

Міністерство освіти і науки України

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Кафедра туристичного бізнесу та країнознавства

“ЗАТВЕРДЖУЮ”

Проректор з науково-
педагогічної
роботи



Робоча програма навчальної дисципліни

Комунікативний менеджмент

рівень вищої освіти **перший (бакалаврський)**

галузь знань **24 «Сфера обслуговування»**

спеціальність **242 «Туризм»**

освітня програма **«Туризм»**

вид дисципліни **обо'язкова**

Факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу

2020/ 2021 навчальний рік

Програму рекомендовано до затвердження Вченою радою факультету міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу

“28” серпня 2020 року, протокол № 1

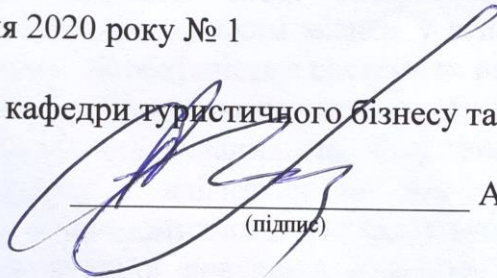
РОЗРОБНИК ПРОГРАМИ:

канд. екон. наук, доцент кафедри туристичного бізнесу та країнознавства Ірина Шамара

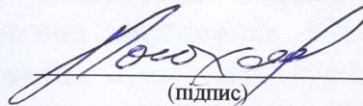
Програму схвалено на засіданні кафедри туристичного бізнесу та країнознавства

Протокол від “28” серпня 2020 року № 1

Завідувач кафедри туристичного бізнесу та країнознавства


(підпис) _____ Анатолій ПАРФІНЕНКО

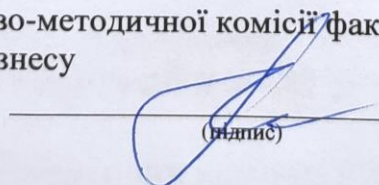
Програму погоджено з гарантом освітньо-професійної програми «Туризм»


(підпис) _____ Іван ПОСОХОВ

Програму погоджено науково-методичною комісією факультету міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу

Протокол від “28” серпня 2020 року № 1

Голова науково-методичної комісії факультету міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу


(підпис) _____ Лариса ГРИГОРОВА-БЕРЕНДА

ВСТУП

Програма навчальної дисципліни «Комунікативний менеджмент» складена відповідно до освітньо-професійної програми «Туризм»

Підготовки бакалавра

за спеціальністю 242 - «Туризм»

1. Опис навчальної дисципліни

1.1. Мета викладання навчальної дисципліни

Мета курсу «Комунікативний менеджмент». До одного з головних факторів, що негативно впливають на рівень конкурентоспроможності вітчизняної індустрії туризму, керівники багатьох підприємств відносять недостатній рівень комунікативної компетентності значної кількості своїх співробітників. Професійно-комунікативна підготовка персоналу є найбільш вузьким місцем у всій системі професійної підготовки фахівців для сфери туризму. Необхідність з системних наукових позицій та з урахуванням специфіки галузі комплексно представити питання, що пов'язані з розкриттям механізмів ефективного професійного спілкування та особливостей комунікативної взаємодії працівників сфери туризму з клієнтами та діловими партнерами, з визначенням оптимальних способів комунікативного управлінського впливу на співрозмовників, забезпеченням їх результативної поведінки в різних ділових ситуаціях формує мету вивчення дисципліни «Комунікативний менеджмент». Відповідно до програми, що пропонується, під час вивчення дисципліни «Комунікативний менеджмент» студенти отримають знання, та набувають практичних навичок і компетенції щодо ефективного спілкування з колегами, клієнтами та діловими партнерами туристичних підприємств і організацій.

1.2. Основні завдання вивчення дисципліни

- формування наступних загальних компетентностей:

ЗК3 - Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

ЗК7 - Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК9 - Здатність до адаптації та дії в новій ситуації

- формування наступних фахових компетентностей:

ФК9- Здатність розробляти різні види турів з урахуванням потреб цільових груп споживачів туристичних послуг;

.

1.3. Кількість кредитів 4 кредитів ECTS.

