



Міжнародний європейський  
університет  
Європейська школа бізнесу  
**СИЛАБУС**



**2025**

---

## Назва курсу

Психологія бізнесу

---

## Інформація про курс

### Рівень вищої освіти:

ОП «Маркетинг» (перший (бакалаврський) рівень освіти)

### Спеціальність:

D5 (075) «Маркетинг»

### Назва освітньої програми:

ОП «Маркетинг»

### Опис курсу:

Освітній компонент «**Психологія бізнесу**» спрямований на формування у здобувачів вищої освіти системного розуміння психологічних закономірностей поведінки індивідів і груп у бізнес-середовищі, а також розвитку здатності застосовувати психологічні підходи для аналізу, прогнозування та регулювання соціально-економічних і комунікативних процесів у професійній діяльності маркетолога. У межах курсу розглядаються психологічні особливості особистості в бізнесі, мотиваційні механізми, лідерство, емоційні та стресові чинники діяльності, а також психологічні аспекти взаємодії між суб'єктами ринкових і організаційних відносин.

Прикладна спрямованість курсу реалізується через аналіз реальних і змодельованих бізнес-ситуацій, роботу з кейсами ділового спілкування, переговорів, конфліктів і командної взаємодії, а також через осмислення психології іміджу й самопрезентації з урахуванням етичних меж впливу. Вивчення дисципліни створює підґрунтя для подальшого опанування комунікаційних і репутаційних аспектів маркетингової діяльності, зокрема в межах дисциплін професійної підготовки, та сприяє формуванню навичок командної роботи, міждисциплінарної взаємодії й ухвалення обґрунтованих маркетингових рішень у сучасному бізнес-середовищі.

### Передумови вивчення (попередні вимоги):

Відсутні. світний компонент спирається на загальноосвітні знання, базові уявлення про соціальну взаємодію, комунікацію та поведінку людини, а також світоглядні орієнтири, набуті здобувачами вищої освіти на рівні повної загальної середньої освіти.

**Обсяг кредитів/годин:**

3 кредити ЄКТС/ 90 год., у т.ч. лекції – 16 год., практичні заняття – 16 год., самостійної роботи – 58 год.

**Ознаки дисципліни**

Термін викладання	Семестр	Міжнародна дисциплінарна інтеграція	Курс рік (навчання)	Цикли: загальної підготовки/ професійної підготовки/ вільного вибору
1 семестр	3 семестр	ні	2 курс	Цикл загальної підготовки

**Формат навчання:**

Очне навчання з використанням елементів дистанційних технологій

**Розташування класної кімнати:**

<https://dist.ieu.edu.ua/course/view.php?id=681>

## Інформація про викладача

---

**Прізвище та ім'я викладача:**

**Сватенков Олександр Васильович**, кандидат педагогічних наук, доцент кафедри психології і соціально-гуманітарних наук

**Кафедра:**

Кафедра психології та суспільно-гуманітарних наук



[Сайт кафедри](#)

**Місцезнаходження офісу:**

м. Київ, пр-т Академіка Глушкова, 42 В, каб. 504

**Графік роботи та консультування:**

Щовівторка з 14:00 до 15:30 з попереднім записом через корпоративну пошту

**Електронна пошта викладача:**

[oleksandrsvatenkov@ieu.edu.ua](mailto:oleksandrsvatenkov@ieu.edu.ua)

## Цілі курсу / Результати навчання

---

### Цілі курсу:

**Мета дисципліни:** формування у здобувачів вищої освіти системного розуміння психологічних закономірностей поведінки особистості та групи в бізнес-середовищі, розвиток здатності аналізувати психологічні чинники управлінських, комунікаційних і командних процесів, а також застосовувати психологічні знання для підвищення ефективності професійної діяльності маркетолога, міжособистісної взаємодії та прийняття обґрунтованих маркетингових рішень.

