ВИБІРКОВИЙ КОМПОНЕНТ

Техніки професійної комунікації керівника фармацевтичного підприємства



Практичний курс про взаємодію з людьми у професійних ситуаціях

3 кредити ЄКТС · 90 годин · практичні заняття

Про дисципліну

Курс зосереджений на тому, як керівнику говорити, слухати, домовлятися та діяти у складних професійних ситуаціях.

Комунікація

Побудова професійного контакту, адаптація стилю, вербальні й невербальні техніки.

Взаємодія

Активне слухання, запитання, аргументація, зворотний зв’язок, командна робота.

Складні ситуації

Переговори, заперечення, конфлікти, деескалація, професійні межі.

Формат: практичні заняття, моделювання ситуацій, виконання прикладних завдань.

Що входить до курсу

7 тематичних блоків — від особистої комунікативної компетентності до публічного представлення професійної позиції

01 Комунікативна компетентність керівника

02 Вербальні та невербальні техніки

03 Слухання, запитання та зворотний зв’язок

04 **Переговорні техніки**

05 **Комунікація у складних і конфліктних ситуаціях**

06 Індивідуальна та командна комунікація

07 Публічна комунікація та самопрезентація

Чому це ми?

Кафедра організації та економіки фармації з післядипломною підготовкою

Комунікацію розглядаємо не окремо від професії, а в контексті реальних управлінських ситуацій фармацевтичної організації.

ОЕФ

фармація · менеджмент · практика

Практичний контекст

Ситуації з роботи керівника.

Професійна специфіка

Фармацевтичне підприємство.

Прикладні інструменти

Моделі, техніки, відпрацювання.

Чому саме цей курс?

Професійних знань недостатньо, якщо складно пояснити позицію, дати зворотний зв’язок або домовитися.

Потрібно поставити завдання	→	**сформулювати очікування чітко**
Є незгода або напруження	→	**зберегти конструктивний діалог**
Партнер заперечує	→	**аргументувати без тиску**
Команді потрібен feedback	→	**говорити про поведінку й результат**
Публічний виступ	→	**структурувати повідомлення і тримати увагу**

Що ви навчитеся та здобудете?

Слухати

уточнювати, перефразовувати, резюмувати

Говорити

чітко формулювати позицію та аргументи

Домовлятися

вести переговори й працювати із запереченнями

Давати feedback

використовувати конструктивні моделі зворотного зв’язку

Керувати діалогом

деескалувати напруження та вести складні розмови

Представляти себе

виступати, презентувати, відповідати на складні запитання

Результат — набір комунікативних інструментів, які можна застосувати одразу у професійній практиці.

Кар’єрні перспективи у практичній фармації

Комунікативні навички потрібні там, де є люди, відповідальність і взаємодія.

Аптечний заклад

старший фармацевт · завідувач · керівник

Фармацевтична компанія

командна взаємодія · партнерства · переговори

Дистрибуція

взаємодія з партнерами та стейкхолдерами

Проєктна робота

координація команди · фасилітація · презентації

Обирайте курс, якщо хочете впевненіше працювати з людьми — не лише з процесами.