1.4. Загальна кількість годин 120 годин.

1.5. Характеристика навчальної дисципліни	
Обов'язкова	
Денна форма навчання	Заочна (дистанційна) форма навчання
Рік підготовки	
3-й	3-й
Семестр	
6-й	6-й
Лекції	
30 год. (дистанційно, в онлайн режимі – Zoom)	10
Практичні, семінарські заняття	
30 год.	год.
Самостійна робота	
60 год.	110 год.

1.6. Заплановані результати навчання

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студенти мають досягти наступних результатів:

ПРН5 Уміння досліджувати конкурентів та попит потенційних споживачів туристичних послуг та існуючих пропозиції, використовуючи методики маркетингових досліджень.

ПРН7 Уміння діагностувати стан маркетингового середовища туристичних підприємств і організації та тенденції розвитку туристичного ринку.

ПРН11 Уміння визначати перелік послуг для надання туристам за результатами аналізу нормативно-правових актів, що регламентують надання туристичних послуг.

ПРН18 Знання специфіки реалізації різних програм туристичних подорожей (за змістом, місцем проведення, типом клієнтури та ін.).

2. ВИКЛАД ЗМІСТУ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Розділ 1. Мета та завдання комунікативного менеджменту

Тема 1. Теоретичні засади комунікативного менеджменту

Комунікологія та комунікативістика як нові міждисциплінарні наукові напрями, що формують теорію і практику соціальних комунікацій. Історичні основи комунікології. Основні категорії і поняття комунікології. Передумови та фактори комунікативного процесу. Моделі комунікативного процесу. Природа спілкування, форми, типи, види і рівні спілкування. Комунікативний, перцептивний та інтерактивний аспекти спілкування. Контекст спілкування та фактори, що його формують. Неформальне, рольове та ділове спілкування. Загальні принципи спілкування. Професійне та ділове спілкування в туризмі, його роль і функції. Фактори ефективного ділового та професійного спілкування. Комунікаційні бар'єри та їх види. Етичні принципи спілкування. Зміст і завдання комунікативного менеджменту у сфері туризму. Комунікативний вплив. Способи комунікативного впливу. Комунікативна компетентність менеджера туристичної організації. Особливості комунікації працівників сфери туризму. Структура комунікативної компетентності менеджера. Тренінг комунікативної компетентності менеджера туристичного підприємства.

Тема 2. Психодіагностика в туризмі

Соціальна перцепція як передумова успішної комунікативної взаємодії. Проблематика процесів сприйняття і розуміння партнера по спілкуванню. Зміст та основні поняття психодіагностики. Методи психодіагностики. Візуальна психодіагностика партнера по спілкуванню. Завдання візуальної психодіагностики та основні джерела отримання візуальної інформації про властивості психіки людини. Оцінка особистісного іміджу людини. Перше враження про людину. Оцінка факторів, що впливають на перше враження. Оцінка психологічних особливостей конституції людини. Психологічна оцінка рис обличчя, очей, мови погляду, рухів, сміху, голосу, мовлення людини. Психологічний аналіз клієнтів туристичних підприємств. Психотипи туристів. Основні наукові підходи до психологічної типології туристів. Мотиваційні аспекти поведінки туристів. Психологічна оцінка поведінки споживачів туристичних послуг та ділових партнерів в процесі спілкування. Аналіз невербальної поведінки. Оцінка емоційного стану партнера по спілкуванню. Діагностика нещирої поведінки партнера по спілкуванню.

Тема 3. Вербальне спілкування в комунікативній практиці фахівців з туризму

Природа і зміст вербального (лінгвістичного) спілкування. Зміст та структура вербального комунікативного акту. Промова як основна форма комунікативної активності менеджера туризму. Поняття дискурсу та його форми. Види професійного дискурсу працівників туристичних організацій. Семіотика мовної комунікації. Знакові системи, що використовуються в практиці туристичного бізнесу. Використання жанрів усного мовлення менеджером туристичного підприємства. Методика і організація монологічного та діалогічного мовлення. Публічний виступ. Ораторське мистецтво та риторичний менеджмент. Структура розмови. Теорія і практика аргументації, доказу та переконання. Техніка «малої розмови». Техніка привітання. Презентація менеджером туристичного продукту. Методика і практика проведення презентації в процесі туристичного обслуговування. Комунікативна практика

особистого продажу. Ділові переговори і наради. Методика і практика ведення ділових переговорів та нарад. Методика і практика ведення дебатів, полеміки, телефонних розмов, проведення інтерв'ю. Техніки мовлення. Правила ефективного слухання. Проблеми у професійному спілкуванні менеджерів сфери туризму.

