

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Макушев Андрей Евгеньевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 29.06.2023 11:14:29
Уникальный прогамный ключ:
4c46f2d9dda3fafb9e57683d11e5a4257b6ddfe

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

"Чувашский государственный аграрный университет"

(ФГБОУ ВО Чувашский ГАУ)

Кафедра Экономики, менеджмента и агроконсалтинга

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной
и научной работе



Л.М. Корнилова

14.06.2023 г.

Б1.В.ДВ.02.02

Деловые коммуникации

рабочая программа дисциплины (модуля)

Направление подготовки 43.03.01 Сервис
Направленность (профиль) Сервис транспортных средств

Квалификация **Бакалавр**

Форма обучения **очная**

Общая трудоемкость **2 ЗЕТ**

Часов по учебному плану 72

в том числе:

аудиторные занятия 42

самостоятельная работа 30

Виды контроля:

зачет

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>. <Семестр на курсе>)	5 (3.1)		Итого	
Неделя	14 2/6			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	14	14	14	14
Практические	28	28	28	28
В том числе инт.	10	10	10	10
Итого ауд.	42	42	42	42
Контактная работа	42	42	42	42
Сам. работа	30	30	30	30
Итого	72	72	72	72

Программу составил(и):

канд. экон. наук, доц., Семенова А.Н.

При разработке рабочей программы дисциплины (модуля) "Деловые коммуникации" в основу положены:

1. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 43.03.01 Сервис (приказ Минобрнауки России от 08.06.2017 г. № 514).
2. Учебный план: Направление подготовки 43.03.01 Сервис
Направленность (профиль) Сервис транспортных средств, одобренный Ученым советом ФГБОУ ВО Чувашский ГАУ от 14.06.2023 г., протокол № 17.

Рабочая программа дисциплины (модуля) проходит согласование с использованием инструментов электронной информационно-образовательной среды Университета.

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий кафедрой Абросимова М.С.

Заведующий выпускающей кафедрой Иванчиков Ю.В.

Председатель методической комиссии факультета Гаврилов В.Н.

Директор научно-технической библиотеки Викторова В.А.

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	сформировать у студентов представлений о коммуникативной компетентности в профессиональной деятельности, выработать навыки и умения организации и проведения различных форм деловой коммуникации.
-----	---

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Цикл (раздел) ОПОП:	Б1.В.ДВ.02
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Графические редакторы в техническом сервисе
2.1.2	Компьютерная графика
2.1.3	Конструкционные материалы в автомобилестроении
2.1.4	Малотоксичные топливные материалы
2.1.5	Основы предпринимательской деятельности
2.1.6	Иностранный язык
2.1.7	Психология в сервисной деятельности
2.1.8	Тенденции развития автомобилестроения
2.2	Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Диагностика объектов технического сервиса
2.2.2	Контроль технического состояния транспортных средств
2.2.3	Обслуживание и ремонт автоматических коробок передач
2.2.4	Патентование
2.2.5	Производственная практика, сервисная практика
2.2.6	Технологическое оборудование предприятий технического сервиса
2.2.7	Технология ремонта объектов технического сервиса
2.2.8	Вторичный рынок транспортных средств
2.2.9	Основы проектирования предприятий автомобильного сервиса
2.2.10	Основы теории массового обслуживания
2.2.11	Рынок подержанных транспортных средств
2.2.12	Технология использования остаточного ресурса элементов транспортных средств
2.2.13	Экономика предприятий технического сервиса
2.2.14	Бизнес-планирование в техническом сервисе
2.2.15	Налоги и налогообложение в техническом сервисе
2.2.16	Производственная практика, преддипломная практика
2.2.17	Страховые отношения в техническом сервисе
2.2.18	Таможенное оформление и контроль транспортных средств
2.2.19	Тюнинг транспортных средств
2.2.20	Управление качеством технического сервиса
2.2.21	Финансы предприятий технического сервиса
2.2.22	Экспертиза транспортных средств

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

УК-4. Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)
УК-4.1 Знает: принципы построения устного и письменного высказывания на русском и иностранном языках, правила и закономерности деловой устной и письменной коммуникации
УК-4.2 Умеет: применять на практике деловую коммуникацию в устной и письменной формах, методы и навыки делового общения на русском и иностранном языках
УК-4.3 Имеет навыки: чтения и перевода текстов на иностранном языке в профессиональном общении
ПК-3. Способен организовать и координировать взаимодействия с под-разделениями организации и внешними контрагентами по постпродажному обслуживанию и сервису
ПК-3.1 Оказывает методические и консультационные услуги работникам других структурных подразделений организации по вопросам организации постпродажного обслуживания и сервиса