Основними завданнями навчальної дисципліни є:

- формування знань про психологічні механізми поведінки особистості, мотивації, лідерства та емоційної регуляції в умовах бізнес-діяльності;
- розвиток умінь аналізувати психологічні особливості споживачів, партнерів, членів команди та інших суб'єктів маркетингової взаємодії;
- набуття навичок ефективної ділової комунікації, переговорів, командної роботи та управління конфліктами з урахуванням психологічних чинників;
- формування здатності застосовувати міждисциплінарний підхід для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу та бізнесу;
- усвідомлення етичних меж психологічного впливу, відповідальності за використання психологічних інструментів у професійній діяльності та формування культури самопрезентації й іміджу в бізнес-середовищі.

### Роль навчальної дисципліни у досягненні програмних результатів:

**Інтегральна компетентність:** здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері маркетингової діяльності або у процесі навчання, що передбачає застосування відповідних теорій та методів і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

Дисципліна «Правознавство» забезпечує формування таких компетенцій:

#### загальних (ЗК):

- **ЗК3.** Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.
- **ЗК4.** Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.
- **ЗК6.** Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.
- **ЗК11.** Здатність працювати в команді.
- **ЗК12.** Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

Вивчення курсу сприяє досягненню таких **програмних результатів навчання (ПРН):**

- **ПРН 5.** Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів.
- **ПРН 11.** Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.
- **ПРН 14.** Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.

### Результати навчання:

Після опанування курсу студент буде:

#### знати:

- основні поняття, підходи та методи психології бізнесу, що застосовуються для аналізу поведінки суб'єктів ринку та організаційної діяльності;
- психологічні особливості особистості в бізнес-середовищі, механізми мотивації, лідерства та емоційної регуляції;

- психологічні закономірності ділового спілкування, переговорів, командної взаємодії та управління конфліктами;
- психологічні чинники формування іміджу та самопрезентації в бізнесі, а також етичні межі психологічного впливу в професійній діяльності маркетолога;

**вміти:**

- аналізувати психологічні особливості поведінки споживачів, партнерів і членів команди з метою обґрунтування маркетингових рішень;
- застосовувати психологічні підходи та інструменти для ефективної ділової комунікації, переговорів і роботи в команді;
- ідентифікувати та конструктивно вирішувати конфліктні ситуації в організаційному та маркетинговому середовищі;
- формувати та презентувати професійний імідж з урахуванням психології враження, етичних принципів і соціальної відповідальності.

## Зміст курсу

---

### Розділ 1. Теоретичні основи психології бізнесу

- Тема 1. Предмет, завдання та методи психології бізнесу
- Тема 2. Психологічні особливості особистості в бізнесі
- Тема 3. Мотивація та лідерство в організаційній діяльності
- Тема 4. Емоції, стрес і психологічна стійкість у бізнесі

### Розділ 2. Прикладні аспекти психології бізнесу

- Тема 5. Психологія ділового спілкування та переговорів
- Тема 6. Конфлікти в організації та методи їх вирішення
- Тема 7. Командоутворення і психологія колективу
- Тема 8. Імідж і самопрезентація в бізнесі: психологія враження та етичні межі впливу



[Розподіл годин](#)

## Матеріали курсу та вимоги

---

### Книги та матеріали

1. Апельт Г.В. Психологія бізнесу: Навчально-методичний посібник. Івано-Франківськ: Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, 2022. 33 с.
2. Калениченко Р. А. Психологія бізнесу : навч. посібник / Р. А. Калениченко, А. С. Коханець, О. О. Нежинська. – Ірпінь : Державний податковий університет, 2023. – 270 с.
3. Кісіль, З. Р. Психологія управління: навч. посіб. у схемах, таблицях, коментарях / З. Р. Кісіль, Д. В. Швець. – Одеса, 2023. – 208 с.
4. Психологія підприємницької діяльності : метод. вказівки до практ. занять для здобувачів вищ. освіти першого (бакалаврського) рівня вищ. освіти спец. 053 «Психологія» освіт.-проф. програми «Психологія бізнесу та дизайн мислення» / уклад. : Ю. В. Піддубна, М. Є. Лещенко. – Чернігів : НУ «Чернігівська політехніка», 2024. – 20 с. – Режим доступу : <https://ir.stu.cn.ua/handle/123456789/30631>
5. Психологія підприємницької діяльності : метод. вказівки до самост. роботи для здобувачів вищ. освіти першого (бакалаврського) рівня вищ. освіти спец. 053 «Психологія» освіт.-проф. програми «Психологія бізнесу та дизайн мислення»/ уклад. : Ю. В. Піддубна, М. Є. Лещенко. – Чернігів : НУ «Чернігівська політехніка», 2024. 13 с. – Режим доступу : <https://ir.stu.cn.ua/handle/123456789/30632>