Тема 4. Невербальне спілкування в комунікативній практиці фахівців з туризму

Сутність та особливості невербального (паралінгвістичного) спілкування. Кинесика, проксиміка, окулістика, тактиліка, вокаліка, об'єктика та хроніміка в комунікативній практиці менеджера туристичного підприємства. Символіка кольору. Методика і практика невербального спілкування менеджера туристичного підприємства. Формування ділового іміджу працівника підприємства туристичного бізнесу як інструмента комунікативного впливу. Складові ділового іміджу менеджера. Зовнішній вигляд, манери та зовнішні атрибути у формуванні комунікативного стилю менеджера.

Розділ 2. Міжкультурна комунікація в індустрії туризму

Тема 5. Міжкультурна комунікація в індустрії туризму

Роль і місце туризму в міжкультурній комунікативній взаємодії. Поняття, проблеми та особливості міжкультурного спілкування. Поняття культури в міжкультурній комунікації. Типологія культур: моноактивна, поліактивна та реактивна, колективістська та індивідуалістська, висококонтекстна та низькоконтекстна, монохронічна та поліхронічна, вербальна та невербальна. Національні стереотипи. Міжкультурна компетентність менеджера туристичної організації, її складові. Особливості національних стилів ділового спілкування в країнах Європи та Англо-Америци. Особливості національних стилів ділового спілкування в країнах Азії. Мова жестів в різних культурах та країнах.

Тема 6. Технології комунікативного менеджменту

Природа психологічного маніпулювання в контексті комунікативної взаємодії менеджера туризму. Причини виникнення маніпулятивного впливу на поведінку людини. Методи та прийоми маніпулювання. Методи нейтралізації, протидії та захисту від маніпулювання. Використання трансакційної концепції спілкування Е. Берна в процесі побудови комунікативної взаємодії. Тактики спілкування. Основні поняття та положення теорії нейролінгвістичного програмування (НЛП), проблеми та перспективи її застосування в комунікативному менеджменті туристичних підприємств і організацій. Використання методик НЛП в комунікативній практиці менеджера. Електронне листування. Комунікаційна взаємодія за допомогою соціальних мереж.

Тема 7. Комунікативна культура та професійний етикет фахівців з туризму

Поняття і роль ділового та професійного етикету в туризмі. Принципи професійного та ділового етикету в туризмі. Етикет вітання, представлення та відповідей на питання клієнтів туристичної фірми. Психологічні аспекти етикету. Етикет телефонних розмов в туристичній фірмі. Культура професійного спілкування в туризмі. Складові комунікативної культури менеджера туристичного підприємства. Принципи комунікативної поведінки менеджера сфери туризму.

3. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Назви розділів і тем	Кількість годин											
	денна форма						заочна форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		л	п	лаб.	інд.	с. р.		л	п	лаб.	інд.	с. р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Розділ 1. Мета та завдання комунікативного менеджменту												
Тема 1. Теоретичні засади комунікативного менеджменту	14	4	4			6	14	2				12
Тема 2. Психодіагностика в туризмі	14	4	4			6	14	2				12
Тема 3. Вербальне спілкування в комунікативній практиці фахівців з туризму	14	4	4			6	14	2				12
Тема 4. Невербальне спілкування в комунікативній практиці фахівців з туризму	14	4	4			6	14	2				12
Підготовка до контрольної роботи 1	6					6	12					12
Разом за розділом 1	62	16	16			30	68	8				60
Розділ 2. Міжкультурна комунікація в індустрії туризму												
Тема 5. Міжкультурна комунікація в індустрії туризму	20	6	6			8	14	2				12
Тема 6. Технології комунікативного менеджменту	16	4	4			8	12					12
Тема 7. Комунікативна культура та професійний етикет фахівців з туризму	14	4	4			6	12					12
Підготовка до контрольної роботи 2	8					8	14					14
Разом за розділом 2	56	14	14			30	52	2				50
Усього годин	120	30	30			60	120	10				110

