

МИНОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ

Волжский политехнический институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования "Волгоградский государственный технический университет"

ВПИ (филиал) ВолгГТУ

УТВЕРЖДАЮ
Декан факультета

_____ 2021 г.

Деловое общение
рабочая программа дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой	Социально-гуманитарные дисциплины	
Учебный план	23.03.03-MODUL-PRKL-n16.plx Направление подготовки 23.03.03 - Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов Профиль "Автомобили и автотранспортное хозяйство"	
Квалификация	бакалавр	
Форма обучения	очная	
Общая трудоемкость	2 ЗЕТ	
Часов по учебному плану	72	Виды контроля в семестрах: зачеты 3
в том числе:		
аудиторные занятия	32	
самостоятельная работа	40	

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	3 (2.1)		Итого	
	18			
Неделя	уп	рп	уп	рп
Лекции	16	16	16	16
Практические	16	16	16	16
Итого ауд.	32	32	32	32
Контактная работа	32	32	32	32
Сам. работа	40	40	40	40
Итого	72	72	72	72

Программу составил(и):

к.с.н., доцент Ляпина И.Ю. _____

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры

Социально-гуманитарные дисциплины

Зав. кафедрой к.и.н., доцент Николаев Н.Ю.

Рабочая программа дисциплины

Деловое общение

разработана в соответствии с ФГОС ВО:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки 23.03.03
ЭКСПЛУАТАЦИЯ ТРАНСПОРТНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ
МАШИН И КОМПЛЕКСОВ (уровень бакалавриата) (приказ Минобрнауки России от 14.12.2015г. № 1470)

составлена на основании учебного плана:

Направление подготовки 23.03.03 - Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов
Профиль "Автомобили и автотранспортное хозяйство"
утвержденного учёным советом вуза от 30.08.2017 протокол № 1.

Рабочая программа одобрена ученым советом факультета

Протокол от 30.08.2021 г. № 1

Срок действия программы: 2021-2026 уч.г.

Декан факультета _____

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Дисциплина «Деловое общение» представляет собой самостоятельный, оригинальный курс рекомендуемый для студентов всех специальностей и специализаций.
1.2	Целью данного курса является формирование у будущих специалистов коммуникативной компетентности и представлений о роли деловой коммуникации в контексте повышения эффективности профессиональной деятельности.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Цикл (раздел) ООП:	Б1.В.ДВ.01
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Иностранный язык
2.1.2	Социология
2.1.3	Философия
2.1.4	Основы правовых знаний
2.2	Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Производственная практика (практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности). Часть 1.
2.2.2	Менеджмент на автомобильном транспорте

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

ОК-5: способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия

Знать:	
Уметь:	
Владеть:	

ОК-6: способностью работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия

Знать:	
Уметь:	
Владеть:	

ПК-26: готовностью использовать приемы и методы работы с персоналом, методы оценки качества и результативности труда персонала

Знать:	
Уметь:	
Владеть:	

ПК-27: готовностью к кооперации с коллегами по работе в коллективе; к совершенствованию документооборота в сфере планирования и управления оперативной деятельностью эксплуатационной организации

Знать:	
Уметь:	
Владеть:	

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

3.1	Знать:
3.1.1	- основные принципы организации и поддержания устной и письменной коммуникации;
3.1.2	- основные принципы корпоративного управления;
3.1.3	- основные приемы и методы работы с персоналом;
3.1.4	- правила работы в коллективе; принципы кооперации с коллегами по работе в целях совместной деятельности;
3.2	Уметь:
3.2.1	- общаться с любыми типами людей, взаимодействовать в условиях конфликтной ситуации, поддержать общение с международным партнером;
3.2.2	- общаться и эффективно взаимодействовать с представителями различных культур, конфессий и этносов;
3.2.3	- использовать приемы и методы работы с персоналом, методы оценки качества и результативности труда персонала;
3.2.4	- кооперироваться с коллегами по работе в интересах достижения целей совместной деятельности;

3.3	Владеть:
3.3.1	- навыками ведения деловых бесед, переговоров; организации групповой работы;
3.3.2	- навыками организации совместной деятельности представителей различных групп, технологиями сплочения коллектива;
3.3.3	- навыками оценки персонала, качества и результативности его труда;
3.3.4	- основными навыками совершенствования документооборота в сфере планирования и управления оперативной деятельностью организации.