[Рекомендовані джерела](#)

6. Психологія управління і бізнесу: курс лекцій для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти денної та заочної форми навчання спеціальності 073 "Менеджмент"; Держ. біотехнологічний ун-т; упоряд.: В. В. Віннікова, В. А. Віннікова. Харків: [б. в.], 2024. 73 с.
7. Рибальченко, С. М. 6194 Методичні вказівки до проведення практичних занять із дисципліни "Менеджмент та психологія управління" / С. М. Рибальченко, О. О. Павленко, Ю. А. Матвєєва. – Суми : СумДУ, 2025. – 27 с.
8. Ягоднікова, В. В. Психологія управління: навч. посіб. / В. В. Ягоднікова. – Одеса, 2022. – 141 с.

### Технічні вимоги для роботи на курсі

Для роботи на курсі «Психологія бізнесу», вам необхідний регулярний доступ до комп'ютера (чи телефону) та інтернету. У системі управління навчальним процесом на платформі Moodle поетапно будуть розміщені інформація або матеріали для вивчення курсу. Також потрібно буде завантажувати та створювати документи, переглядати відео або ж створювати його.

Можливість використовувати корпоративні ресурси Університету надається тільки для акаунтів, пов'язаних з корпоративною поштою.

При неможливості зайти на курс, вам необхідно повідомити старосту або безпосередньо викладача курсу.

## Процес навчання

---

У процесі вивчення дисципліни «**Психологія бізнесу**» застосовуються інтерактивні, аналітичні та практико-орієнтовані методи навчання, спрямовані на формування у здобувачів освіти здатності аналізувати психологічні чинники поведінки суб'єктів ринку, ефективно взаємодіяти в бізнес-середовищі, працювати в команді та приймати обґрунтовані маркетингові рішення з урахуванням міждисциплінарного підходу. Освітній процес орієнтований на поєднання теоретичного осмислення психологічних концепцій із їх практичним застосуванням у професійно орієнтованих ситуаціях. Зокрема, у межах дисципліни застосовуються такі методи навчання:

- **методи теоретичної підготовки:** проблемно-орієнтовані лекції з аналізом ролі психологічних чинників у бізнесі та маркетингу; лекції-бесіди й лекції-дискусії, присвячені мотивації, лідерству, емоційній регуляції, діловій комунікації та психології впливу; мінілекції з аналізом прикладів поведінки споживачів, управлінських рішень і командної взаємодії у реальних бізнес-кейсах;
- **методи практичної підготовки:** аналіз психологічних кейсів, пов'язаних із поведінкою споживачів, внутрішньоорганізаційними процесами та міжособистісною взаємодією; виконання аналітичних завдань з оцінювання мотиваційних чинників, стилів лідерства та комунікативних стратегій; рольові вправи та моделювання ділових ситуацій (переговори, робота в команді, розв'язання конфліктів); обговорення професійно орієнтованих ситуацій з позицій психології бізнесу та маркетингу;
- **активні методи навчання:** групова робота над практичними завданнями; командне обговорення проблемних питань; мозкові штурми щодо вибору психологічно обґрунтованих рішень; презентація результатів групової роботи; взаємне обговорення та аргументація позицій з використанням коректної психологічної та професійної термінології;
- **методи самостійної роботи:** опрацювання навчальних і рекомендованих джерел з психології бізнесу; підготовка аналітичних і рефлексивних письмових робіт за тематикою курсу; аналіз професійно орієнтованих ситуацій з позицій психологічних підходів; виконання індивідуальних завдань, спрямованих на узагальнення матеріалу, розвиток критичного мислення та підготовку до семінарських занять і підсумкового контролю.

