

Київський столичний університет імені Бориса Грінченка
Факультет журналістики
Кафедра реклами та зв'язків з громадськістю

ЗАТВЕРДЖУЮ

Проректор з науково-педагогічної та
навчальної роботи

 О. Б. Жильцов

« » _____ 2024 р.



РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Бізнес-комунікації та нетворкінг

(з каталогу вибіркових дисциплін)

для здобувачів

спеціальності
рівня вищої освіти
освітніх програм

061 «Журналістика»

другого (магістерського)

061.00.02 «Реклама і зв'язки з громадськістю»

**061.00.06 «Контент-продюсування цифрових
медіапроектів»**

**061.00.07 «Міжнародні медіа та цифрові
комунікації»**

Київський столичний університет
ІМЕНІ БОРИСА ГРІНЧЕНКА
Код ЄДРПОУ 45307966
Програма № 02.92/24
Начальник відділу моніторингу якості освіти

(підпис) (прізвище, ініціал)
« » _____ 20 24 р.

Київ – 2024

Розробник: Кузнецова Тетяна Василівна, доктор наук із соціальних комунікацій, професор кафедри реклами та зв'язків з громадськістю Факультету журналістики.

Викладач: Кузнецова Тетяна Василівна, доктор наук із соціальних комунікацій, професор кафедри реклами та зв'язків з громадськістю Факультету журналістики.

Робочу програму розглянуто і затверджено на засіданні кафедри реклами та зв'язків з громадськістю

Протокол № 1 від 28 серпня 2024 року

Завідувач кафедри Л. М. Новохатько Л. М. Новохатько

Робочу програму перевірено

_____ 20 24 р.

Заступник декана Факультету журналістики

з науково-методичної та навчальної роботи В.Є. Сошинська В.Є. Сошинська

Пролонговано:

на 20__/20__ н.р. _____ (_____), «__» 20__ р., протокол №__

на 20__/20__ н.р. _____ (_____), «__» 20__ р., протокол №__

на 20__/20__ н.р. _____ (_____), «__» 20__ р., протокол №__

на 20__/20__ н.р. _____ (_____), «__» 20__ р., протокол №__

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Характеристика дисципліни за формами навчання	
	денна	заочна
Вид дисципліни	вибіркова	—
Мова викладання, навчання та оцінювання	українська	—
Курс	2	—
Семестр	3	—
Кількість змістових модулів з розподілом	5	—
Обсяг кредитів	5	—
Обсяг годин, у тому числі:	150	—
аудиторні	40	—
модульний контроль	10	—
семестровий контроль	-	—
самостійна робота	100	—
Форма семестрового контролю	залік	—

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета дисципліни – опанування здобувачами теоретичних основ теорії бізнес-комунікації й нетворкінгу та формування практичних навичок ефективної комунікативної взаємодії у бізнес середовищі.

Завдання дисципліни:

- набуття знань щодо типів, видів, форм, моделей і структурних компонентів ефективної бізнес-комунікації;
- оволодіння методологічними прийомами налагоджування зв'язків у бізнес-середовищі;
- аналізувати соціокультурні чинники та розмаїття засобів комунікації у бізнес-середовищі;
- вироблення вміння здійснювати ефективну ділову комунікацію для вирішення завдань професійної діяльності.

3. Результати навчання за дисципліною

Опанування дисципліни дозволяє досягти таких **результатів навчання:**

РН 01. Приймати ефективні рішення з проблем журналістики, реклами та зв'язків із громадськістю, включно з діяльністю в умовах багатокритеріальності, неповних чи суперечливих інформації та вимог.

РН 03. Проводити збір, інтегрований аналіз та узагальнення матеріалів з різних джерел, включаючи наукову та професійну літературу, бази даних, та перевіряти їх на достовірність, використовуючи сучасні методи дослідження.

РН 04. Вільно спілкуватися державною мовою усно і письмово для обговорення професійної діяльності, результатів досліджень та інновацій, пошуку та аналізу відповідної інформації.