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Интра ракт.	Примечание
	Раздел 1. Деловая коммуникация. Понятие и сущность общения. Виды и формы общения.						
1.1	Сущность понятий: «общение», «коммуникация», «деловая коммуникация», «коммуникационный процесс». Функции делового общения. Содержание делового общения. Стороны общения. Манеры и стиль общения. Формы делового общения (деловой диалог, деловая беседа, деловые переговоры, деловые совещания, публичные выступления). Роль профессионального общения и деловой коммуникации в жизнедеятельности специалиста. /Лек/	3	2	ОК-5	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7	0	
1.2	Деловая коммуникация. Понятие и сущность общения. Виды и формы общения. /Пр/	3	2	ОК-5	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7	0	
1.3	Деловая коммуникация. Понятие и сущность общения. Виды и формы общения. /Ср/	3	2	ОК-5	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7	0	
	Раздел 2. Профессиональное общение. Общение как коммуникация.						
2.1	Сущность общения, его функции и виды. Стили общения (доверительно-диалогический; альтруистический, конформный; пассивно-индеферентный; рефлексивно-манипулятивный стиль; авторитарно-монологический стиль; конфликтный и пр. стили общения); Барьеры возникающие в общении. Приемы повышающие эффективность общения. Правила критики. Общение с трудными людьми. Манипуляции в деловом общении, их виды, формы, способы противостояния. Неискренность, обман, ложь в деловой коммуникации и их распознавание. Техника и тактика аргументации. /Лек/	3	2	ОК-5	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7	0	

2.2	Профессиональное общение. Общение как коммуникация. /Пр/	3	2	ОК-5	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7	0	
2.3	Профессиональное общение. Общение как коммуникация. /Ср/	3	2	ОК-5	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7	0	
Раздел 3. Невербальное общение.							
3.1	Невербальные средства общения. Типы и виды невербальных коммуникаций (фонационные средства, оптико-кинестические средства, знаково-символические средства, тактильные средства, пространственно-временные средства). Каналы поступления невербальной информации. Кинесические проявления невербалики. Визуальный канал (мимика, пантомимика, лоб, глаза, нос, рот, голова, плечи, верхняя часть туловища, нижняя часть туловища, жестикуляция, положения рук, пальцы, одежда и пр.). Каналы глазного доступа. Проксемические особенности невербального общения. Паралингвистические и экстралингвистические средства общения. Психосоматические реакции. Значение невербалики и её анализ. /Лек/	3	2	ОК-5	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7	0	
3.2	Невербальное общение. /Пр/	3	2	ОК-5	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7	0	
3.3	Невербальное общение. /Ср/	3	2	ОК-5	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7	0	
Раздел 4. Общение и межличностное восприятие. Общение как взаимодействие.							
4.1	Содержание и особенности межличностного восприятия. Механизмы перцепции. Восприятие себя: Я-концепция и самооценка. Восприятие других людей: эффекты возникающие при восприятии людьми друг друга. Точность личностной перцепции. Место общения в структуре взаимодействия. Типы взаимодействия: конкуренция и кооперация. Факторы определяющие успешность каждого действия взаимодействия. Три модели совместной деятельности. Учёт гендерных факторов при межполовом взаимодействии. /Лек/	3	2	ОК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7	0	

4.2	Общение и межличностное восприятие. Общение как взаимодействие. /Пр/	3	2	ОК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7	0	
4.3	Общение и межличностное восприятие. Общение как взаимодействие. /Ср/	3	2	ОК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7	0	
Раздел 5. Общие речевые стратегии в деловых и общественных отношениях.							
5.1	Ситуации общения: («начальник – подчинённый», «подчинённый – начальник», «коллега – коллега»). Правила вербального и невербального этикета. Слушание как средство повышения эффективности общения. Коммуникация в группе. Правила общения по телефону. Правила деловой переписки. Особенности деловой коммуникации в сети Интернет. Коммуникация через организацию окружающей среды. /Лек/	3	2	ПК-26	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7	0	
5.2	Общие речевые стратегии в деловых и общественных отношениях. /Пр/	3	2	ПК-26	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7	0	
5.3	Общие речевые стратегии в деловых и общественных отношениях. /Ср/	3	2	ПК-26	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7	0	
Раздел 6. Конфликты и способы их разрешения							
6.1	Понятие конфликта, его сущность и структура. Основные типы конфликтов. Причины конфликтов. Фазы протекания конфликта. Классификация конфликтов. Последствия конструктивных и деструктивных конфликтов. Особенности характера, присущие конфликтной личности. Последствия неразрешённых конфликтов. Стратегии поведения руководителя в конфликте. Целесообразное поведения в конфликтной ситуации. Общие советы по урегулированию конфликтов. /Лек/	3	2	ОК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7	0	
6.2	Конфликты и способы их разрешения /Пр/	3	2	ОК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7	0	