## Організація освітнього процесу

- Навчання здійснюється в очному форматі з використанням елементів змішаного та дистанційного навчання із застосуванням платформи Moodle, сервісів Google Workspace та корпоративних каналів університету, що забезпечує доступ до навчальних матеріалів, виконання завдань, тестування та комунікацію зі здобувачами освіти.
- Самостійна робота здобувачів освіти охоплює опрацювання теоретичного матеріалу з психології бізнесу, виконання аналітичних і рефлексивних завдань, аналіз професійно орієнтованих ситуацій, підготовку письмових робіт і презентацій, а також систематизацію матеріалу, необхідного для формування психологічних, комунікативних і міждисциплінарних компетентностей відповідно до програми дисципліни.
- Контактна робота з викладачем реалізується під час лекційних і семінарських занять, а також консультацій, спрямованих на поглиблення розуміння навчального матеріалу та розвиток критичного мислення.
- Зворотний зв'язок забезпечується через коментарі викладача в системі Moodle, усні та письмові консультації, електронну пошту та інші корпоративні канали комунікації університету.

## Політики оцінювання

---

### Сумативне оцінювання

Оцінювання результатів навчання з дисципліни «Психологія бізнесу» здійснюється на основі накопичувального (сумативного) підходу та спрямоване на перевірку рівня сформованості психологічних знань, аналітичних і комунікативних умінь, здатності працювати в команді, застосовувати міждисциплінарний підхід і приймати обґрунтовані маркетингові рішення з урахуванням психологічних чинників бізнес-середовища.



[Критерії оцінювання](#)

Оцінювання результатів навчання здійснюється за такими складовими:

- **Поточний контроль** спрямований на перевірку здатності здобувачів освіти аналізувати психологічні явища і процеси в бізнесі, аргументовано висловлювати власну позицію, працювати в команді та застосовувати психологічні підходи до розв'язання професійно орієнтованих завдань. Поточна навчальна діяльність включає участь у практичних заняттях і тематичних дискусіях, виконання аналітичних і прикладних завдань у межах занять, роботу з психологічними кейсами, участь у рольових вправах і групових обговореннях, а також тестування з основних тем курсу.  
**Методи:** усне опитування, спостереження за навчальною активністю, аналіз виконаних аналітичних і прикладних завдань, оцінювання участі в дискусіях і груповій роботі, тестування.
- **Самостійна робота** передбачає опрацювання навчальних і рекомендованих джерел з психології бізнесу, виконання індивідуальних аналітичних і рефлексивних письмових завдань, аналіз професійно орієнтованих ситуацій, підготовку письмових робіт і презентацій, а також систематизацію матеріалу для формування цілісного розуміння психологічних аспектів бізнес-діяльності. Оцінювання самостійної роботи здійснюється з урахуванням рівня самостійності виконання завдань, глибини аналізу, логіки викладу матеріалу, аргументованості висновків і коректності використання психологічної та професійної термінології.  
**Методи оцінювання:** експертна перевірка письмових робіт викладачем, аналіз аналітичних і рефлексивних завдань, елементи самооцінювання.
- **Підсумковий контроль** здійснюється у формі заліку та передбачає оцінювання результатів навчання за **сукупністю балів**, набраних здобувачем освіти за поточну навчальну діяльність і самостійну роботу протягом семестру.

Вид діяльності	Зміст діяльності	Максимальна кількість балів
Поточна навчальна діяльність	Участь у практичних заняттях і тематичних дискусіях; виконання аналітичних і прикладних завдань у межах занять; аналіз психологічних кейсів; участь у груповій роботі та ролевих вправах; тестування	60
Самостійна робота	Опрацювання теоретичного матеріалу; підготовка аналітичних і рефлексивних письмових робіт; аналіз професійно орієнтованих ситуацій; систематизація навчального матеріалу.	40
<b>Разом</b>		<b>100</b>

### Шкала оцінювання

Оцінка за дисципліну визначається як сума набраних балів за поточну діяльність і самостійну роботу у семестрі. Підсумковий контроль проводиться у формі заліку. Мінімальна кількість балів, яку повинен набрати здобувач освіти за поточним сумативним оцінювання протягом семестру для отримання допуску до підсумкового контролю – 36 балів. Максимальний бал з дисципліни становить 100. Сумарна оцінка за вивчення дисципліни виставляється за національною та європейською шкалою (ЄКТС).