4. ТЕМИ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Комунікативний вплив. Способи комунікативного впливу. Комунікативна компетентність менеджера туристичної організації. Особливості комунікації працівників сфери туризму. Структура комунікативної компетентності менеджера. Тренінг комунікативної компетентності менеджера туристичного підприємства.	4
2	Психологічний аналіз клієнтів туристичних підприємств. Психотипи туристів. Основні наукові підходи до психологічної типології туристів. Мотиваційні аспекти поведінки туристів. Психологічна оцінка поведінки споживачів туристичних послуг та ділових партнерів впроцесі спілкування.	4
3	Ділові переговори і наради. Методика і практика ведення ділових переговорів та нарад. Методика і практика ведення дебатів, полеміки, телефонних розмов, проведення інтерв'ю. Техніки мовлення. Правила ефективного слухання. Проблеми у професійному спілкуванні менеджерів сфери туризму.	4
4	Формування ділового іміджу працівника підприємства туристичного бізнесу як інструмента комунікативного впливу. Складові ділового іміджу менеджера. Зовнішній вигляд, манери та зовнішні атрибути у формуванні комунікативного стилю менеджера.	4
5	Особливості національних стилів ділового спілкування в країнах Європи та Англо-Америки. Особливості національних стилів ділового спілкування в країнах Азії. Мова жестів в різних культурах та країнах.	6
6	Використання методик НЛП в комунікативній практиці менеджера. Електронне листування. Комунікаційна взаємодія за допомогою соціальних мереж.	4
7	Складові комунікативної туристичного підприємства. Принципи комунікативної поведінки менеджера сфери туризму.	4
	Разом	30

5. САМОСТІЙНА РОБОТА

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна	заочна
1	Комунікативний вплив. Способи комунікативного впливу. Комунікативна компетентність менеджера туристичної організації. Особливості комунікації працівників сфери туризму. Структура комунікативної компетентності менеджера. Тренінг комунікативної компетентності менеджера туристичного підприємства. Підготовка до опитування за вказаним планом.	6	12
2	Психологічний аналіз клієнтів туристичних підприємств. Психотипи туристів. Основні наукові підходи до психологічної типології туристів. Мотиваційні аспекти поведінки туристів. Психологічна оцінка поведінки споживачів туристичних послуг та ділових партнерів в процесі спілкування. Підготовка до виступів з доповідями за вказаними темами.	6	12
3	Ділові переговори і наради. Методика і практика ведення ділових переговорів та нарад. Методика і практика ведення дебатів, полеміки, телефонних розмов, проведення інтерв'ю. Техніки мовлення. Правила ефективного слухання. Проблеми у професійному спілкуванні менеджерів сфери туризму. Підготовка до виступів з доповідями за вказаними темами.	6	12
4	Формування ділового іміджу працівника підприємства туристичного бізнесу як інструмента комунікативного впливу. Складові ділового іміджу менеджера. Зовнішній вигляд, манери та зовнішні атрибути у формуванні комунікативного стилю менеджера. Підготовка до опитування за вказаним планом.	6	12
5	Підготовка до контрольної роботи 1	6	12
6	Особливості національних стилів ділового спілкування в країнах Європи та Англо-Америки. Особливості національних стилів ділового спілкування в країнах Азії. Мова жестів в різних культурах та країнах. Підготовка до опитування за вказаним планом.	8	12
7	Використання методик НЛП в комунікативній практиці менеджера. Електронне листування. Комунікаційна взаємодія за допомогою соціальних мереж. Підготовка до виступів з доповідями за вказаними темами.	8	12
8	Складові комунікативної культури менеджера туристичного підприємства. Принципи комунікативної поведінки менеджера сфери туризму. Підготовка до опитування за вказаним планом.	6	12
9	Підготовка до контрольної роботи 2	8	14
	Разом	60	110

6. ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ (ПІДСУМКОВА РОБОТА)

Планом не передбачено

7. МЕТОДИ КОНТРОЛЮ

Згідно з наказом № 0202-1/260 від «07»серпня 2020р. лекції проводяться виключно в онлайн режимі із застосуванням платформ для відеоконференцій: ZOOM, Skype. 25-30% часу лекції обов'язково резервується для запитань, дискусій, обговорення навчального матеріалу.

