

Освітній компонент	Вибірковий освітній компонент 4.6 «ПСИХОЛОГІЯ СПІЛКУВАННЯ»
Рівень ВО	Другий (магістерський)
Назва спеціальності/освітньо-професійної (освітньо-наукової) програми	Спеціальність 226 «Фармація, промислова фармація» / Освітньо-професійної програми «Фармація»
Форма навчання	денна
Курс, семестр, протяжність	II-й курс, III-й семестр, протяжність: 18 тижнів
Семестровий контроль	залік
Обсяг годин (усього: з них лекції/практичні)	усього 210 год, з них: лекції – 12 год / практичні – 32 год
Мова викладання	українська
Кафедра, яка забезпечує викладання	кафедра загальної та клінічної психології
Автор ОК	Коструба Наталія Сергіївна , доктор психологічних наук, доцент
Короткий опис	
Вимоги до початку вивчення	Навчальна дисципліна пов'язана з такими освітніми компонентами як «Етика і деонтологія у фармації» та «Фармацевтичний менеджмент та маркетинг».
Що буде вивчатися	Предметом вивчення навчальної дисципліни «Психологія спілкування» є основні закономірності спілкування для організації ефективного досягнення професійних цілей. Будемо вивчати види спілкування, форми і засоби комунікації; типи комунікацій (вербальні/невербальні, формальні/неформальні, горизонтальні /вертикальні). А також, основи ефективного спілкування, комунікаційні бар'єри і способи їх подолання, техніки зниження емоційної напруги. У зв'язку із війною в Україні додано актуальну тему – особливості спілкування з ветеранами.
Чому це цікаво/треба вивчати	Вміння налагодити ефективне спілкування одне з найважливіших вмінь нашого століття. Чи це комунікація у великій компанії чи міжособистісне спілкування здатність знайти спільну мову і домовитися це уже успіх справи.
Чому можна навчитися (результати навчання)	Результатами навчання є вміння: формувати перше враження, створювати позитивний імідж у спілкуванні, мистецтво постановки питання та висловлення думки; уміння і навички ефективного спілкування: налагодження контакту, активне слухання, формулювання своєї позиції, аргументування, вираження емоцій; бар'єри у спілкуванні і шляхи їх подолання, як конструктивно критикувати та реагувати на критику, протистояння маніпуляціям та небажаному тиску інших; ненасильницьке спілкування; уміння

	спілкуватися із ветеранами які варті поваги і окремої уваги.
Як можна користуватися набутими знаннями й уміннями (компетентності)	Вміння спілкуватися і налагоджувати контакти одне із складових Soft skills (гнучкі навички) — комплексу неспеціалізованих, важливих для кар'єри навичок, які відповідають за успішну участь у робочому процесі, високу ефективність та є наскрізними, тобто не пов'язані з конкретною галуззю. Вивчення курсу «Психологія спілкування» дає можливість розвинути навички ділового спілкування: постановка цілей, ведення переговорів, робота з різними типами клієнтів, техніки налагодження контакту; техніки аргументації та переконання, публічний виступ, спілкування за допомогою новітніх комунікативних технологій.