[Положення про організацію освітнього процесу](#)

### Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ЄКТС	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90-100	A	відмінно	зараховано
82-89	B	добре	
74-81	C		
66-73	D	задовільно	
60-65	E		
30-59	FX	незадовільно з можливістю дворазового повторного складання	не зараховано з можливістю дворазового повторного складання
0-29	F	незадовільно з можливістю одноразового повторного складання	не зараховано з можливістю одноразового повторного складання

### Як дізнатись свою оцінку

Щоб перевірити свої оцінки за завдання та прочитати коментарі викладача, ви повинні перевірити відповідні вкладки дистанційної платформи навчання Moodle. Також отримати інформацію про отримані оцінки ви можете безпосередньо у викладача курсу через корпоративну пошту або ж за попереднім записом у дні надання консультацій (каб. 511).

## Політики курсу

---

### Загальні настанови

Під час занять і перебування в університеті **здобувачі зобов'язані** дотримуватись норм академічної етики: проявляти повагу до викладачів, співробітників і колег, відвідувати заняття відповідно до розкладу, приходити вчасно та не залишати аудиторію без дозволу викладача. Виконання академічних завдань і робіт у встановлені терміни є обов'язковим.

Викладач, зі свого боку, має постійно вдосконалювати професійну компетентність, педагогічну майстерність і загальну культуру, забезпечувати умови для якісного засвоєння освітньої програми, сприяти професійному розвитку здобувачів. Викладач зобов'язаний бути пунктуальним, дотримуватись принципів академічної доброчесності, не допускати проявів корупції, дискримінації, булінгу чи утиску прав здобувачів освіти.



[Кодекс етики та академічної доброчесності](#)

### Відвідування занять та участь в них

Пропуски занять допускаються лише з **поважних причин**, підтверджених документально (лікарняний лист, офіційне звернення тощо). У такому випадку студент має право на відпрацювання пропущеного матеріалу у двотижневий термін після повернення до навчання.

**Невідвідування занять без поважних причин** або систематичні запізнення можуть бути підставою для недопуску до підсумкового контролю з дисципліни. Участь у дискусіях, практичних вправах та виконання завдань під час занять є складовою поточного контролю і враховується в загальній оцінці з дисципліни. За індивідуальних обставин можуть бути застосовані процедури **гнучкості** (адаптації термінів виконання завдань) та **спеціального розгляду** (винятковий порядок врахування результатів навчальної діяльності) відповідно до політики й процедур оцінювання МСУ.



[Положення про організацію освітнього процесу](#)

### Академічна доброчесність

Здобувачі та викладачі зобов'язані дотримуватися принципів академічної доброчесності. Забороняються будь-які прояви плагіату, фабрикації, фальсифікації, списування, використання сторонньої допомоги під час виконання завдань чи складання іспитів. Порушення академічної доброчесності розглядаються відповідно до внутрішніх положень МСУ та можуть мати наслідком дисциплінарну відповідальність.



[Простір академічної доброчесності](#)

## Виконання завдання з запізненням, виправлення оцінок, відпрацювання

Пам'ятайте, що дедлайни працюють в обидві сторони, і їх дотримання гарантує, що викладачем буде наданий своєчасний зворотний зв'язок щодо ваших завдань, щоб переконатися, що ви не відстаєте від курсу.

Всі види індивідуальних та самостійних робіт є складовою оцінювання і повинні бути здані до визначених викладачем строків, аби забезпечити прозорість та об'єктивність оцінювання результатів навчання. Завдання, подані із запізненням, приймаються, але можуть оцінюватися з пониженням балів.

Більшість завдань мають бути виконані до 09:00 у день чергового заняття, щоб узгодити їх зі змістом курсу та діяльністю в групі. Найкращою практикою буде виконувати завдання якомога швидше після отримання, щоб у вас було достатньо часу для активної участі на заняттях.