6.3	Конфликты и способы их разрешения /Ср/	3	2	ОК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7	0	
Раздел 7. Официальные приёмы и совещания. Переговорный процесс.							
7.1	Приём как форма организации рабочих встреч. Составление списка приглашённых. Правила рассаживания гостей. Деловые совещания как одна из форм деловой коммуникации. Подготовка к публичному выступлению. Критерии оценки качества хорошего выступления. Адаптация речи к конкретной аудитории. Переговорный процесс. Создание благоприятного психологического климата во время переговоров. Стили ведения деловых переговоров. /Лек/	3	2	ПК-26	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7	0	
7.2	Официальные приёмы и совещания. Переговорный процесс. /Пр/	3	2	ПК-26	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7	0	
7.3	Официальные приёмы и совещания. Переговорный процесс. /Ср/	3	2	ПК-26	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7	0	
Раздел 8. Тактики общения при трудоустройстве и построении профессиональной карьеры.							
8.1	Стратегии поиска работы. Причины неудач при устройстве на работу. Роль имиджа в построении профессиональной карьеры. Внешнее впечатление и его составляющие. Коммуникативные и иные формы поиска работы. Роль голоса в построении имиджа. Речевые тактики поведения при построении имиджа. Самомаркетинг как важнейший элемент трудоустройства. Рекомендательное письмо. Резюме и основные правила его составления и подачи. Телефонный разговор с работодателем. Подготовка к собеседованию. Собеседование (встреча с работодателем, создание первого впечатления, беседа). /Лек/	3	2	ПК-27	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7	0	
8.2	Тактики общения при трудоустройстве и построении профессиональной карьеры. /Пр/	3	2	ПК-27	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7	0	

8.3	Тактики общения при трудоустройстве и построении профессиональной карьеры. /Ср/	3	2	ПК-27	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7	0	
	Раздел 9. Самостоятельная работа						
9.1	написание контрольной работы в форме реферата /Ср/	3	24	ОК-5 ОК-6 ПК-26 ПК-27	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7	0	

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

Вопросы к зачету

1. Сущность понятий: «общение», «коммуникация», «деловая коммуникация», «коммуникационный процесс».
2. Функции и содержание делового общения.
3. Стороны общения. Манеры и стиль общения.
4. Формы делового общения (деловой диалог, деловая беседа, деловые переговоры, деловые совещания, публичные выступления).
5. Роль профессионального общения и деловой коммуникации в жизнедеятельности специалиста.
6. Сущность общения, его функции и виды.
7. Стили общения (доверительно-диалогический; альтруистический, конформный; пассивно-индифферентный; конфликтный; рефлексивно-манипулятивный стиль; авторитарно-монологический стиль; и пр. стили общения).
8. Барьеры, возникающие в общении.
9. Приемы, повышающие эффективность общения.
10. Правила критики.
11. Общение с трудными людьми.
12. Манипуляции в деловом общении, их виды, формы, способы противостояния.
13. Неискренность, обман, ложь в деловой коммуникации и их распознавание.
14. Техника и тактика аргументации.
15. Невербальные средства общения.
16. Типы и виды невербальных коммуникаций (фонационные средства, оптико-кинетические средства, знаково-символические средства, тактильные средства, пространственно-временные средства).
17. Кинесические проявления невербалики.
18. Визуальный канал (мимика, пантомимика, лоб, глаза, нос, рот, голова, плечи, верхняя часть туловища, нижняя часть туловища, жестикуляция, положения рук, пальцы, одежда и пр.).
19. Проксемические особенности невербального общения.
20. Паралингвистические и экстралингвистические средства общения.
21. Содержание и особенности межличностного восприятия.
22. Восприятие себя: Я-концепция и самооценка.
23. Восприятие других людей: эффекты, возникающие при восприятии людьми друг друга.
24. Место общения в структуре взаимодействия.
25. Учёт гендерных факторов при межполовом взаимодействии.
26. Слушание как средство повышения эффективности общения.
27. Коммуникация в группе.
28. Правила общения по телефону.
29. Правила деловой переписки.
30. Особенности деловой коммуникации в сети Интернет.
31. Коммуникация через организацию окружающей среды.
32. Конфликт: виды, структура, стадии развития.
33. Типы конфликта.
34. Стратегии поведения руководителя в конфликте.
35. Правила урегулирования конфликтов.
36. Деловые совещания как одна из форм деловой коммуникации.
37. Подготовка к публичному выступлению.
38. Адаптация речи к конкретной аудитории
39. Переговорный процесс.
40. Приемы повышения эффективности переговорного процесса.
41. Стили ведения деловых переговоров.
42. Причины неудач при устройстве на работу.
43. Роль имиджа в построении профессиональной карьеры.
44. Внешнее впечатление и его составляющие.
45. Коммуникативные и иные формы поиска работы.