РН 07. Дискутувати зі складних комунікаційних проблем, пропонувати і обґрунтовувати варіанти їх розв'язання.

РНУ 16. Управляти службами комунікації, реклами та зв'язків з громадськістю компаній, організацій, планувати та організовувати рекламні й PR-кампанії.

4. Структура навчальної дисципліни

Тематичний план для денної форми навчання

№ з/п	Назви модулів і тем	Кількість годин							
		Разом	Аудиторних	Лекцій	Семінарських	Практичних	Модульного контролю	Самостійно і роботи	Підсумкового контролю
МОДУЛЬ I									
ОСНОВНІ ПАРАДИГМИ ВИВЧЕННЯ КОМУНІКАЦІЇ У БІЗНЕСІ									
1.	Бізнес-комунікації як процес взаємодії ділових партнерів.	8	4	2		2		4	
2.	Основні види, форми бізнес-комунікацій.	8	2			2		6	
3.	Етичні аспекти бізнес-комунікацій	8	4	2		2		4	
	Модульна контрольна робота №1	6					2	4	
	Разом за модулем I	30	10	4		6	2	18	
МОДУЛЬ II									
БІЗНЕС-НЕТВОРКІНГ									
4.	Основи нетворкінгу.	12	4	2		2		8	

5.	Стратегії та техніки нетворкінгу.	12	2			2		10	
	Модульна контрольна робота №2	6					2	4	
	Разом за модулем II	30	6	2		4	2	22	
	МОДУЛЬ III НАВИЧКИ ЕФЕКТИВНОЇ БІЗНЕС-КОМУНІКАЦІЇ ТА УСПІШНОГО НЕТВОРКІНГУ								
6.	Психологія бізнес-комунікації та нетворкінгу.	10	4	2		2		6	
7.	Магія невербаліки: як навчитися «читати» за обличчям, позою, жестами.	6	2			2		4	
8.	Бар'єри, маніпуляції, конфлікти в ділових комунікаціях.	8	2			2		6	
	Модульна контрольна робота №3	6					2	4	
	Разом за модулем III	30	8	2		6	2	20	
	МОДУЛЬ IV НАВИЧКИ ЕФЕКТИВНИХ БІЗНЕС-КОМУНІКАЦІЙ ТА УСПІШНОГО НЕТВОРКІНГУ								
9.	Переговори у бізнес-комунікаціях	6	2			2		4	
10.	Публічний виступ	8	2			2		6	
11.	Бізнес-проект: особливості підготовки заявки	10	4	2		2		6	
	Модульна контрольна робота №4	6					2	4	
	Разом за модулем IV	30	8	2		6	2	20	
	МОДУЛЬ V БІЗНЕС-КОМУНІКАЦІЇ ТА НЕТВОРКІНГ: КРОСКУЛЬТУРНИЙ ПОГЛЯД								
12.	Особливості міжкультурної комунікації у бізнес-середовищі.	14	6	2		4		8	
13.	Як зрозуміти українців.	10	2			2		8	
	Модульна контрольна робота №4	6					2	4	
	Разом за модулем V	30	8	2		6	2	20	
	Залік								
	Разом за навчальним планом	150	40	12		28	10	100	

5. Програма навчальної дисципліни

МОДУЛЬ I

ОСНОВНІ ПАРАДИГМИ ВИВЧЕННЯ КОМУНІКАЦІЇ У БІЗНЕСІ

Тема 1. Бізнес-комунікації як процес взаємодії ділових партнерів

Поняття і сутність бізнес-комунікацій. Місце комунікації в управлінні бізнесом. Завдання та принципи формування бізнес-комунікацій. Функції бізнес-комунікації. Структура бізнес-комунікації. Моделі бізнес-комунікацій.

