

АНОТАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ОРАТОРСЬКЕ МИСТЕЦТВО ТА КОМУНІКАЦІЇ»

Освітні програми: «Маркетинг»

Цикл: професійної та практичної підготовки.

Статус: вибіркова навчальна дисципліна.

Навчальний рік: 2021-2022 н.р., III семестр.

Мета вивчення дисципліни – є розвиток у здобувачів вищої освіти мисленнєвих, нормативних мовленнєвих умінь та навичок, особливості впливу однієї людини на іншу, допомога студентам в опануванні навичок публічного красномовства та переконання споживача.

Завдання дисципліни:

- формування у студентів певних вмінь і навичок, які є частиною загальних і спеціальних (фахових, предметних) компетентностей,
- опанування та засвоєння здобувачами вищої освіти основних понять, інститутів, принципів ораторського мистецтва в сфері маркетингу;
- опанування форми ефективної переконуючої комунікації за нестандартних ситуацій життєвого і професійного спілкування;
- формування умінь та навички ораторського мистецтва професійній діяльності маркетолога,
- розвиток майстерності створювати і виголошувати публічні промови.

У результаті вивчення дисципліни студент повинен:

знати:

особливості й характеристику етапів діяльності оратора – закони винаходу думки, класифікації родів і видів ораторського виступу; методи розробки стратегії й тактики виступу; критерії відбору проблем у темі, загальні принципи побудови публічного виступу; способи викладення матеріалу виступу та активізації мислення аудиторії; основи культури публічної промови; соціально-психологічні закони спілкування оратора й аудиторії споживачів; принципи і способи проведення полеміки; види переконання споживачів; засоби вербального та невербального впливу на аудиторію.

вміти:

моделювати спілкування з різними людьми й аудиторіями у маркетинговій та рекламній діяльності; будувати тактику переконання та аргументації; знаходити і ліквідувати логічні помилки публічного виступу або переконання споживачів; правильно обирати і застосовувати механізми наочності слова; розробляти й обирати згідно з обставинами стратегію і тактику продажу товарів.

Зміст дисципліни.

Тема 1. Ораторське мистецтво як наука, її зміст, система та значення. Історичні етапи розвитку ораторського мистецтва

Тема 2. Закони риторики (ораторського мистецтва) в маркетингу.

Тема 3. Публічне мовлення та його специфіка. Види красномовства.

Тема 4. Підготовка до публічного виступу маркетолога.

Тема 5. Мистецтво спору (полеміки) .

Тема 6. Особливості промов маркетолога.

Тема 7. Подолання страху перед аудиторією.

Тема 8. Невербальний вплив на аудиторію. Контакт з аудиторією.

Тема 9. Словесна імпровізація, специфіка виголошення різних видів промов.

Тема 10. Розвиток акторської майстерності промовця.

Викладацький склад:

Лектор : к.е.н., доцент кафедри маркетингу та логістики Блюмська-Данько К.В.

Викладач практичних занять: доцент кафедри маркетингу та логістики Блюмська-Данько К.В.

Тривалість: 5 кредитів ECTS, 15 тижнів, 4 години на тиждень.

Оцінювання: поточне оцінювання – 2 модульні контролю, підсумковий контроль – залік.