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

3.1	Знать:
3.1.1	- методы, способы и средства получения, хранения, переработки информации в экспертной системе;
3.1.2	- особенности построения коммуникационной системы предприятия с целью организации ее деятельности;
3.1.3	- основы делового общения и методы организации деловых коммуникаций в экспертной системе;
3.1.4	- особенности осуществления деловых коммуникаций устного и письменного делового общения, электронных коммуникаций;
3.1.5	- этические нормы деловых взаимоотношений в экспертной системе;
3.1.6	- функции, задачи, направления деятельности и способы воздействия на аудиторию;
3.1.7	- отличия и специфику деловой коммуникации от других видов коммуникации в экспертной системе;
3.1.8	- способы преодоления коммуникативных барьеров и управления коммуникативным процессом;
3.1.9	- меры безопасности при возникновении экстренных ситуаций на объектах жизнеобеспечения предприятия.
3.2	Уметь:
3.2.1	- собирать, анализировать, адекватно воспринимать и обобщать информацию в экспертной системе;
3.2.2	- выбирать адекватные бизнес – процессу и деловой ситуации средства коммуникации в экспертной системе;
3.2.3	- осуществлять продуктивное деловое общение: публичное выступление, переговоры, проведение совещаний, деловую переписку, электронные коммуникации;
3.2.4	- организовывать и реализовывать переговорный процесс, в т.ч. с использованием современных средств коммуникации в экспертной системе;
3.2.5	- учитывать особенности проведения эвакуации.
3.3	Иметь навыки и (или) опыт деятельности:
3.3.1	- применения основных инструментов продуктивной деловой коммуникации в экспертной системе;
3.3.2	- влияния на индивид, группу, команду, общественность;
3.3.3	- составления и оформления аналитических, отчетных и экспертных материалов, документов.

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Инте ракт.	Прак. подг.	Примечание
Раздел 1.							
Понятие, виды и процесс коммуникаций в организациях /Лек/	5	2	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ПК-3.1	Л1.1Л2.1 Э1	2	0	Лекция визуализация
Понятие, виды и процесс коммуникаций в организациях /Пр/	5	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ПК-3.1	Л1.1Л2.1 Э1	0	0	
Понятие, виды и процесс коммуникаций в организациях /Ср/	5	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ПК-3.1	Л1.1Л2.1 Э1	0	0	Доклад, творческая работа, тестирование
Деловая переписка в экспертной системе /Лек/	5	2	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ПК-3.1	Л1.1Л2.1 Э1	2	0	Лекция визуализация
Деловая переписка в экспертной системе /Пр/	5	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ПК-3.1	Л1.1Л2.1 Э1	0	0	
Деловая переписка в экспертной системе /Ср/	5	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ПК-3.1	Л1.1Л2.1 Э1	0	0	Доклад, творческая работа, тестирование
Деловые беседы и совещания в экспертной системе /Лек/	5	2	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ПК-3.1	Л1.1Л2.1 Э1	0	0	
Деловые беседы и совещания в экспертной системе /Пр/	5	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ПК-3.1	Л1.1Л2.1 Э1	2	0	Деловая игра
Деловые беседы и совещания в экспертной системе /Ср/	5	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ПК-3.1	Л1.1Л2.1 Э1	0	0	Доклад, творческая работа, тестирование