Тема 2. Види та форми бізнес-комунікацій

Зовнішні та внутрішні бізнес-комунікації. Формальні та неформальні бізнес-комунікації. Форми бізнес-комунікацій. Особливості міжкультурної комунікації в бізнесі та управлінні. Фактори, що впливають на вибір виду комунікації. Особливості бізнес-комунікацій у процесі ділових контактів з контрагентами, клієнтами.

Тема 3. Етичні аспекти бізнес-комунікацій.

Принципи етичної комунікації. Професійна етика та ділова репутація. Бізнес-комунікації в аспекті етики. Діловий протокол. Професійна культура та мораль. Культура слухання та культура мовлення. Норми комунікативної поведінки керівника. Методи формування та розвитку комунікативних компетентностей у діловій сфері. Діагностика комунікативних компетентностей.

МОДУЛЬ II

БІЗНЕС-НЕТВОРКІНГ

Тема 4. Основи нетворкінгу

Сутність, значення та принципи нетворкінгу. Види нетворкінгу. Ефективність нетворкінгу.

Тема 5. Стратегії та техніки нетворкінгу

Ваш ідеальний elevator pitch. Початок, small-talk, ведення і завершення розмови в потрібному вам руслі. Побудова ефективного діалогу і коментарів. Розстановка сил і заняття сильної позиції. Як отримати увагу людей, не зацікавлених у вас. Технологія запитань і як розговорити співрозмовника.

МОДУЛЬ III

НАВИЧКИ ЕФЕКТИВНОЇ БІЗНЕС-КОМУНІКАЦІЇ ТА УСПІШНОГО НЕТВОРКІНГУ

Тема 6. Психологія бізнес-комунікацій та нетворкінгу.

Психологічні особливості та фактори бізнес-комунікацій. Основи теорій особистості. Огляд теорії рис. Теорія поколінь. Вплив темпераменту на

комунікацію в бізнес-середовищі. Здібності та характер як чинники бізнес-комунікацій. Емпатія при бізнес-комунікаціях. Емоційний та соціальний інтелект у бізнесі.

Тема 7. Магія невербаліки: як навчитися «читати» за обличчям, позою, жестами співрозмовника.

Форми невербального спілкування. Основні елементи невербальної комунікації. Невербальні ознаки співрозмовників (кінесетиків, аудіалів, візуалів). Невербальні маркери нещирої комунікації.

Тема 8. Бар'єри, маніпуляції, конфлікти у ділових комунікаціях.

Стилі ділового спілкування (ритуальний, авторитарний, маніпулятивний, демократичний). Види комуникативних бар'єрів. Маніпуляції у бізнес-комунікаціях. Ідентифікація конфлікту та рекомендації щодо його розв'язання.

МОДУЛЬ IV ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ БІЗНЕС-КОМУНІКАЦІЙ ТА НЕТВОРКІНГУ

Тема 9 Переговори у бізнес-комунікаціях.

Сутність переговорного процесу. Стилі ведення ділових переговорів. Етапи ділових переговорів. Стратегії ведення переговорів. Маніпуляції у переговорах. Етичні аспекти ділових переговорів. Прийоми, що використовуються при конструктивних переговорах. Уміння слухати під час переговорного процесу. Психологічні умови успішності переговорів. Поради переговорників-експертів. Ефективні переговорні тактики. Образ успішного переговорника.

Тема 10. Публічні виступи у бізнес-комунікаціях.

Прийоми подолання страху перед аудиторією. Зв'язок зі слухачами. Помилки під час вступу до промови. Вдалий початок публічного виступу. Як говорити, щоб тебе почули. Мистецтво переконання. Візуальні матеріали під час публічного виступу.

Тема 11. Бізнес-проект: особливості підготовки заявки.

Філософія проекту: магія логічної структури. Як описати проблему? Дерево проблем та дерево рішень. Smart-вимоги до формулювання мети й завдань проекту. Шість капелюхів рішення. Загальні критерії оцінки проекту.