Завдання, не виконані до завершення семестру без поважних причин, вважаються **академічною заборгованістю**, і студент може бути недопущений до підсумкового контролю.

Повторне складання іспиту можливе лише після виконання всіх передбачених видів навчальної та самостійної роботи й проводиться згідно з графіком ліквідації академічної заборгованості.

Якщо студент пропустив терміни через **поважні обставини**, підтверджені документально, він має право скористатися процедурами **гнучкості** або **спеціального розгляду** для продовження дедлайну чи альтернативного виконання завдання. Студент має право на **перегляд отриманої оцінки**: він може звернутися до викладача за роз'ясненнями й коментарями щодо виставлених балів. У разі незгоди з результатом студент може подати **апеляцію** відповідно до порядку, визначеного Положенням про політику і процедури оцінювання..



[Положення про організацію освітнього процесу](#)

## Час відповіді викладача (про перевірку завдань)

Викладач відповідає на звернення студентів, що надійшли через офіційні корпоративні канали комунікації упродовж **24 годин у робочі дні у години робочого часу викладача** (з 9 00 до 18 00 за київським часом) та проводить консультації відповідно до затвердженого графіка.

Оцінки за завдання та поточну роботу публікуються в електронному журналі на платформі Moodle, як правило, протягом **10 робочих днів** після подання виконаного завдання). Результати підсумкового оцінювання оголошуються безпосередньо після перевірки робіт (як правило, на наступний день з дати проведення екзамену).

Кожен студент має право отримати **індивідуальний коментар** до своєї роботи з поясненням сильних і слабких сторін виконання.

Інформація про підсумкову оцінку (за семестр/іспит) доводиться до відома студентів офіційно – через особистий кабінет у Moodle та/або навчальну картку.

## Ефективна комунікація

Для ефективної комунікації слід застосовувати офіційні канали – корпоративну електронну пошту (@ie.u.edu.ua), систему повідомлень освітньої платформи Moodle Міжнародного європейського університету (dist.ie.u.edu.ua).

## Політика публікації та розповсюдження матеріалів курсу

Матеріали курсу (лекції, слайди (презентації) відео чи аудіозаписи, завдання, набори задач, тести та ін.) є інтелектуальною власністю викладача і університету. Забороняється будь-яке публічне поширення матеріалів курсу без письмового дозволу, а також відеозапис занять без письмового погодження. За порушення політики публікації та розповсюдження матеріалів студенти можуть бути притягнуті до дисциплінарної відповідальності, у т. ч. відрахування з університету.

## Академічна мобільність та визнання результатів попереднього навчання

Студенти мають право брати участь у програмах **національної та міжнародної академічної мобільності** відповідно до Положення про порядок реалізації права на академічну мобільність МЄУ. Мобільність може здійснюватися на основі двосторонніх угод із закладами-партнерами, програм Erasmus+, міжуніверситетських меморандумів чи індивідуальних угод. Результати навчання, здобуті в інших закладах освіти під час мобільності, підлягають **обов'язковому визнанню** в МЄУ на підставі академічних довідок (Transcript of Records) та в межах індивідуальної освітньої траєкторії здобувача.



[Про академічну мобільність в МЄУ](#)

Університет визнає результати **попереднього формального навчання** (отримані в інших ЗВО України та за кордоном), а також може визнавати результати **неформального та інформального навчання** (курси підвищення кваліфікації, сертифікаційні програми, професійний досвід), якщо вони підтверджують набуття компетентностей, визначених освітньою програмою. Процедури визнання результатів попереднього навчання проводяться з дотриманням принципів Лісабонської конвенції, презумпції визнання та прозорості. У разі необхідності університет може вимагати додаткові документи чи організувати співбесіду/оцінювання для підтвердження результатів. Усі рішення щодо мобільності та визнання результатів попереднього навчання оформлюються наказом ректора і фіксуються в індивідуальному навчальному плані здобувача.