Деловые переговоры в экспертной системе /Лек/	5	2	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ПК-3.1	Л1.1Л2.1 Э1	0	0	
Деловые переговоры в экспертной системе /Пр/	5	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ПК-3.1	Л1.1Л2.1 Э1	2	0	Деловая игра
Деловые переговоры в экспертной системе /Ср/	5	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ПК-3.1	Л1.1Л2.1 Э1	0	0	Доклад, творческая работа, тестирование
Презентации: их место и роль в управленческой коммуникации /Лек/	5	2	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ПК-3.1	Л1.1Л2.1 Э1	0	0	
Презентации: их место и роль в управленческой коммуникации /Пр/	5	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ПК-3.1	Л1.1Л2.1 Э1	2	0	Учебный фильм
Презентации: их место и роль в управленческой коммуникации /Ср/	5	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ПК-3.1	Л1.1Л2.1 Э1	0	0	Доклад, творческая работа, тестирование
Деловой этикет и культура в сфере деловых коммуникаций /Лек/	5	2	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ПК-3.1	Л1.1Л2.1 Э1	0	0	
Деловой этикет и культура в сфере деловых коммуникаций /Пр/	5	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ПК-3.1	Л1.1Л2.1 Э1	0	0	
Деловой этикет и культура в сфере деловых коммуникаций /Ср/	5	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ПК-3.1	Л1.1Л2.1 Э1	0	0	Доклад, творческая работа, тестирование
Современные формы деловых коммуникаций и их эффективность /Лек/	5	2	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ПК-3.1	Л1.1Л2.1 Э1	0	0	
Современные формы деловых коммуникаций и их эффективность /Пр/	5	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ПК-3.1	Л1.1Л2.1 Э1	0	0	
Современные формы деловых коммуникаций и их эффективность /Ср/	5	6	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ПК-3.1	Л1.1Л2.1 Э1	0	0	Доклад, творческая работа, тестирование
/Зачёт/	5	0	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ПК-3.1	Л2.1	0	0	

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Примерный перечень вопросов к зачету

Вопросы для оценки знаний теоретического курса

1. Сущность и виды коммуникаций
2. Коммуникация как функция управления организацией
3. Понятие организации
4. Особенности внутренних коммуникаций в организации
5. Структура внутренних коммуникаций
6. Виды коммуникаций в организации
7. Межличностные коммуникации в организации
8. Современные коммуникационные технологии в организации
9. Коммуникативный процесс: производство, мультипликация, распространение, прием, распознавание, использование информации
10. Прохождение информации по элементам коммуникативной системы
11. Обеспечение процесса коммуникаций. Общение как коммуникативный процесс
12. Деловая коммуникация
13. Деловое совещание
14. Пресс-конференция
15. Деловые переговоры
16. Деловая презентация: цели презентации, подготовка, составление

17. Презентация товара при продаже
18. Типы презентации товаров и услуг
21. Коммуникативные приемы подхода к покупателю
22. Самопрезентация: положительный имидж, анализ своих целей
24. Как проанализировать свой «товар»
25. Приемы установления контакта
26. Знакомство
27. Деловая одежда
28. Уверенность в себе
29. Открытость и закрытость для окружающих
30. Позитивный тип делового партнера
31. Респектабельный тип делового партнера
32. Оптимально настроенный тип делового партнера
33. Познавательное общение
34. Убеждающее общение
35. Экспрессивное общение
36. Суггестивное общение
37. Ритуальное общение
38. Особенности маркетинговых коммуникаций
39. Процесс маркетинговых коммуникаций
40. Вербальные средства коммуникации
41. Слушание в деловой коммуникации
42. Невербальные средства коммуникации
43. Организация пространственной среды
44. Сознательное, бессознательное и ложь в речевой коммуникации
45. Манипуляции в общении
46. Гендерный аспект коммуникативного поведения
47. Критика и комплименты в деловой коммуникации
48. Вопросы и ответы в деловой коммуникации
49. Барьеры в общении
50. Публичная речь
51. Психолого-коммуникативный потенциал деловых партнеров
52. Формы деловой коммуникации
53. Деловая беседа по телефону
54. Дискуссия
55. Роль и место коммуникации в процессе общения
56. Менеджер как информационно – коммуникативный центр

Вопросы на оценку понимания/умений студента

1. Дайте определение термина «коммуникация».
2. Приведите основную классификацию коммуникаций.
3. Расскажите о характеристиках внешней среды.
4. Что собой представляют особенности внутренних коммуникаций в организации?
5. Опишите модели коммуникативных сетей, обеспечивающих прохождение горизонтальных и вертикальных информационных потоков в организации.
6. Опишите психологическую структуру внутренних коммуникаций.
7. Каковы основные этапы коммуникационного процесса в организациях?
8. Опишите схемы координации.
9. В чем отличие вертикальных коммуникаций от горизонтальных?
10. Приведите основные характеристики эффективных и неэффективных межличностных коммуникаций в организации.
11. В чем заключается роль обратной связи в межличностных коммуникациях?
12. Каковы основные цели нисходящих коммуникаций?
13. Каковы основные цели восходящих коммуникаций?
14. Опишите методы повышения эффективности восходящих коммуникаций.
15. Какие современные коммуникационные технологии в организации вы знаете?
16. Можно ли рассматривать коммуникативный процесс как последовательно реализуемые этапы производства, мультипликации, распространения, приема, распознавания и использования информации?
17. В чем сходство и различия между понятиями «коммуникативный процесс» и «коммуникация как процесс»?
18. Какие способы передачи информации вы знаете?
19. Каковы требования к формируемым информационным материалам?
20. По каким каналам и звеньям коммуникативной цепи протекает информация?
21. Как обеспечивается процесс протекания информации по различным каналам коммуникации? Каковы преимущества и недостатки каналов коммуникации?
22. Какие виды обмена информацией используются в коммуникативных процессах?
23. Можно ли общение рассматривать как коммуникативный процесс?
24. По каким критериям можно оценивать эффективность коммуникативного процесса?
25. Какие виды аргументации используются в межличностных коммуникациях?
26. Каковы основные функции деловой беседы?
27. Какие виды бесед вы знаете?