МОДУЛЬ V
БІЗНЕС-КОМУНІКАЦІЇ ТА НЕТВОРКІНГ:
КРОСКУЛЬТУРНИЙ ПОГЛЯД

Тема 13. Особливості міжкультурної комунікації у бізнес-середовищі.

Міжкультурна ділова комунікація. Культурна карта. Бар'єри міжкультурного спілкування в бізнесі. Мистецтво переконувати в мультикультурному світі. Європейська модель культури ділового спілкування. Арабська модель культури ділового спілкування. Азійська модель культури ділового спілкування. Американська модель культури ділового спілкування.

Тема 14. Як зрозуміти українців.

Національно-культурна специфіка українців. Національний менталітет. Цінності та поведінкові норми українців. «Свої» та «чужі» в культурі. Поради українцям щодо взаємодії з різними культурами.

Контроль навчальних досягнень

6.1. Система оцінювання навчальних досягнень здобувачів

Вид діяльності здобувача	Максимальна кількість балів за одиницю	Модуль I		Модуль II		Модуль III		Модуль IV		Модуль V	
		Кількість одиниць	Максимальна кількість балів	Кількість одиниць	Максимальна кількість балів	Кількість одиниць	Максимальна кількість балів	Кількість одиниць	Максимальна кількість балів	Кількість одиниць	Максимальна кількість балів
Відвідування лекцій	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1
Відвідування практичних занять	1	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3
Робота на практичному занятті	10	3	30	2	20	3	30	3	30	3	30
Виконання завдань для самостійної роботи	5	1	5	1	5	1	5	1	5	1	5
Виконання модульної роботи	25	1	25	1	25	1	25	1	25	1	25
Разом:			65		53		64		64		64
Максимальна кількість балів	310										
Розрахунок коефіцієнта	Розрахунок: $310 : 100 = 3,1$ Здобувач набрав 300 балів. Оцінка $300 : 3,1 = 97$ балів (A)										

6.2. Завдання для самостійної роботи та критерії її оцінювання

Модуль I. Самостійна робота 1

1. Ознайомтесь із джерелами, запропонованими викладачем.
2. Підготуйте есе на одну із запропонованих викладачем тем.

Модуль II. Самостійна робота 2

1. Ознайомтесь із джерелами, запропонованими викладачем.

2. Оберіть для аналізу одну із теорій бізнес-комунікацій. Підготуйте мультимедійну презентацію до обраної теми.

Модуль III. Самостійна робота 3

1. Ознайомтесь із джерелами, запропонованими викладачем.
2. Напишіть рецензію на рекомендоване викладачем наукове джерело.

Модуль IV. Самостійна робота 4

1. Ознайомтесь із джерелами, запропонованими викладачем.
2. Розробіть Дерево проблем та Дерево рішень для свого проєкту. Результати представте у формі презентації Power Point.

Модуль V. Самостійна робота 5

1. Ознайомтесь із джерелами, запропонованими викладачем.
2. Проаналізуйте культурні особливості українців.
3. Підготуйте результати дослідження у формі текстового документу або презентації Power Point.

Оцінювання самостійної роботи здійснюється за такими *критеріями*:

- глибина розкриття проблеми;
- повнота і ґрунтовність викладу;
- доказовість і логічність викладу;
- термінологічна коректність;
- ступінь обґрунтованості висновків;
- володіння нормами літературної мови та культури письмової відповіді.

6.3. Форма проведення модульного контролю та критерії оцінювання

Виконання модульних контрольних робіт здійснюється самостійно кожним студентом. Модульна контрольна робота проводиться після вивчення певного модуля. Оцінюється за виконання завдань у формі, зазначеній викладачем. Кількість модульних контрольних робіт із навчальної дисципліни – 2, виконання кожної роботи є обов'язковим.

Кожна модульна робота передбачає використання набутих теоретичних знань та практичних навичок для розв'язання ситуаційних завдань, аналізу кейсів.

