

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.Б.06 Современные коммуникации в менеджменте/ Modern communications in management

Автор: К.ф.н., доцент ИБДА Смехов Л.В.

Код и наименование направления подготовки, профиля:

38.04.02 Менеджмент, "Управление проектами. Международная англоязычная магистратура "

Квалификация (степень) выпускника:

Магистр

Форма обучения: очная

Цель освоения дисциплины:

Сформировать компетенцию по развитию управленческого мышления и необходимую для свободного делового общения в бизнесе

План курса:

Тема 1. Виды деловых коммуникаций

Совещания и правила их проведения. Метод мозгового штурма. Правила проведения штурма, отбор идей по итогам обсуждения. Модерация в группах разного формата. Переговоры в ситуации отсутствия личного контакта: электронная переписка, телефонные переговоры./

Topic 1. Types of business communications

Meetings and rules of their conduct. The method of brainstorming. Rules of the assault, the selection of ideas following the discussion. Moderation in groups of different formats. Negotiations in the absence of personal contact: electronic correspondence, telephone conversations.

Тема 2. Оценка речевой ситуации

Типы аудиторий. Параметры речевой ситуации. Оратор, аудитория, тема речи. Типология аудиторий с учетом различных параметров. Конструирование речевого имиджа. /

Topic 2. Evaluation of the speech situation

Types of audiences. The parameters of the speech situation. Speaker, audience, topic of speech. Typology of audiences according to different parameters. Construction of speech image.

Тема 3. Топика и аргументация

Речевая импровизация. Топика как способ поиска идей, связанных с данной темой. Аргументация как способ построения убедительных доказательств своей точки зрения на основе топов. Техники и приемы речевой импровизации.

Topic 3. Topic and argumentation

Speech improvisation. Topic as a way to find ideas related to this topic. Argumentation as a way of constructing convincing proofs of one's point of view on the basis of topics. Techniques and techniques of speech improvisation.

Тема 4. Техники убеждения

Аргументация. Структура аргумента – силлогизм. Связь темы и аргументации. Построение техники убеждения в зависимости от параметров речевой ситуации.

Topic 4. Persuasion techniques

Argument. The structure of the argument is syllogism. Link topics and arguments. Construction of persuasion techniques depending on the parameters of the speech situation.

Тема 5. Композиция речи

Схема Дейла Карнеги, мотивационная последовательность, схема Энтони Джерия, схема Квинтилиана, схема Ломоносова-Кошанского. Особенности различных схем, условия их использования.

Topic 5. Composition of speech

Scheme of Dale Carnegie, the motivational sequence diagram Anthony J. Geria of Quintilian, scheme University-Kosinskogo. Features of various schemes, conditions of their use.

Тема 6. Невербальная коммуникация

Движения во время речи, жесты, поза. Воздействие невербальных средств на аудиторию. Методы невербального воздействия. Политические и бизнес-ораторы и их невербальные инструменты.

Topic 6. Nonverbal communication

Movement during speech, gestures, posture. The impact of non-verbal means to the audience. Methods of non-verbal impact. Political and business speakers and their nonverbal tools.

Тема 7. Диалог

Конструктивный, деструктивный сценарий диалога. Диалектика, софистика, эристика. Диалектика, софистика, эристика. Этос и его воплощение в речи. Перевод деструктивной модели в конструктивную методом Эрика Берна. Выход из конфликта. Психологическое айкидо и его средства.

Topic 7. Dialogue

Constructive, destructive dialogue scenario. Dialectic, sophistry, eristic. Dialectic, sophistry, eristic. This and its realization in speech. Translation of the destructive model into a constructive one by Eric Berne's method. Out of conflict. Psychological Aikido and its means.

Тема 8. Переговорные процессы

Типы переговорщиков. Виды переговоров. Техники постановки переговорных целей и методы их достижения. Конфликтные переговоры, методы работы с отказом.

Topic 8. Negotiation process

Types of negotiators. Types of negotiations. Techniques of setting negotiation goals and methods of achieving them. Conflict negotiations, methods of work with refusal.

Тема 9. Нетворкинг и аттракция

Стратегия поведения в диалоге (спор, обсуждение, обмен информацией, побуждение к действию, поощрение). Типы собеседников. Выявление общих тем, конструирование необходимого впечатления, установка новых контактов.

Topic 9. Networking and attraction

Strategy of behavior in dialogue (dispute, discussion, exchange of information, motivation to action, encouragement). Types of interlocutors. Identification of common themes, construction of the necessary impression, installation of new contacts.

Тема 10. Интонации, темп, громкость, эмоции и подтексты.

Типы речевых эмоций. Локализация эмоций в структуре высказывания. Голосовое воздействие. Акцентирование, расстановка пауз, методы развития голоса.

Topic 10. Intonation, tempo, volume, emotions and subtext.

Types of speech emotions. Localization of emotions in the structure of the statement. Voice effects. Accentuation, pause placement, methods of development voices.

Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:

В ходе реализации дисциплины Б1.Б.06 «Современные коммуникации в бизнесе» используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся/

In the course of implementing the discipline Б1.Б.06 "Modern communications in business» the following methods of monitoring the progress of students are used:

При проведении занятий лекционного типа:

-при чтении лекций используется объяснительно-иллюстративный метод с элементами проблемного изложения учебной информации (монологической, диалогической или эвристической);

При проведении занятий практического типа:

-опрос, эссе, диспут;

При проведении самостоятельной работы:

-вопросы для самостоятельного изучения;

-проработка лекционного материала, составление конспекта лекций по темам, вынесенным на самостоятельное изучение;

- подготовке к практическим занятиям;

- подготовке к промежуточному контролю;

- подготовке к текущему контролю успеваемости.

During the classes lecture-type:

-when lecturing is used the explanatory-illustrative method, with the elements of a problem statement of educational information (monologic, Dialogic or heuristic);

During practical classes:

-survey, essay, debate;

When carrying out independent work:

-questions for self-study;

-study of lecture material, preparation of lecture notes on topics submitted for self-study;

- preparation for practical training;

- preparation for the interim control;

- preparation for the ongoing monitoring of progress.

Зачет с оценкой проводится с применением следующих методов (средств): зачет с оценкой в виде группового проекта./ Credit with evaluation is carried out using the following methods (means): credit with evaluation in the form of a group project.

Основная литература:

1. Курганская М.Я. Деловые коммуникации. Московский гуманитарный университет, 2013. <http://www.iprbookshop.ru/22455>
2. Власова Э.И. Этика делового общения. ЭБС АСВ, 2011. <http://www.iprbookshop.ru/16309>
3. Валентей Т.В. Речевая коммуникация в бизнесе. Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, 2011. <http://www.iprbookshop.ru/13040>
4. Кузнецов И.Н. Деловое общение [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Кузнецов И.Н. - Электрон. текстовые данные. - М.: Дашков и К, 2013. - 528 с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/24780>
5. Шабанов С. Эмоциональный интеллект [Электронный ресурс]: российская практика/ Шабанов С., Алешина А. - Электрон. текстовые данные. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. - 424 с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/39472>
6. Иванова С. Развитие потенциала сотрудников. Профессиональные компетенции, лидерство, коммуникации. – М.: Альпина Паблишер, 2017
7. Карделл С. Стратегическое сотрудничество. Креативный бизнес-курс. – М.: Фаир-Пресс, 2005.
8. Келлер Скотт, Прайс Колин. Больше, чем эффективность. Как самые успешные компании сохраняют лидерство. – М.: Альпина Паблишер, 2018
9. Кови Стивен Р. Лидерство, основанное на принципах. – М.: Альпина Паблишер, 2016