

МЕТОДОЛОГІЯ ПСИХОЛОГІЇ БІЗНЕС-КОНСУЛЬТУВАННЯ ТА БІЗНЕС-ТРЕНІНГУ

Мета курсу – опанування теорією і практикою чинників, механізмів та закономірностей розвитку особистості та людської поведінки в різних сферах бізнесу.

Навчальна дисципліна в структурно-логічній схемі базується на набутих знаннях з наступних дисциплін: «Теоретико-методологічні проблеми психології», «Психологічні основи стратегічного менеджменту», «Психологія іміджу», «Психологія організацій». Вивчення дисципліни формує засади для подальшого опанування студентами дисципліни «Технології психологічного консультування», «Психологія конкурентно здатності».

Процес вивчення дисципліни спрямований на формування таких компетентностей: здатність оперувати поняттями і принципами бізнесу; психологічними особливостями, умовами та засобами його успішного здійснення; технологіями підготовки до певної діяльності, психологічного її супроводження.

Програмні результати навчання:

знати: місце і роль психології бізнесу в системі психологічної науки; основні закономірності оволодіння людиною навичок успішної роботи; особливості вивчення та використання психологічних знань в умовах різних ситуацій діяльності.

уміти: обирати методи для бізнес-тренінгу; організувати й проводити психологічну діагностику командної взаємодії у підприємницькій діяльності; опанувати технології створення та проведення бізнес-тренінгів.

володіти: актуальними засобами та прийомами створення бізнес-тренінгів; здатністю обирати та використовувати техніки та технології у бізнес-тренінгу.

Зміст навчальної дисципліни:

Феномени «підприємництва», «комерції», «бізнесу». Бізнес як діяльність. Особистісний потенціал у бізнесі. Психологія взаємодії в процесі діяльності. Сумісність. Психологічне забезпечення діяльності особистості у бізнесі. Психологічна підготовка людини до діяльності. Формування психологічної готовності та психічної стійкості фахівця. Психологічне супроводження під час практичної діяльності.

Техніки та технології, які застосовуються у бізнес-тренінгах Технологічність у створенні тренінгу. Векторні моделі тренінгу. Метафоричні моделі тренінгу. Види бізнес-тренінгів. Тренінги продаж. Тренінги розвитку лояльності співробітників. Тренінги командоутворення. Тренінги ведення переговорів. Тренінги впливу Психологія взаємодії в команді: процедури, техніки групового аналізу проблем та прийняття рішень.

Обсяг вивчення навчальної дисципліни: 3,0 кредити ЄКТС, загальний обсяг 90 годин, у тому числі 36 годин аудиторних навчальних занять і 54 години самостійної та індивідуальної роботи

Форма семестрового контролю: залік.