Критерії оцінювання:

- глибина розкриття питання;
- повнота і ґрунтовність викладу;
- доказовість і логічність викладу;
- доречність наведених прикладів та коректність аналізу;
- обґрунтованість висновків;
- володіння нормами літературної мови та культури письмової відповіді.

Правильне виконання всіх завдань у межах однієї модульної контрольної роботи оцінюється максимально 25 балами.

6.4. Форми проведення семестрового контролю та критерії оцінювання

Семестровий контроль є результатом вивчення кожного модуля, який містить підсумок усіх форм поточного контролю та виконання модульної контрольної роботи. Семестровий контроль включає бали за поточну роботу здобувача на практичних заняттях, виконання самостійної роботи, модульних контрольних робіт. Семестровий контроль знань здобувачів з навчальної дисципліни проводиться у формі заліку.

6.5. Шкала відповідності оцінок

Оцінка	Кількість балів
відмінно	90-100
дуже добре	82-89
добре	75-81
задовільно	69-74
достатньо	60-68
незадовільно	0-59

7. Рекомендована

література

Основна:

1. Андерсон К. Успішні виступи на TED. Рецепти найкращих спікерів ; пер. О. Асташевої. Київ : Наш формат, 2016.
2. Берещак В. Комунікаційна стратегія в бізнесі. Як досягти максимуму в спілкуванні з аудиторією. Київ, 2023.
3. Койл Д. Культурний код. Секрети успішної взаємодії в команді ; пер. О.Асташевої. Київ : Наш формат, 2023.
4. Бізнес-комунікації : навчально-методичний комплекс для студентів / Л.М. Шульгіна. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2023. 151 с. URL: <https://ela.kpi.ua/server/api/core/bitstreams/09649bd4-8ca8-4d3e-a6be-55c22f88f1b0/content> (дата звернення: 18.08.2024).

Додаткова:

5. Брич В., Снігу Х. Нетворкінг: поняття та особливості застосування в управлінні персоналом. *Економічні науки*. 2017. № 5. С. 108-111. [Нетворкінг.pdf \(wunu.edu.ua\)](#) (дата звернення: 18.08.2024)
6. Восс К., Рез Т. Ніколи не йдуть на компроміс. Техніка ефективних переговорів. К.: Наш формат, 2019.
7. Горовіц Б. Ви те, що ви робите. Київ : Наш формат, 2020.
8. Гоулман Д., Бояціс Р., Маккі Е. Емоційний інтелект лідера. Київ : Наш формат, 2019.
9. Канеман Д. Мислення швидке й повільне. Київ : Наш формат, 2017.
10. Карен В. Нетворкінг для інтровертів. Як заводити знайомства тим, хто ненавидить це робити. Київ., 2024.
11. Кемп Дж. Спершу скажи «Ні»: інструменти професійного переговорника. Київ : Наш формат, 2020.
12. Кінг Л. Як розмовляти будь з ким, будь-коли і будь-де. Секрети успішного спілкування. Харків : Моноліт, 2023.
13. Комунікації не буває багато, або Як побудувати спілкування з клієнтами правильно. URL: <https://dou.ua/lenta/articles/communication-tools/> (дата звернення: 18.08.2024).

14. Кузнєцова Т. Glossary of Intercultural communication. К., 2024.
15. Кузнєцова Т. Мем як комунікативний прийом подолання страху під час війни: український контекст (2022-2023 рр.). *Інтегровані комунікації*. 2024. № 1 (17). С. 15-31.
16. Меєр Е. Культурна карта: Бар'єри міжкультурного спілкування в бізнесі. Київ : Наш формат, 2020.
17. Сливоцький А. Етика в бізнесі. *The Ukrainians*. 15 квітня 2020. URL: <https://theukrainians.org/etyka-u-biznesi/> (дата звернення: 18.08.2024).
18. Стародубська М. Як зрозуміти українців: кроскультурний погляд. Харків : Vivat, 2024.
19. Флемінг К. Говорити легко та невимушено. Як стати приємним співрозмовником. К., 2020.
20. Чепмен Г., Уайт П. П'ять мов вдячності у професійних стосунках. К.: Вид-во Book Chef, 2019.
21. Gufey M.E., Loewy D. Essentials Business Communication. 12th Ed. Cengage Learning, 2022. 600 p.
22. King D. Meetings. Delta Business Communication Skills. Delta Publishing, 2010.
23. Levchenko Y., Britchenko I. Business communications. Sofia : Prof. Marin Drinov Publishing House of Bulgarian Academy of Sciences, 2021. <https://en.calameo.com/read/0054266395bb55def0c38>.