28. От чего зависит эффективность делового разговора?
29. Какие типы совещаний вы знаете?
30. Что включает в себя подготовка деловых совещаний?
31. Что представляет собой пресс-конференция?
32. С какой целью проводятся пресс-конференции?
33. В чем специфика проведения пресс-конференции?
34. Чем отличаются конфронтационный и партнерский подходы к переговорам?
35. Что вы знаете о целях переговоров?
36. Как подготовиться к переговорам?
37. Какими критериями определяется эффективность ведения переговоров?
38. Какие стили ведения переговоров вы знаете?
39. Какие принципы ведения переговоров вы знаете?
40. Каковы цели презентации?

5.2. Примерный перечень вопросов к экзамену

не предусмотрен

5.3. Тематика курсовых работ (курсовых проектов)

не предусмотрена

5.4. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля

Доклады:

1. Сущность и виды коммуникаций
2. Коммуникация как функция управления организацией
3. Понятие организации
4. Особенности внутренних коммуникаций в организации
5. Структура внутренних коммуникаций
6. Виды коммуникаций в организации
7. Межличностные коммуникации в организации
8. Современные коммуникационные технологии в организации
9. Коммуникативный процесс: производство, мультипликация, распространение, прием, распознавание, использование информации
10. Прохождение информации по элементам коммуникативной системы
11. Обеспечение процесса коммуникаций. Общение как коммуникативный процесс
12. Деловая коммуникация
13. Деловое совещание
14. Пресс-конференция
15. Деловые переговоры
16. Деловая презентация: цели презентации, подготовка, составление
17. Презентация товара при продаже
18. Типы презентации товаров и услуг
21. Коммуникативные приемы подхода к покупателю
22. Самопрезентация: положительный имидж, анализ своих целей
24. Как проанализировать свой «товар»
25. Приемы установления контакта
26. Знакомство
27. Деловая одежда
28. Уверенность в себе
29. Открытость и закрытость для окружающих
30. Позитивный тип делового партнера
31. Респектабельный тип делового партнера
32. Оптимально настроенный тип делового партнера
33. Познавательное общение
34. Убеждающее общение
35. Экспрессивное общение
36. Суггестивное общение
37. Ритуальное общение
38. Особенности маркетинговых коммуникаций
39. Процесс маркетинговых коммуникаций
40. Вербальные средства коммуникации
41. Слушание в деловой коммуникации
42. Невербальные средства коммуникации
43. Организация пространственной среды
44. Сознательное, бессознательное и ложь в речевой коммуникации
45. Манипуляции в общении
46. Гендерный аспект коммуникативного поведения
47. Критика и комплименты в деловой коммуникации
48. Вопросы и ответы в деловой коммуникации

49. Барьеры в общении
 50. Публичная речь
 51. Психолого-коммуникативный потенциал деловых партнеров
 52. Формы деловой коммуникации
 53. Деловая беседа по телефону
 54. Дискуссия
 55. Роль и место коммуникации в процессе общения
 56. Менеджер как информационно – коммуникативный центр

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.1	Лисс Э. М.	Деловые коммуникации: учебник	Москва: Дашков, 2018	Электронный ресурс

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1		Коммуникации в консультировании деловое общение	М.: РГАУ-МСХА имени К. А. Тимирязева, 2010	0

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Э1	Журнал "Менеджмент в России и за рубежом" http://www.mevriz.ru/about/
----	---