[Про визнання результатів попереднього навчання](#)

## Очікуване навантаження та залученість студентів

---

На роботу в цьому курсі слід виділити окремі години для самостійного опрацювання деяких матеріалів лекцій відповідно до тематики курсу (приблизно 5-6 годин на тиждень). Очікується, що здобувачі мають резервний план на випадок несправності комп'ютера або перебоїв у роботі Інтернету. Студент має право скористатися процедурами **гнучкості** або **спеціального розгляду** для продовження дедлайну чи альтернативного виконання завдання.



[Положення про організацію освітнього процесу](#)

## Служби підтримки

---

Електронний розклад: <https://rozklad.ieu.edu.ua>

Онлайн бібліотека: <https://onlinelibrary.ieu.edu.ua>

Репозитарій: <https://sed.ieu.edu.ua/index.php/sed/index>

Освітній Омбудсмен: <https://ieu.edu.ua/pro-mieu/ombudsmen>

Подання електронних звернень: <https://deanrequest.ieu.edu.ua/>

## Розклад курсу

№	Тема	Практичні заняття (зміст діяльності)	Самостійна робота (зміст діяльності)	ПРН
1	<b>Предмет, завдання та методи психології бізнесу</b> 1. Психологія бізнесу як міждисциплінарна галузь знань 2. Поведінкові чинники ринкових і управлінських рішень 3. Психологічні механізми впливу в бізнесі та маркетингу 4. Роль психології в аналізі поведінки суб'єктів ринку	Аналітичне обговорення ролі психології в бізнесі та маркетингу; розбір прикладів психологічних чинників успіху/невдач бізнес-рішень; міні-кейс «Психологічні помилки управлінця»; коротке діагностичне тестування	Опрацювання базових понять психології бізнесу; підготовка письмової аналітичної відповіді «Психологія бізнесу як міждисциплінарна галузь»	ПРН 11, ПРН 5
2	<b>Психологічні особливості особистості в бізнесі</b> 1. Типи особистості та стилі поведінки у бізнес-середовищі 2. Поведінкові ролі суб'єктів маркетингових систем 3. Особистісні чинники професійної ефективності 4. Вплив індивідуальних відмінностей на управлінські рішення	Аналіз типів особистості та стилів поведінки в бізнес-середовищі; робота з кейсом «Професійні ролі в команді»; групове обговорення сильних і слабких сторін різних поведінкових моделей	Самостійний аналіз професійного профілю (умовний кейс); підготовка письмового висновку щодо впливу особистісних характеристик на ефективність діяльності	ПРН 5, ПРН 14
3	<b>Мотивація та лідерство в організаційній діяльності</b> 1. Теорії мотивації та їх прикладне використання 2. Лідерство як психологічний інструмент управління 3. Поведінка керівника і команди в маркетинговій діяльності 4. Психологічні чинники залученості персоналу	Розбір мотиваційних теорій у прикладному контексті; рольова вправа «Лідер і команда»; аналіз ситуацій вибору стилю лідерства; групова дискусія	Опрацювання матеріалу з мотивації та лідерства; підготовка аналітичної письмової роботи «Мотивація персоналу як чинник ефективності бізнесу»	ПРН 11, ПРН 14
4	<b>Емоції, стрес і психологічна стійкість у бізнесі</b> 1. Емоції як фактор управлінських рішень 2. Стрес і професійне вигорання в бізнесі 3. Психологічна стійкість	Аналіз стресових ситуацій у бізнесі; кейс «Управління емоціями в кризових умовах»; групове обговорення стратегій психологічної саморегуляції; поточне тестування	Самостійне опрацювання матеріалу; підготовка рефлексивного письмового завдання «Психологічна стійкість у професійній діяльності»	ПРН 5, ПРН 14