- | | |
|-----|--|
| 46. | Речевые тактики поведения при построении имиджа. |
| 47. | Самомаркетинг как важнейший элемент трудоустройства. |
| 48. | Резюме и рекомендательное письмо. Основные правила их составления и подачи. |
| 49. | Подготовка к собеседованию. |
| 50. | Собеседование (встреча с работодателем, создание первого впечатления, беседа). |

5.2. Темы письменных работ

ТЕМЫ КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ (реферат)

1. Барьеры и ошибки в коммуникации: их причины и пути преодоления.
2. Виды и роль вопросов в деловом общении.
3. Деловая переписка с иностранными фирмами.
4. Деловая презентация (приветствия, представления, визитные карточки).
5. Деловое общение, его особенности, формы и функции.
6. Деловые дискуссии и их психологические особенности.
7. Деловые приемы, их роль и значение в деловой коммуникации.
8. Деловые совещания.
9. Дипломатический протокол в России.
10. Дистанционное деловая коммуникация. Требования и особенности.
11. Знаки внимания при общении.
12. Имидж делового человека.
13. Искусство деловых подарков и сувениров.
14. Использование технических средств в коммуникации.
15. Как найти хорошую работу и удержаться на ней. Адаптационные ошибки новичка (поведенческие и функциональные).
16. Как сделать свою речь убедительной.
17. Коммуникативная компетентность как способность устанавливать и поддерживать необходимые контакты с другими людьми.
18. Коммуникативная культура руководителя современного предприятия.
19. Коммуникативные процессы периода выборов
20. Логические аспекты делового разговора и спора.
21. Национальные особенности деловой коммуникации.
22. Национальные особенности невербального поведения участников общения.
23. Невербальные средства общения.
24. Обратная связь и её значение при общении.
25. Одежда и манеры делового человека.
26. Организация и проведение деловых переговоров.
27. Организация и проведение деловых совещаний.
28. Основные техники противостояния манипуляциям
29. Основные условия переговорного процесса
30. Основные этапы процесса переговоров
31. Основы переговорного процесса.
32. Особенности делового поведения с иностранными партнерами.
33. Особенности и правила деловой коммуникации по телефону.
34. Особенности коммуникации в условиях рыночных отношений.
35. Особенности общения по телефону. Правила телефонного разговора.
36. Официальные приемы в деловом бизнесе.
37. Подготовка и планирование переговоров.
38. Подходы к построению переговоров»
39. Позиционный и принципиальный подход в переговорах
40. Пресс-конференция как коммуникация
41. Психологические закономерности ведения деловой беседы.
42. Психологические особенности ведения переговоров.
43. Психологические особенности публичного выступления.
44. Публичные выступления и их психологические особенности.
45. Работа с возражениями, источники возражений и структура
46. Речевой этикет в деловой коммуникации.
47. Служебные и деловые конфликты в деловой коммуникации .
48. Слушание собеседника как элемент деловой беседы. Рекомендации к правильному слушанию.
49. Совещание как разновидность деловой коммуникации.
50. Современный руководитель и его профессионально значимые личностные качества.
51. Спор, дискуссия, полемика в деловой коммуникации.
52. Средства и методы психологического воздействия при общении.
53. Стратегии ведения переговоров
54. Стратегия и тактика ведения переговоров в бизнесе.
55. Техника и психология ведения деловых бесед.
56. Типичные трудности и техника межличностного общения.

