

Кропивницький фаховий коледж харчування та торгівлі

ЗАТВЕРДЖЕНО

на засіданні циклової комісії

суспільно-гуманітарних

дисциплін

протокол № 1 від 31.08.2023р.

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

Компетентності, заплановані знання та вміння	«Товарознавство і підприємництво», а саме: Загальні компетентності: 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.
	Спеціальні компетентності: не передбачені.
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
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. 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 Board for 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/
--	--