Практичні заняття можуть проходити в аудиторії (до 20 осіб), чи в дистанційний формі.

Засвоєння тем розділів (поточний контроль) здійснюється на практичних заняттях відповідно до контрольних цілей. Основне завдання поточного контролю – перевірка рівня підготовки студентів до виконання конкретної роботи.

Поточний контроль і оцінювання результатів навчання передбачає виставлення оцінок за всіма формами проведення занять:

- контроль та оцінювання активності роботи студента під час лекційних та практичних занять (групова дискусія);
 - контроль та оцінювання якості підготовки та розробки проєктних завдань в ході самостійної роботи студентів;
 - контроль засвоєння теоретичного та практичного матеріалу (у вигляді тестування);
 - контроль та оцінювання вмінь вирішувати розрахункові, ситуаційні та інші задачі;
 - контроль та оцінювання вмінь проводити дослідження та презентувати із застосуванням сучасних інформаційних та хмарних технологій;
 - контроль та оцінювання вмінь та навичок вирішувати кейсові проблемні завдання із розподілом ролей в командах.

Підсумковий семестровий контроль здійснюється під час проведення екзамену. Загальна кількість балів за успішне виконання екзаменаційних завдань – 40.

Структура залікової роботи:

- творче питання – 20 балів;
- тести – 20 балів (10 тестових завдань x 2,0 бали).

За бажанням студент має можливість обрати тестову форму виконання екзаменаційної роботи (білет містить 20 тестових завдань, студент одержує 2 бали за кожну вірну відповідь).

У разі настання / подовження дії обставин непоборної сили (в тому числі запровадження жорстких карантинних обмежень в умовах пандемії з заборонаю відвідування ЗВО) здобувачам вищої освіти надається можливість скласти залікову роботу в тестовій формі (білет містить 20 тестових завдань, здобувач одержує 2 бали за кожну вірну відповідь)

дистанційно на платформі Moodle в дистанційному курсі «Комунікативний менеджмент».

8. Розподіл балів, які отримують студенти

Приклад для заліку

Поточний контроль та самостійна робота									Сума		
Розділ 1					Розділ 2				Разом	Залік	Сума
T1	T2	T3	T4	КР 1	T5	T6	T7	КР 2			
3	3	3	3	20	3	3	2	20	60	40	100
опитування	доповідь	доповідь	опитування	Поточний контроль	опитування	доповідь	опитування	Поточний контроль			

T1, T2 ... T9 – теми розділів. КР- контрольна робота

Вивчення курсу – 60 балів (з них: активна робота на семінарських заняттях – максимально 20 балів; поточний контроль – максимально 40 балів).

Підсумковий контроль – 40 балів (максимально по 10 балів за відповідь на кожне питання залікового завдання).

Студент допускається до підсумкового семестрового контролю, якщо за результатами поточного контролю він набрав не менше 31 балу.

Шкала оцінювання

Сума балів за всі види навчальної діяльності протягом семестру	Оцінка
	для дворівневої шкали оцінювання
90 – 100	зараховано
70-89	
50-69	
1-49	не зараховано

Поточний контроль проводиться на кожному семінарському, практичному занятті та за результатами виконання завдань самостійної роботи. Він передбачає оцінювання теоретичної підготовки здобувачів вищої освіти із зазначеної теми (у тому числі, самостійно опрацьованого матеріалу) під час роботи на семінарських заняттях та набутих практичних навичок під час виконання завдань практичних робіт.

Критерії поточного оцінювання знань студентів.