57.	«Трудные люди» на производстве и основы работы с ними.
58.	Уловки в споре и приемы их преодоления.
59.	Управление коллективом в условиях современного предприятия.
60.	Управление конфликтами в условиях современного предприятия.
61.	Фильтры «Я-слушания» в общении.
62.	Эмпатия, рефлексия как способы восприятия и понимания людьми друг друга при общении.
63.	Этика и психология критики подчиненных.
64.	«Я-высказывания» и «Ты-высказывания» как способы самовыражения.
65.	Свободная тема (по согласованию с преподавателем).

5.3. Фонд оценочных средств

Рабочая программа дисциплины обеспечена фондом оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации. Фонд включает задания для контрольных работ, задания в тестовой форме, вопросы к зачету.

5.4. Перечень видов оценочных средств

- тестовые задания;
- собеседование (устный опрос);
- доклад;
- кейс-задачи;
- контрольная работа в форме реферата.

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	Кузнецов, И. Н.	Деловое общение [Электронный ресурс]: учебное пособие - https://e.lanbook.com/book/93544	М. : Дашков и К, 2017	эл. изд.
Л1.2	Бордовская, Н.В. [и др.]	Психология делового общения [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров - https://www.book.ru/book/929674	М.: КноРус, 2019	эл. изд.
Л1.3	Бордовская, Н.В. [и др.]	Психология делового общения. Практикум [Электронный ресурс]: учебное пособие для бакалавров - https://www.book.ru/book/929675	М.: КноРус, 2019	эл. изд.

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1	Чалдини Р.	Психология влияния: 5-е изд.	Санкт-Петербург: Питер, 2014	1
Л2.2	Васильева, В. Д.	Деловое общение в профессиональной деятельности : конспект лекций [Электронный ресурс]: учебное пособие - http://library.vstu.ru	Волгоград : ВолгГТУ, 2017	эл. изд.
Л2.3	Васильева, В. Д.	Деловое общение в профессиональной деятельности [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие - http://library.vstu.ru	Волгоград : ВолгГТУ, 2017	эл. изд.
Л2.4	Мумладзе, Р.Г. [и др.]	Деловое общение [Электронный ресурс]: учебник - https://www.book.ru/book/922651	М.: КноРус, 2017	эл. изд.

6.1.3. Методические разработки

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л3.1	Соловьева, А. В.	Деловое общение в профессиональной деятельности : темы рефератов [Электронный ресурс]: методические рекомендации - http://library.vstu.ru	Волгоград : ВолгГТУ, 2017	эл. изд.

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Э1	1. http://www.twirpx.com/library/
Э2	2. http://club-energy.ru/c.php
Э3	3. http://www.aup.ru/books/m161/
Э4	4. http://www.mbs-seminar.ru/seminars/seminar.php?seminar=2060
Э5	5. http://tihon777.ru/
Э6	Электронно-библиотечная система «Лань»
Э7	Электронно-библиотечная система ВолгГТУ
Э8	Электронная информационная образовательная среда ВолгГТУ 2.0

6.3.1 Перечень программного обеспечения

7.3.1.1	Программное обеспечение для проведения лекционных и практических занятий: Microsoft Office Power Point (Лицензия № 4436921).
---------	--

6.3.2 Перечень информационных справочных систем

7.3.2.1	Электронно-библиотечная система "Лань" - https://e.lanbook.com/
7.3.2.2	Электронно-библиотечная система "BOOK.RU" - https://www.book.ru/
7.3.2.3	

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1	Помещения для проведения лекционных, практических занятий укомплектованы необходимой специализированной учебной мебелью, учебной доской и техническими средствами для представления учебной информации студентам. Мобильный ПК 15,6 Acer (ноутбук). Телевизор-LED47 LG47 LN540V для показа слайдов и видео. Для самостоятельной работы обучающихся выделена аудитория, оснащенная компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации.
-----	--

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

К современному специалисту общество предъявляет достаточно широкий перечень требований, среди которых немаловажное значение имеет наличие у выпускников определенных способностей и умения самостоятельно добывать знания из различных источников, систематизировать полученную информацию, давать оценку конкретной ситуации. Формирование такого умения происходит в течение всего периода обучения через участие студентов в лекционных и практических занятиях, при выполнении расчетных заданий. При этом самостоятельная работа студентов играет решающую роль в ходе всего учебного процесса.

