

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.12.04 «Основы интеллектуального труда»

наименование дисциплин (модуля)/практики

Автор: доцент Локтаева С.А.

Код и наименование направления подготовки, профиля:

38.03.06 «Торговое дело», профиль «Международная коммерция»

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр.

Формы обучения: очная.

Цель освоения дисциплины:

сформировать компетенции для осуществления социально-коммуникативных навыков, представления результатов своего интеллектуального труда и использования этих результатов в профессиональной деятельности

План курса:

Основные темы дисциплины:

Тема 1.1. Понятие интеллектуального труда и учебная деятельность студента.

Познавательные способности человека.

Тема 1.2. Особенности познавательных способностей, их виды и развитие.

Тема 2.1. Освоение учебной информации и развитие когнитивных способностей.

Тема 2.2. Организация самостоятельной работы студентов и ее основные виды.

Тема 2.3. Основы презентации.

Тема 2.4. Стратегия и техника эффективного обучения.

Тема 2.5. Проблема оптимизации умственного труда и сохранения здоровья в профессиональной деятельности.

Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:

Формы текущего контроля успеваемости: опрос, тестирование, контрольная работа, реферат, практическое задание, эссе.

Форма промежуточной аттестации, отражающая формирование компетенции на уровне данной дисциплины: зачет.

Компетенция ДПК -5.1 (первый этап освоения) формирует

на уровне знаний:

- знание принципов и проблем деловых отношений в социальной и профессиональной среде; правила делового этикета и правила ведения деловых переговоров; роли и значения формальных и неформальных групп в системе управления организацией в профессиональной сфере деятельности

на уровне умений:

- умение осуществлять деловое общение в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия; формировать социально-коммуникативные навыки при работе в трудовом коллективе; создавать команды профессионалов и эффективно работать в командах, отстаивать свою позицию, убеждать, находить компромиссные и альтернативные решения при ; использовать приемы эффективной межличностной коммуникации при осуществлении закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд, консультировании по закупочным процедурам и при разработке технико-экономического обоснования по установлению прямых производственных связей, созданию и развитию бизнеса на основе

договоров и ведении переговоров и деловой переписки с логистическими компаниями и брокерами по условиям работы и оптимизации поставок.

на уровне навыков:

- владение навыками делового общения, базирующихся на принципах и современных этических техниках управления в социальной и профессиональной среде при осуществлении закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд, консультировании по закупкам и в процессе разработки технико-экономического обоснования по установлению прямых производственных связей, созданию и развитию бизнеса на основе договоров и при ведении переговоров и деловой переписки с логистическими компаниями и брокерами по условиям работы и оптимизации поставок.

Компетенция ДПК -6.1 (первый этап освоения) формирует:

на уровне знаний:

- знание принципов научной организации интеллектуального труда и современных технологий работы в профессиональной сфере деятельности при выполнении трудовых функций в профессиональной сфере деятельности.

на уровне умений:

- умение представлять результаты своего интеллектуального труда при выполнении трудовых функций:
 - разработке технико-экономического обоснования по установлению прямых производственных связей, созданию и развитию бизнеса на основе договоров;
 - организации сбора, систематизация, изучение и обобщение информационных материалов по маркетингу; об экономической, сбытовой и прочей деятельности предприятий (фирм), с которыми заключены договора о сотрудничестве;
 - ведении переговоров и деловой переписки с логистическими компаниями и брокерами по условиям работы и оптимизации поставок;
 - осуществлении закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд и составлении планов и обосновании закупок

на уровне навыков:

- быть способным использовать результаты своего интеллектуального труда в процессе разработки технико-экономического обоснования по установлению прямых производственных связей, созданию и развитию бизнеса на основе договоров, организации сбора, систематизация, изучение и обобщение информационных материалов по маркетингу; об экономической, сбытовой и прочей деятельности предприятий (фирм), с которыми заключены договора о сотрудничестве и ведении переговоров и деловой переписки с логистическими компаниями и брокерами по условиям работы и оптимизации поставок, а также при осуществлении закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд и составлении планов и обосновании закупок

Основная литература:

- 1.Топилин, Д., Назаренко, М. Системное мышление как успешный способ организации деятельности. М.: Издательский Дом "Академия Естествознания", 2014.
- 2.Шарков Ф.И. Коммуникология: основы теории коммуникации. – М.: Дашков и К, 2014. – 488 с.
- 3.Дорошенко В. Ю., Зотова Л. И., Лавриненко В. Н. и др. Психология и этика делового общения. М.: Юнити-Дана, 2012. – 420 с.