	суб'єктів ринку 4. Поведінкові реакції в кризових ситуаціях			
5	<b>Психологія ділового спілкування та переговорів</b> 1. Психологічні механізми ділової комунікації 2. Поведінкові стратегії у переговорах 3. Комунікативні бар'єри та способи їх подолання 4. Психологічний вплив у маркетингових комунікаціях	Аналіз комунікативних бар'єрів; рольова вправа «Ділові переговори»; оцінка ефективності комунікаційних стратегій; груповий розбір результатів	Опрацювання теорії ділового спілкування; підготовка аналітичної відповіді щодо психологічних чинників успішних переговорів	ПРН 11, ПРН 14
6	<b>Конфлікти в організації та методи їх вирішення</b> 1. Психологічна природа конфліктів 2. Поведінкові моделі в конфліктних ситуаціях 3. Стратегії управління конфліктами в організації 4. Етичні межі управлінського впливу	Кейс-аналіз організаційних конфліктів; групова робота з вибору стратегій вирішення конфліктів; дискусія щодо етичних меж управлінських рішень	Самостійний аналіз заданої конфліктної ситуації; письмове обґрунтування оптимальної стратегії врегулювання	ПРН 14, ПРН 11
7	<b>Командоутворення і психологія колективу</b> 1. Психологія групової динаміки 2. Ролі та взаємодія в команді 3. Психологічні умови ефективної командної роботи 4. Команда як суб'єкт маркетингової діяльності	Групова вправа з командної взаємодії; аналіз ролей у команді; обговорення факторів ефективної командної роботи; поточне тестування	Опрацювання матеріалу; підготовка аналітичного висновку «Психологічні умови ефективної командної роботи»	ПРН 14, ПРН 5
8	<b>Імідж і самопрезентація в бізнесі: психологія враження та етичні межі впливу</b> 1. Психологія формування іміджу 2. Самопрезентація як інструмент професійної взаємодії 3. Психологічний вплив і довіра 4. Етичні межі використання психологічних технік	Аналіз прикладів професійної самопрезентації; обговорення етичних обмежень психологічного впливу; міні-кейс «Імідж і довіра»	Підготовка рефлексивного індивідуального завдання «Самопрезентація в бізнесі: психологічні та етичні аспекти»	ПРН 11, ПРН 14

## Поради щодо успішного навчання

---

- **Кожне заняття – це крок до розуміння психологічних чинників бізнесу.**  
Курс допоможе усвідомити, як мотивація, емоції, комунікація, лідерство та міжособистісні взаємодії впливають на поведінку споживачів, роботу команд і прийняття маркетингових рішень у бізнес-середовищі.
- **Сприймайте психологічні знання як практичний інструмент професійної діяльності.**  
Психологія бізнесу не обмежується теорією – вона дає інструменти для аналізу реальних управлінських, комунікаційних і маркетингових ситуацій. Намагайтеся застосовувати вивчені підходи до прикладів із сучасного бізнесу.
- **Будьте активними під час семінарських занять і групової роботи.**  
Участь у дискусіях, рольових вправах і аналізі кейсів допомагає сформувати навички аргументації, командної взаємодії та професійної комунікації, які є ключовими для майбутнього маркетолога.
- **Розвивайте аналітичне та рефлексивне мислення.**  
Навчіться не лише описувати психологічні явища, а й аналізувати їхні причини та наслідки, оцінювати ефективність різних моделей поведінки, формулювати обґрунтовані висновки щодо професійних ситуацій.
- **Використовуйте самостійну роботу як простір для професійного самопізнання.**  
Аналітичні й рефлексивні завдання допоможуть краще зрозуміти власні комунікативні стилі, мотиваційні чинники та особистісні ресурси, що є важливим для побудови професійної кар'єри.
- **Дотримуйтеся академічної доброчесності та етичних принципів.**  
Чесність, коректне використання джерел, відповідальне ставлення до власних висновків і повага до різних точок зору формують професійну репутацію та довіру до результатів вашої роботи.
- **Розвивайте навички відповідальної комунікації.**  
Уміння слухати, аргументовано висловлювати позицію та поважати межі психологічного впливу є невід'ємною складовою професійної культури маркетолога.
- **Пам'ятайте: психологія бізнесу – це ресурс ефективних рішень.**  
Глибоке розуміння психологічних аспектів поведінки людей дозволяє приймати більш зважені маркетингові та управлінські рішення, будувати довготривалі відносини з клієнтами та партнерами і діяти етично в конкурентному середовищі.

**Нехай цей курс стане для вас основою формування психологічної грамотності, професійної відповідальності та усвідомленого підходу до бізнес-комунікацій і маркетингової діяльності.**