Інтернет-ресурси

[Що таке нетворкінг | Як розвивати нетворкінг | Види нетворкінгу \(coworkingclub.com.ua\)](http://coworkingclub.com.ua)

[Фреймворк ідеальної структури для презентації | Бізнес-школа Laba \(Лаба\)](#)

[Як ефективно ділитися своїм баченням з публікою | Бізнес-школа Laba \(Лаба\)](#)

[Three TED Talks to improve your communication skills - Chartered Accountants Worldwide](#)

[10 контрольних питань перед початком реалізації проекту : Ресурсний центр ГУРТ \(gurt.org.ua\)](http://gurt.org.ua)

8. Навчально-методична картка дисципліни «Бізнес-комунікації та нетворкінг»

Разом: 150 год., з них: лекційні – 12 год., практичні – 28 год., модульний контроль – 10 год., самостійна робота – 150 год., семестровий контроль – залік

Модулі	Модуль I			Модуль II		Модуль III			Модуль IV			Модуль V		
Назва модуля	Основні парадигми вивчення комунікації у бізнесі			Бізнес-нетворкінг		Навички ефективної бізнес-комунікації та успішного нетворкінгу			Практичні аспекти бізнес-комунікацій та нетворкінгу			Бізнес-комунікації та нетворкінг: кроскультурний погляд		
Кількість балів за модуль	65 б.			53 б.		64 б.			64 б.			64 б.		
Лекції	відвідування – 2б., з них:			відвідування – 1б., з них:		відвідування – 1б., з них:			відвідування – 1б., з них:			відвідування – 1б., з них:		
Теми лекцій:	Бізнес-комунікації як процес взаємодії ділових партнерів		Етичні аспекти бізнес-комунікацій	Основи нетворкінгу		Психологія бізнес-комунікацій та нетворкінгу			Бізнес-проект: особливості підготовки заявки			Особливості міжкультурної комунікації у бізнес-середовищі		
Теми практичних занять	Бізнес-комунікації як процес взаємодії ділових партнерів 1 б.+10 б	Види та форми бізнес-комунікацій 1 б.+10 б	Етичні аспекти бізнес-комунікацій 1 б.+10 б	Основи нетворкінгу 1 б.+10 б	Стратегії та техніки нетворкінгу 1 б.+10 б	Психологія бізнес-комунікацій та нетворкінгу 1 б.+10 б	Магія невербаліки 1 б.+10 б	Бар'єри, маніпуляції, конфлікти у ділових комунікаціях 1 б.+10 б	Переговори у бізнес-комунікаціях 1 б.+10 б	Публічні виступи у бізнес-комунікаціях 1 б.+10 б	Бізнес-проект: особливості підготовки заявки 1 б.+10 б	Особливості міжкультурної комунікації у бізнес-середовищі 1 б.+10 б	Особливості міжкультурної комунікації у бізнес-середовищі 1 б.+10 б	Як зрозуміти українців 1 б.+10 б
Самостійна робота	5 б.			5 б.		5 б.			5 б.			5 б.		
Види поточною контролю	Модульна контрольна робота 1 (25 балів)			Модульна контрольна робота 2 (25 балів)		Модульна контрольна робота 3 (25 балів)			Модульна контрольна робота 4 (25 балів)			Модульна контрольна робота 5 (25 балів)		
Підсумковий контроль	Всього 310 балів													