6.3.1 Перечень программного обеспечения

6.3.1.1	ОС Windows XP
6.3.1.2	SuperNovaReaderMagnifier
6.3.1.3	1С: Предприятие 8. Сельское хозяйство. Комплект для обучения в высших и средних УЗ.
6.3.1.4	BusinessStudio 4.0
6.3.1.5	Access 2016
6.3.1.6	Project 2016
6.3.1.7	VisualStudio 2015
6.3.1.8	Office 2007 Suites
6.3.1.9	MozillaThunderbird
6.3.1.10	7-Zip
6.3.1.11	Справочная правовая система КонсультантПлюс
6.3.1.12	Электронный периодический справочник «Система Гарант»
6.3.1.13	OfficeStandard 2010
6.3.1.14	OfficeStandard 2013
6.3.1.15	LibreOffice
6.3.1.16	ОС Windows Vista
6.3.1.17	ОС Windows 7
6.3.1.18	ОС Windows 8
6.3.1.19	ОС Windows 10
6.3.1.20	Ubuntu (Mint)
6.3.1.21	Project Expert 7 Holding

6.3.1.2 2	OpenOffice 4.1.1
6.3.1.2 3	медиапроигрыватель VLC
6.3.1.2 4	ПО для ЛТК 6.4
6.3.2 Перечень информационных справочных систем	
6.3.2.1	Электронная библиотечная система издательства «Лань». Полнотекстовая электронная библиотека. Индивидуальный неограниченный доступ через фиксированный внешний IP адрес академии неограниченному количеству пользователей из любой точки, в которой имеется доступ к сети Интернет. http://e.lanbook.com
6.3.2.2	Электронная библиотека технического ВУЗа (ЭБС «Консультант студента»). Полнотекстовая электронная библиотека. Индивидуальный неограниченный доступ через фиксированный внешний IP адрес академии неограниченному количеству пользователей из любой точки, в которой имеется доступ к сети Интернет. http://www.studentlibrary.ru
6.3.2.3	Электронно-библиотечная система ZNANIUM.COM. Полнотекстовая электронная библиотека. Индивидуальный неограниченный доступ через фиксированный внешний IP адрес академии неограниченному количеству пользователей из любой точки, в которой имеется доступ к сети Интернет. http://znanium.com/
6.3.2.4	Электронная библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ www.biblio-online.ru ». Полнотекстовая электронная библиотека. Индивидуальный неограниченный доступ через фиксированный внешний IP адрес академии неограниченному количеству пользователей из любой точки, в которой имеется доступ к сети Интернет. https://www.biblio-online.ru/
6.3.2.5	Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ». Полнотекстовый, обновляемый. Доступ по локальной сети академии
6.3.2.6	Национальная электронная библиотека. Доступ посредством использования сети «Интернет» на 32 терминала доступа. https://нэб.рф/
6.3.2.7	Электронная система «Госфинансы». Полнотекстовая электронная система, постоянно пополняемая. Индивидуальный неограниченный доступ через фиксированный внешний IP адрес академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети Интернет. http://www.gosfinansy.ru/

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Аудитория	Вид работ	Назначение	Оснащенность
37а	Лек	Учебная аудитория	Стол преподавателя (1 шт.), столы (12 шт.), стулья (24 шт.), стул преподавателя (1 шт.), доска (1 шт.)
51а	Пр	Учебная аудитория	Стол преподавателя (1 шт.), партa 3-хместная со скамейкой (10 шт.), стулья (5 шт.), стул преподавателя (1 шт.), доска (1 шт.), трибуна (1 шт.), демонстрационное оборудование (белая лаковая магнитно-маркерная доска (1 шт.), проектор Toshiba (1 шт.), ноутбук Acer Asp T2370 (1 шт.)) и учебно-наглядные пособия
50а	Лек	Учебная аудитория	Стол преподавателя (1 шт.), партa 4-хместная со скамейкой (9 шт.), стулья (12 шт.), стул преподавателя (1 шт.), доска (1 шт.), демонстрационное оборудование (экран рулонный настенный (1 шт.), проектор Acer (1 шт.), моноблок Acer Aspire C22-963 (1 шт.)) и учебно-наглядные пособия
123	СР	Помещение для самостоятельной работы	Компьютерная техника с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации (19 шт.), столы (17 шт.), компьютерный стол 6-и местный (3 шт.), стулья ученические (34 шт.), стулья п/м (18 шт.), стеллажи с литературой, видеоувеличитель Optelec Wide Screen (1 шт.)