Усний виступ та виконання письмового завдання, тестування	Критерії оцінювання
3	В повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу. Правильно вирішив усі тестові завдання.
2,5	Достатньо повно володіє навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, в основному розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову літературу. Але при викладанні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки. Правильно вирішив більшість тестових завдань.
2	В цілому володіє навчальним матеріалом викладає його основний зміст під час усних виступів та письмових відповідей, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, без використання необхідної літератури допускаючи при цьому окремі суттєві неточності та помилки. Правильно вирішив половину тестових завдань
1,5	Не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом. Фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає його під час усних виступів та письмових відповідей, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності, правильно вирішив меншість тестових завдань.
1	Частково володіє навчальним матеріалом не в змозі викласти зміст більшості питань теми під час усних виступів та письмових відповідей, допускаючи при цьому суттєві помилки. Правильно вирішив окремі тестові завдання.
0	Не володіє навчальним матеріалом та не в змозі його викласти, не розуміє змісту теоретичних питань та практичних завдань. Не вирішив жодного тестового завдання

Доповнення виступу:

1 бали – отримують студенти, які глибоко володіють матеріалом, чітко визначили його зміст; зробили глибокий системний аналіз змісту виступу, виявили нові ідеї та положення, що не були розглянуті, але суттєво впливають на зміст доповіді, надали власні аргументи щодо основних положень даної теми.

0,5 бал отримують студенти, які виклали матеріал з обговорюваної теми, що доповнює зміст виступу, поглиблює знання з цієї теми та висловили власну думку.

Суттєві запитання до доповідачів:

1 бали отримують студенти, які своїм запитанням до виступаючого суттєво і конструктивно можуть доповнити хід обговорення теми.

0,5 бал отримують студенти, які у своєму запитанні до виступаючого вимагають додаткової інформації з ключових проблем теми, що розглядається.

9. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Базова література

1. Власова Т.И., Данилова М.М., Шарухин А.П. Профессиональное и деловое общение в сфере туризма: учебное пособие. - СПб. : Д.А.Р.К, 2005. - 288 с.
2. Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Речевая коммуникация: Учебник для студ. вузов, специализирующихся в обл. сервиса. - М. : ИНФРА-М, 2003. - 272с.
3. Зарецкая Е.Н. Деловое общение: Учебник: В 2-х т. - М. : Дело, 2004.
4. Психодиагностика в социально-культурном сервисе и туризме. - М. : Издат. центр «Академия», 2004. - 224 с.
5. Рот Ю. Коптельцева Г. Межкультурная коммуникация. Теория и тренинг: учебно-методическое пособие. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006. - 223 с.
6. Руденко А.М., Довгалева М.А. Психология социально-культурного сервиса и туризма. - Ростов-на-Дону: «Феникс», 2005. - 256 с.
7. Сидоренко Е.В. Тренинг коммуникативной компетентности в деловом взаимодействии. - СПб. : Речь, 2006 - 208 с.
8. Хміль Ф.І. Ділове спілкування : навч. посіб. - К. : Академвидав, 2004. - 278 с.
9. Шеломенцев В.М. Етикет і сучасна культура спілкування. - К. : Лібра, 2003. - 415 с.

Допоміжна

10. Баєва О.А. Ораторское искусство и деловое общение : учеб.пособие. - М. : Новое знание, 2005. - 368 с.
11. Ботвина Н.В. Міжнародні культурні традиції: мова та етика ділового спілкування : навч.посіб.. - К. : АртЕк, 2002. - 206 с.
12. Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Основы речевой коммуникации: Учебник для вузов. - М.: ИНФРА-М, 1997.-272 с.
- 13.Грейдина Н.Л. Основы коммуникативной презентации. - М.: АСТ: Восток-Запад, 2005. - 380 с.
14. Грушевицкая Т.Г., Попков В.Д., Садохин А.П. Основы межкультурной коммуникации. -М., 2005.
- 15.Долинська Л. В., Черевко В. П. Формування комунікативної компетентності майбутніх менеджерів : навч.-метод. посіб. / Ліга соціальних працівників м. Києва; Соціална служба для молоді м. Києва. - К., 2001. - 95 с.
- 16.Дороніна М. С. Культура спілкування ділових людей : навч. посіб. - 2.вид. - К. : КМ Academia, 1998.- 191 с.
- 17.Доценко Е.А. Психология манипуляции: феномен, механизмы и защита. - М. : Филин, 1999.
18. Елисеев А.Г. Организация и методика проведения деловых совещаний : учебное пособ. -К. : МАУП, 1995.-64 с.
19. Зарецкая Е.Н. Риторика: теория и практика речевой коммуникации : монография. - 4-е изд. - М. : Дело, 2002. - 477 с. 215
20. Колтунова М.В. Язык и деловое общение: Нормы, риторика, этикет: Учеб.пособие для студ. высш. учеб.заведений. - М. : Экономическая литература, 2002. - 288 с.
21. Костриця Н.М., Свистун В.І., Ягупов В.В. Методика навчання студентів спілкуванню в управлінській діяльності: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. - К. : Центр навч. л-ри, 2006. - 272 с.
22. Кузин Ф.А. Культура делового общения. - М. : Ось-89, 1999. - 239 с.
23. Мальханова И.А. Деловое общение: учебное пособие. - М. : Академический проект:

