

ПСИХОЛОГИЯ И ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ

1. Данные курса/ модуля

Факультет	Экономической Инженерии и Бизнеса				
Департамент	Экономики и Менеджмента				
Цикл обучения	Высшее университетское образование, цикл I, лиценциатура				
Специальность/ Образовательная программа	0414.1 Маркетинг и логистика				
Год обучения	Учебный семестр	Форма оценивания результатов	Тип курса	Категория курса (обязательный/ факультативный)	Количество кредитов ECTS
I (очное отделение)	1	Экзамен	F – фундаментальная дисциплина	O – обязательная дисциплина	4
I (заочное отделение)	1	Экзамен			

2. Общее количество часов

Всего часов в учебном плане	В том числе				
	Количество аудиторных часов		Индивидуальная работа		
	Лекции	Семинары	Курсовая работа	Изучение теоретических материалов	Решение практических заданий
120 (дневное отделение)	30	30		30	30
120 (заочное отделение)	12	12		48	48

3. Предварительные условия доступа к курсу/модулю

Согласно учебному плану	Для достижения целей курса студент должен обладать базовыми способностями к общению и начальными знаниями в социально-психологической сфере.
Согласно навыкам	Компетенции, полученные в рамках лицейского образования (гражданское образование, психология); основы информационных технологий; способности к общению, командной работе

4. Необходимые условия образовательного процесса для:

Лекций	В учебном процессе приоритетно используются активные методы обучения – способы активизации учебно-познавательной деятельности студентов, которые побуждают их к активной мыслительной и практической деятельности в процессе овладения материалом. Лекции структурированы в соответствии с логическими и последовательными дидактическими сценариями. Занятия проводятся в течение двух академических часов. Опоздания студентов, а также телефонные разговоры во время занятий не
--------	--

	допускаются. Для подачи теоретического материала в учебной аудитории необходимы проектор и компьютер.
Семинаров	Семинарские занятия ориентированы на развитие практических навыков студентов. В учебном процессе используются активные методы: обсуждение по типу пирамиды; мозговой штурм; дискуссии; тематическое исследование и т.д. Для представления и оценки индивидуальной работы студентов предусмотрены следующие методы: презентация (устное обсуждение); эссе; тесты; практические упражнения на определение навыков применения и т.д.

5. Развиваемые навыки

Профессиональные навыки	ПН6. Разработка альтернативных вариантов решения проблем на уровне предприятия ✓ Применение фундаментальных принципов и методов при оценке альтернативных вариантов решения задач на уровне предприятия.
Сквозные навыки	СН1. Применение ценностей и этики профессионального экономиста, ответственное выполнение профессиональных задач. СН2. Распределение ролей и ответственности в рамках команды; обеспечение эффективности командной работы. Содействие развитию инициативы, диалога, сотрудничества, позитивного отношения и уважения к коллегам, плюрализма мнений, обучения и повышения профессионализма. СН3. Объективная оценка необходимости непрерывного профессионального обучения с целью выхода на рынок труда и адаптации к динамике его требований, а также для личностного и профессионального развития. Эффективное использование лингвистических навыков, знаний в области коммуникации и информационных технологий

6. Цели курса/ модуля

Общая цель	Изучение концепций психологии делового общения и развитие эффективных коммуникативных навыков; формирование культуры межличностного взаимодействия в деловых отношениях.
Задачи курса	✓ Определение концептуальных основ психологии и делового общения ✓ Выявление коммуникативных навыков, важных для успешной профессиональной практики ✓ Понимание элементов эффективного общения с собеседниками в экономической среде и коллегами ✓ Выявление основных барьеров общения в отношениях с коллегами, конкурентами, клиентами, поставщиками и т. д. ✓ Применение методов стимулирования и развития эффективных коммуникативных навыков ✓ Демонстрация навыков командной работы и эффективного общения ✓ Изучение невербальных методов общения ✓ Решение конкретных проблем в бизнесе и переговорах

