

АНОТАЦІЯ ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА ОРАТОРСЬКЕ МИСТЕЦТВО

Цикл: загальної підготовки для всіх спеціальностей факультету галузі знань D Бізнес, адміністрування та право

Статус: вибірковий освітній компонент.

Курс 2, 3 семестр.

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

Вивчення навчальної дисципліни передбачає формування та розвиток у здобувачів **фахових компетентностей**, передбачених відповідною освітньо-професійною програмою:

- здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу;

- здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків

- здатність до розробки і впровадження сукупності практичних заходів впливу на ринок або пристосування діяльності підприємства до ситуації на ринку.

У результаті вивчення освітнього компонента здобувач повинен бути здатним продемонструвати такі **результати навчання**, передбачених освітньо-професійною програмою:

- використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію;

- пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта;

- виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним;

- відповідати вимогам, які висуваються до сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки.

ЗМІСТ ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТУ

Тема 1. Ораторське мистецтво: сутність, значення, роль у сучасному світі

Тема 2. Глософобія: страх публічних виступів і методи його подолання

Тема 3. Композиція та сценарій публічного виступу

Тема 4. Культура мовлення оратора

Тема 5. Техніка мовлення: голос, дикція, темп, пауза (практична робота з голосом як інструментом впливу)

Тема 6. Невербальна комунікація у виступі

Тема 7. Імпровізація та виступ без підготовки (швидке мислення, реакція на запитання, спонтанність)

Тема 8. Дебати як форма публічного виступу

Тема 9. Сторітелінг у публічному виступі (1): структура та типи історій

Тема 10. Сторітелінг у публічному виступі (2): драматургія та емоційний вплив

Тема 11. Самопрезентація та мистецтво першого враження

Тема 12. Імідж спікера та персональний стиль публічного виступу

Викладацький склад:

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

Викладач практичних занять: к.е.н., 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