- Трикта, 2005. - 224 с.
24. Мальханова И.А. Коммуникативный тренинг : учеб.пособие. - М. : Академический Проект, 2006.-165 с.
25. Осовська Г.В. Комунікації в менеджменті: курс лекцій. - К. : Кондор, 2003. - 218 с.
26. Осовська Г. Комунікації в менеджменті: практикум. - К. : Кондор, 2003. - 218 с.
27. Петренко А. Безопасность в коммуникации делового человека. - М.: Технологическая школа бизнеса, 1994. - 208 с.
28. Почепцов Г.Г. Теория и практика коммуникации (от речей президентов до переговоров с террористами). - М. : Центр, 1998. - 352 с.
29. Сагач Г.М. Ділова риторика: мистецтво риторичної комунікації : навч. посіб. / Міжнародна академія фундаментальних основ буття ; Київський ін-т соціальних та культурних зв'язків ім. святої рівноапостольної княгині Ольги. - К.: Зоря, 2003. - 255 с.
30. Садохин Александр Петрович. Введение в теорию межкультурной коммуникации. - М. :Высшая шк., 2005. - 310 с.
31. Симонова Л.М., Стровский Л.Е. Кросс-культурные взаимодействия в международном предпринимательстве. - М. : ЮНИТИ, 2003.
32. Стоян Т.А. Діловий етикет: моральні цінності і культура поведінки бізнесмена : навч. посіб. - К. : ПУЛ, 2004. - 232 с.
33. Тексти лекцій з дисципліни «Професійно-комунікативна компетентність» (для студентів 5 курсу всіх форм навчання на пряму підготовки «Туризм», спеціальностей 7.050401 -«Туризм», 7.050402 - «Готельне господарство») / Укл. С.А. Александрова. - Харків:ХНАМГ, 2008 р. - 40 с.
34. Тимашева О.В. Введение в теорию межкультурной коммуникации. - М., 2004.
35. Щекин Г. Визуальная психодиагностика: познание людей по их внешности и поведению: Учеб.-метод. пособие / Межрегиональная академия управления персоналом. - К. : МАУП, 2001.-616 с. 216

11. Особливості навчання за денною формою в умовах подовження дії обставин непоборної сили (в тому числі запровадження карантинних обмежень через пандемію)

В умовах дії карантинних обмежень освітній процес в університеті здійснюється за змішаною формою навчання, а саме:

- дистанційно (за затвердженим розкладом занять) на платформі Zoom проводяться всі лекційні заняття;
- дистанційно на платформі Moodle (<http://dist.karazin.ua/moodle/>) проводяться практичні (семінарські), індивідуальні заняття та консультації, контроль самостійної роботи;
- аудиторно (за затвердженим розкладом занять) проводяться 10% практичних та семінарських занять у навчальних групах кількістю до 20 осіб з урахуванням відповідних санітарних і протиепідемічних заходів.

Складання підсумкового семестрового контролю: в разі запровадження жорстких карантинних обмежень з заборонаю відвідування ЗВО студентам денної форми навчання надається можливість (за заявою, погодженою деканом факультету) скласти **екзамен в тестовій формі дистанційно на платформі Moodle** в дистанційному курсі «Комунікативний менеджмент», режим доступу: <https://dist.karazin.ua/moodle/course/view.php?id=2336>

