьми.
- 10.Діловий одяг чоловіка, діловий одяг жінки.

Тема 6. Діловий етикет зарубіжних країн.

- 1.Привітання. Знайомство. Візитна картка.
- 2.Сувеніри та подарунки. Поведінка в театрі, ресторані, транспорті, на конференції.
- 3.Етикет споживання їжі.
- 4.Етикет одягу. Відмінності в стереотипах сприйняття.
- 5.Міміка, жести в представників різних народів.
6. Специфіка проведення переговорів.
- 7.Особливості певних моментів поведінки в різних народів.

Змістовий модуль 2 «Психологія бізнесу»

Тема 7. Поняття психології та психології бізнесу.

- 1.Поняття про психологію як науку.
- 2.Основні галузі психології, методи психології і можливість їх застосування для дослідження проблеми в торгівлі та підприємництві, опитування, анкетування, тестування, соціометрія, спостереження.
- 3.Задачі психології в сфері підприємництва і торгівлі на сучасному етапі: психологічні резерви підвищення культури торгівлі; психологічні аспекти оптимізації праці працівників торгівлі.

Тема 8. Психологічні особливості особи. Темперамент і характер в трудовій діяльності.

- 1.Структура особистості (біологічні, індивідуально-психічні, соціально-психологічні властивості особи).
- 2.Прояв індивідуальної в діяльності підприємця та працівника торгівлі і поведінка споживача.
- 3.Поняття про характер, формування рис характеру.
- 4.Професійно значимі риси характеру, принципи їх формування в процесі трудової діяльності.
- 5.Задатки і здібності. Формування професійних здібностей. Професійно необхідні вміння і навички.
- 6.Поняття темпераменту. Направленість особи, її типи, їх прояв в поведінці і діяльності.

Тема 9. Спілкування в бізнесі. Мовна культура спілкування.

- 1.Функції, види і засоби спілкування, їх особливості в бізнесі.
2. Вплив функцій спілкування на підприємницьку діяльність
- 3.Форми спілкування в бізнесі.
4. Спілкування рольове і довірливе.
- 5.Професійні вимоги до мови працівника торгівлі.
- 6.Роль засобів спілкування при встановленні емоційно-комфортного обслуговування в торгівлі та в підприємницькій діяльності.

Тема 10. Причини виникнення конфліктів. Запобігання та вирішення конфліктних ситуацій в бізнесі.

- 1.Протиріччя у виробничих стосунках працівників сфери торгівлі і причини виникнення конфліктних ситуацій різного типу.
- 2.Об'єктивні і суб'єктивні причини.
- 3.Персоніфікація претензій. Особисті причини.
- 4.Поняття конфлікту.

	5.Конфліктна ситуація і конфліктна поведінка. Види конфліктних ситуацій і форм конфліктної поведінки. 6.Конфлікти реальні, другорядні і проєктивні. Тема 11. Психологічні аспекти реклами в бізнесі. 1.Етапи процесу продажу (початковий, ухвалення рішення, завершальний). 2.Наслідки відмови від покупки. Варіанти перебігу процесу покупки. Тактика продавця в процесі продажу. 3.Мотивація вибору покупки. 4.Професійна поведінка продавця. 5.Психологічні особливості самообслуговування. Психологічні особливості прогресивних методів торгівлі. 6.Психологічні функції торгової реклами. 7.Соціально – психологічні проблеми торгової реклами. Труднощі реклами товарів. 8. Психологічні основи рекламного менеджменту. Тема 12. Психологічні основи управління. 1.Завдання соціальної психології управління, її можливості при розкритті резервів покращення умов і зросту ефективності праці і творчої активності працівника торгівлі. 2.Соціально-психологічні особливості особи і діяльності керівника, структура особи керівника. 3,Властивості особистості , найбільш характерні для управлінської діяльності. Авторитет керівника, лідерство і керівництво, особливості впливу різних стилів керівництва на клімат і ефективність праці колективу. 4.Комплексна оцінка особи і діяльності керівника закладу торгівлі.		
Міждисциплінарні зв'язки			
Система оцінювання	Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою для екзамену
	90-100	A	відмінно
	82-89	B	добре
	75-81	C	
	66-74	D	задовільно
	60-65	E	
	35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання
	1-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни
Інформаційне забезпечення	Базова література 1.Балджи М.Д. Етика бізнесу: навчальний посібник – К. : ФОП Гуляєва В.М., 2021. – 332с 2.Гриценко Т. Б., Гриценко С.П., Іщенко Т.Д., Мельшчук Т.Ф., Чуприк Н.В., Анохіна Л.П. Е 90 Епіка ділового спілкування: / за редакцією Т.Б. Гриценко, Т.Д. Іщенко, Т.Ф. Мельничук / Павч. посібник. - К.: Центр учбової літератури, 2007 — 344 с. 3. Пентилюк М., Маруніч І., Гайдаєнко І. Ділове спілкування та культура мовлення. К.: Центр навчальної літератури, 2019 224 с. 4.Прищак, М. Д. Е88 Етика та психологія ділових відносин :		

	навчальний посібник / М. Д. Прищак, О. Й. Лесько. – Вінниця : ВНТУ, 2016. – 151 с 5.Сушик І. В., Сушик О. Г., Мартинюк Я. М., Вісин В. В. Етика бізнесу: навч. посіб. Луцьк: РВВ Луцький НТУ, 2019. 268 с. Інформаційні ресурси 1. Законодавство України. URL:https://zakon.rada.gov.ua/ 2. Асоціація присяжних сертифікованих бухгалтерів (Association of Chartered Certified Accountants (ACCA)). URL:http://www.accaglobal.com 3. Аудиторська палата України. URL:http://www.apu.com.ua/ 4. Рада з міжнародних стандартів етики бухгалтерів (International Ethics Standards Boardfor Accountants). URL:http://www.ethicsboard.org/ 5. Науковий рецензований журнал "Бізнес-етика та лідерство. https://armgpublishing.com/ua/uajournals/uabel/ 6. Федерація професійних бухгалтерів та аудиторів України. URL:http://www.ufpaa.org/
--	---