

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б1.О.06 Деловые коммуникации

Автор: к.п.н., доцент, С.В. Ублиев

Код и наименование направления подготовки: 38.04.02 Менеджмент

Профиль: Деловое администрирование

Квалификация (степень) выпускника: Магистр

Форма обучения: очно-заочная, заочная

Цель освоения дисциплины:

Дисциплина обеспечивает овладение следующими компетенциями:

Код компетенции	Наименование компетенции	Ключевые индикаторы компетенции
УК - 4	Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия	Организует и осуществляет коммуникативное взаимодействие в профессиональной и академической среде на русском и иностранном языках
ОПК ОС - 1	Способен решать управленческие задачи на основе теории менеджмента и использования бенчмаркинга с учетом изменений внешней среды	Диагностирует проблемную ситуацию, предлагает управленческое решение с учетом трендов внешней среды, на основе современной теории, используя инструменты бенчмаркинга

В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

ОТФ/ТФ профессиональные действия	Код компетенции	Результаты обучения
Управление процессами и проектами в организации	УК – 4 ОПК ОС - 1	на уровне знаний: <ul style="list-style-type: none">- о базовых моделях и навыках эффективного презентатора- об определении, структуре и основных типах презентаций- о сильных и слабых сторонах своей презентационной модели
		на уровне умений: <ul style="list-style-type: none">- подготовить презентацию на заданную тему в определенном контексте, с использованием различных вспомогательных средств- мотивировать аудиторию в соответствии со своими целямивыбирать наиболее эффективные способы взаимодействия с другими людьми

		на уровне навыков: - непосредственными приемами регулируя эмоционального состояния в процессе презентации
--	--	--

Содержание дисциплины (модуля)

Тема 1. Виды деловых коммуникаций.

Коммуникационные потребности, коммуникационные модели, коммуникационные технологии, современные средства коммуникации. Принципы и правила построения эффективных коммуникаций в бизнесе. Национальная культура и проблемы кросс-культурных коммуникаций. Особенности коммуникационных барьеров в бизнесе и способы их преодоления.

Тема 2. Формы делового публичного выступления.

Пресс конференции, брифинги, заявления для печати. Высказывания в публичном пространстве в письменной форме. Специфика бизнес-коммуникаций в информационных сетях. Сетевая культура, специфика коммуникации в социальных сетях. Использование социальных сетей в бизнесе. Оценка речевой ситуации. Типы аудиторий. Параметры речевой ситуации. Оратор, аудитория, тема речи. Типология аудиторий с учетом различных параметров. Конструирование речевого имиджа.

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.

Тема 4. Техники убеждения.

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

Тема 5. Композиция речи.

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

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.

Тема 7. Интонации, темп, громкость, эмоции и подтексты.

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

Тема 8. 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.

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.

Тема 10. Переговорные процессы.

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

Формы и методы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

В ходе реализации дисциплины используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

- при проведении занятий лекционного типа:

Устные опросы, дискуссии

-при проведении занятий семинарского типа:

Дискуссии, тестирование, практический тренинг, презентации и выступления

Зачет проводится с применением следующих методов (средств):

Подготовка презентации по своему рабочему контексту

Основная литература

1. Василенко С.В. Эффектная и эффективная презентация [Электронный ресурс]: Практическое пособие / Москва: Дашков и К: Ай Пи Эр Медиа, 2010. Режим доступа: ЭБС "IPRbooks" <http://www.iprbookshop.ru/1146>
2. Джеймс Фройнд. Переговоры каждый день. Как добиваться своего в любой ситуации. Москва: Альпина Паблишер, 2013. Режим доступа: ЭБС "IPRbooks". <http://www.iprbookshop.ru/22820>
3. Уильямс Г., Миллер Р., Чалдини Р. и др. Эффективные коммуникации. - М., Альпина Паблишер, 2018.
4. Смехов Л.В. Популярная риторика - М.: АСТ, 2018.