

АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.04.01 Этика и психология деловых отношений

Объем трудоемкости: 4 зачетных единиц (144 часов, из них – 60 час. аудиторной нагрузки: лекционных 28 ч., практических 28 ч.; 48 ч. самостоятельной работы).

Цель дисциплины:

Цель освоения дисциплины: комплексное изучение принципов делового общения и этических основ поведения.

Задачи дисциплины:

- сформировать представление о нормах и ценностях, определяющих поведение людей в бизнесе, при деловом общении;
- познакомиться с психологическими основами делового общения, коммуникативного процесса, особенностями вербальных и невербальных коммуникаций;
- усовершенствовать навыки публичных выступлений, деловой беседы;
- освоить технологию разрешения конфликтов, ведения переговоров в конфликтной ситуации;
- применить на практике рекомендации по ведению деловой переписки;
- выработать рекомендации по осуществлению рабочих взаимодействий.

Место дисциплины в структуре ООП ВО

Дисциплина «Этика и психология деловых отношений» относится к вариативной части Блока 1 "Дисциплины (модули)" учебного плана.

Дисциплина базируется на знаниях, полученных по стандарту высшего профессионального образования. Для освоения данного курса требуется теоретическая и практическая подготовка студентов по следующим дисциплинам: «Социология организаций», «Социология коммуникаций», «Социология труда», «Основы социального моделирования и программирования», «Социальное прогнозирование и проектирование», «Государственное и муниципальное управление», «Основы менеджмента и управления персоналом».

Требования к уровню освоения дисциплины

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций: общекультурных/профессиональных компетенций (ОК/ПК)

№ п.п.	Индекс компетенции	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
			знать	уметь	владеть
1.	ПК-2	способностью участвовать в составлении и оформлении профессиональной научно-технической документации, научных отчетов, представлять результаты социологических исследований с учетом	-основные правила и особенности ведения научно-технической документации	- организовывать различные деловые мероприятия в виде совещаний, переговоров, конференций, презентаций;	коммуникативными психотехниками; основами самопрезентации, межличностного и группового взаимодействия в коллективе

№ п.п.	Индекс компетенции	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
			знать	уметь	владеть
		особенностей потенциальной аудитории			
	ПК-7	Способность использовать базовые теоретические знания, практические навыки и умения для участия в научных и научно-прикладных исследованиях, аналитической и консалтинговой деятельности	- теоретические основы науки этики и психологии делового общения;	-логически верно, аргументированно и ясно строить устную и письменную речь	-навыками осуществления аналитической и консалтинговой деятельности

Основные разделы дисциплины:

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины в VIII семестре. *(для студентов ОФО)*

Вид учебной работы	Всего часов	VIII семестр
Аудиторные занятия (всего)	60	60
В том числе:		
Занятия лекционного типа	28	28
Занятия семинарского типа (семинары, практические занятия)	28	28
КСР	4	4
Самостоятельная работа (всего)	48	48
В том числе:		
СРС	48	48
Вид промежуточной аттестации (экзамен)		
Общая трудоемкость час	144	144
зач. ед.	4	4

Курсовые работы: не предусмотрены

Форма проведения аттестации по дисциплине: экзамен

Основная литература:

1. Лавриненко, В.Н. Деловая этика и этикет: учебник и практикум для академического бакалавриата [Текст] / В.Н. Лавриненко, Л.И. Чернышова, В.В. Кафтан; под ред. В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышовой. – М.: «Юрайт», 2018. – 118 с. То же [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://biblio-online.ru/viewer/E780867A-CAB6-4C76-AF44-AE3659EC379E#/>

2. Сергеев, А.А. Бизнес-планирование: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / А.А. Сергеев. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 463

с. То же [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://biblio-online.ru/viewer/3EEDDFFA-2C28-4D41-94F4-5483EEBC67EB#/>

3. Собольников, В.В. Невербальные средства коммуникации: учебное пособие для прикладного бакалавриата / В.В. Собольников. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: «Юрайт», 2018. – 164 с. То же [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://biblio-online.ru/viewer/DF857881-6A18-453E-9BE8-D33746F5F18E#/>

4. Нуркова, В.В. Общая психология: учебник для вузов [Текст] / В.В. Нуркова, Н.Б. Березанская. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: «Юрайт», 2018. – 524 с. То же [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://biblio-online.ru/viewer/58F4CDB4-3267-4F9F-B884-046B31F8EFC3#page/1>

5. Матвеева, Л.В. Психология ведения переговоров: учебное пособие для вузов [Текст] / Л.В. Матвеева, Д.М. Крюкова, М.Р. Гараева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: «Юрайт», 2018. – 121 с. То же [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://biblio-online.ru/viewer/9BA67782-231F-4ECD-8C73-3D9CAADC0C8A#page/1>

Автор РПД _____ Синельникова Виктория Владимировна