

АНОТАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ОРАТОРСЬКЕ МИСТЕЦТВО ТА КОМУНІКАЦІЇ»

Цикл: загальної підготовки для всіх спеціальностей факультету

Статус: вибіркова навчальна дисципліна.

Навчальний рік: 2022-2023 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 ліквідовувати 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 контролі, підсумковий контроль – залік.