7. Содержание курса/ модуля

Тематика	Количество часов	
	дневное отделение	заочное отделение
Содержание лекций		
Т1. Введение в курс. Цели и задачи курса	2	1

T2. Понятие и типология психических процессов	4	1
T3. Личность: понятие, структура и роль в профессиональной деятельности	4	2
T4. Власть, лидерство и авторитет в профессиональном контексте	2	1
T5. Общение как неотъемлемый компонент профессиональной деятельности	2	1
T6. Механизмы взаимопонимания в общении	2	1
T7. Психология делового общения	4	1
T8. Специфика делового общения. Коммерческое общение	4	1
T9. Методы делового общения. Техники ведения переговоров	4	2
T10. Управление конфликтами	2	1
Итого лекций:	30	12
Содержание семинаров		
T1. Введение в курс. Цели и задачи курса	2	1
T2. Понятие и типология психических процессов	4	1
T3. Личность: понятие, структура и роль в профессиональной деятельности	4	2
T4. Власть, лидерство и авторитет в профессиональном контексте	2	1
T5. Общение как неотъемлемый компонент профессиональной деятельности	2	1
T6. Механизмы взаимопонимания в общении	2	1
T7. Психология делового общения	4	1
T8. Специфика делового общения. Коммерческое общение	4	1
T9. Методы делового общения. Техники ведения переговоров	4	2
T10. Управление конфликтами	2	1
Итого семинаров:	30	12

8. Библиография

Обязательные источники:	1. Moodle UTM. Psihologia și comunicarea în afaceri http://moodle.utm.md/course/view.php?id=2154 2. Леонов Н. И. Психология делового общения. Москва: Юрайт, 2024 3. Ward Cannon. Psychology of Business Communication. Publisher: Amazon Digital Services LLC-Kdp, 2022 4. Polcanova, A., Cucuș, S. Psihologia și comunicarea în afaceri. Îndrumar metodic privind îndeplinirea lucrului individual. Chișinău: Tehnica-UTM, 2022
Рекомендуемые источники:	1. Owen Hargie. The Handbook of Communication Skills. 4th Edition. Publisher: Routledge, 2019 2. Brian Basterfield. The Effective Communication Method: 9 Keys to Mastering Skills, A Comprehensive Guide to Step-by-Step Improvement for Building Successful Relationships. Kindle Edition, 2023 3. Thich Nhat Hanh. The Art of Communicating. Publisher: HarperCollins Inc., 2014 4. Travis Bradberry, Jean Greaves. Emotional Intelligence 2.0. Publisher: TalentSmart Inc., 2009 5. Бороздина Г. В., Кормнова Н. А. Психология и этика делового общения. Москва: Юрайт, 2023 6. Душкина М. Р. Психология влияния в деловом общении и социальных коммуникациях. Москва: Юрайт, 2023 7. Федорова А. В. Профессиональная этика и психология делового общения. Москва: КноРус, 2023

	8. Собольников В. В., Костенко Н. А. Этика и психология делового общения. Москва: Юрайт, 2024 9. Самыгин С. И. Психология делового общения. Учебное пособие. Москва: Феникс, 2023 10. Табак Л. В. Культура делового общения в профессиональной деятельности. Учебное пособие. Москва: Флинта, 2022 11. Леонов Н. И. Психология делового общения. М.: Юрайт. 2024
--	---

9. Оценка результатов

Форма обучения	Периодическая оценка		Текущая успеваемость	Индивидуальная работа	Финальная оценка (экзамен)
	Периодическая оценка №1	Периодическая оценка №2			
дневное отделение	15%	15%	15%	15%	40%
заочное отделение	25%			25%	50%
Минимальные требования:					
Посещаемость и активность на лекциях и семинарах					
Получение минимального балла „5” за каждый вид оценки и индивидуальную работу					