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Методика изучения курса предусматривает наряду с лекциями и практические занятия, организацию самостоятельной работы студентов, проведение консультаций, руководство докладами студентов для выступления на научно-практических конференциях, осуществление текущего, промежуточного и итогового форм контроля.

Система знаний по дисциплине «Деловые коммуникации» формируется в ходе аудиторных и внеаудиторных (самостоятельных) занятий. Используя лекционный материал, учебники и учебные пособия, дополнительную литературу, проявляя творческий подход, студент готовится к практическим занятиям, рассматривая их как пополнение, углубление, систематизация своих теоретических знаний.

Для освоения дисциплины необходимо:

1) посещать лекции, на которых в сжатом и системном виде излагаются основы дисциплины: даются определения понятий, законов, которые должны знать студенты; раскрываются закономерности поведения экономических субъектов. Студенту важно понять, что лекция есть своеобразная творческая форма самостоятельной работы. Надо пытаться стать активным

соучастником лекции: думать, сравнивать известное с вновь получаемыми знаниями, войти в логику изложения материала лектором, следить за ходом его мыслей, за его аргументацией, находить в ней кажущиеся вам слабости. Во время лекции можно задать лектору вопрос, желательно в письменной форме, чтобы не мешать и не нарушать логики проведения лекции. Слушая лекцию, следует зафиксировать основные идеи, положения, обобщения, выводы. Работа над записью лекции завершается дома. На свежую голову (пока еще лекция в памяти) надо уточнить то, что записано, обогатить запись тем, что не удалось зафиксировать в ходе лекции, записать в виде вопросов то, что надо прояснить, до конца понять. Важно соотнести материал лекции с темой учебной программы и установить, какие ее вопросы нашли освещение в прослушанной лекции. Тогда полезно обращаться и к учебнику. Лекция и учебник не заменяют, а дополняют друг друга;

2) посещать практические занятия, к которым следует готовиться и активно на них работать. Задание к практическому занятию выдает преподаватель. Задание включает в себя основные вопросы, задачи, тесты и рефераты для самостоятельной работы, литературу. Семинарские и практические занятия начинаются с вступительного слова преподавателя, в котором называются цель, задачи и вопросы занятия. В процессе проведения занятий преподаватель задает основные и дополнительные вопросы, организует их обсуждение. На практических занятиях решаются задачи, разбираются тестовые задания и задания, выданные для самостоятельной работы, заслушиваются реферативные выступления. Студенты, пропустившие занятие, или не подготовившиеся к нему, приглашаются на консультацию к преподавателю. Практическое занятие заканчивается подведением итогов: выводами по теме и выставлением оценок;

3) систематически заниматься самостоятельной работой, которая включает в себя изучение нормативных документов, материалов учебников и статей из экономической литературы, решение задач, написание докладов, рефератов, эссе. Задания для самостоятельной работы выдаются преподавателем;

4) под руководством преподавателя заниматься научно-исследовательской работой, что предполагает выступления с докладами на научно-практических конференциях и публикацию тезисов и статей по их результатам;

5) при возникающих затруднениях при освоении дисциплины «Деловые коммуникации», проводятся еженедельные консультации, на которые приглашаются студенты испытывающие потребность в помощи преподавателя при изучении дисциплины.

Конспект лекций и заданий для самостоятельной работы студентов, другие необходимые методические рекомендации размещены в сети Интернет в дистанционной образовательной среде.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1 (МУ к ФОС).docx

ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ
в 20__ /20__ учебном году

Актуализированная рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании выпускающей кафедры, протокол № ____
от _____

Заведующий выпускающей кафедрой _____

ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ
в 20__ /20__ учебном году

Актуализированная рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании выпускающей кафедры, протокол № ____
от _____

Заведующий выпускающей кафедрой _____

ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ
в 20__ /20__ учебном году

Актуализированная рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании выпускающей кафедры, протокол № ____
от _____

Заведующий выпускающей кафедрой _____

ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ
в 20__ /20__ учебном году

Актуализированная рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании выпускающей кафедры, протокол № ____
от _____

Заведующий выпускающей кафедрой _____

ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ
в 20__ /20__ учебном году

Актуализированная рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании выпускающей кафедры, протокол № ____
от _____

Заведующий выпускающей кафедрой _____

ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ
в 20__ /20__ учебном году

Актуализированная рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании выпускающей кафедры, протокол № ____
от _____

Заведующий выпускающей кафедрой _____