1) Перед началом изучения курса рекомендуется познакомиться с целями и задачами изучения курса. При необходимости можно просмотреть разделы дисциплин, определяющих начальную подготовку.

2) Указания по планированию и организации времени, необходимого для изучения дисциплины.
 Рекомендуется следующим образом организовать время, необходимое для изучения дисциплины:
 Изучение конспекта лекции в тот же день, после лекции – 10-15 минут.
 Изучение конспекта лекции за день перед следующей лекцией – 10-15 минут.
 Изучение теоретического материала по учебнику и конспекту – 1 час в неделю.
 Подготовка к практическому занятию - 1 час.
 Всего в неделю – 2 часа 30 минут.

3) Описание последовательности действий студента («сценарий изучения дисциплины»):
 Для понимания материала и качественного его усвоения рекомендуется такая последовательность действий:
 1. После прослушивания лекции и окончания учебных занятий, при подготовке к занятиям следующего дня, нужно сначала просмотреть и обдумать текст лекции, прослушанной сегодня (10-15 минут).
 2. При подготовке к лекции следующего дня, нужно просмотреть текст предыдущей лекции, подумать о том, какая может быть тема следующей лекции (10-15 минут).
 3. В течение недели выбрать время (1-час) для работы с литературой в библиотеке.
 4. При подготовке к практическим занятиям следующего дня, необходимо сначала прочитать основные понятия и подходы по теме домашнего задания. При выполнении упражнения или задачи нужно сначала понять, что требуется в задаче, какой теоретический материал нужно использовать, наметить план решения задачи.

4) Рекомендации по использованию материалов учебно-методического комплекса: рекомендуется использовать методические указания по курсу, конспект лекций.

5) Рекомендации по работе с литературой:
 Теоретический материал курса становится более понятным, когда дополнительно к прослушиванию лекции и изучению конспекта, изучаются и литература по курсу. Легче освоить курс придерживаясь одного учебника и конспекта.

6) Рекомендации по подготовке к зачету:
 Дополнительно к изучению конспектов лекции необходимо пользоваться учебником. Кроме «заучивания» материала, очень важно добиться состояния понимания изучаемых тем дисциплины. С этой целью рекомендуется после изучения очередного параграфа выполнить несколько упражнений на данную тему. Кроме того, очень полезно мысленно задать себе следующие вопросы, (и попробовать ответить на них): о чем этот параграф, какие новые понятия введены, каков их смысл, что даст это на практике?

Методические рекомендации по обучению лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов
 В соответствии с методическими рекомендациями Минобрнауки РФ (утв. 8 апреля 2014 г. № АК-44/05вн) в курсе предполагается использовать социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими студентами, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Подбор и разработка учебных материалов производится с учетом предоставления материала в различных формах: аудиальной, визуальной, с использованием специальных технических средств и информационных систем.
 Освоение дисциплины лицами с ОВЗ осуществляется с использованием средств обучения общего и специального

назначения (персонального и коллективного использования). Материально-техническое обеспечение предусматривает приспособление аудиторий к нуждам лиц с ОВЗ.

Форма проведения аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей.

Для студентов с ОВЗ предусматривается доступная форма предоставления заданий оценочных средств, а именно:

- в печатной или электронной форме (для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата);
- в печатной форме или электронной форме с увеличенным шрифтом и контрастностью (для лиц с нарушениями слуха, речи, зрения);
- методом чтения ассистентом задания вслух (для лиц с нарушениями зрения).

Студентам с инвалидностью увеличивается время на подготовку ответов на контрольные вопросы. Для таких студентов предусматривается доступная форма предоставления ответов на задания, а именно:

- письменно на бумаге или набором ответов на компьютере (для лиц с нарушениями слуха, речи);
- выбором ответа из возможных вариантов с использованием услуг ассистента (для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата);
- устно (для лиц с нарушениями зрения, опорно-двигательного аппарата).

При необходимости для обучающихся с инвалидностью процедура оценивания результатов обучения может проводиться в несколько этапов.