

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный аграрный университет»

УТВЕРЖДАЮ
Врио проректора по учебной,
воспитательной работе
и молодежной политике
доцент Ю.З. Кирова



«16» _____ 2022 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Деловые коммуникации в профессиональной деятельности

Направление подготовки: *43.03.02 Туризм*

Профиль: *Агротуризм*

Название кафедры: *Менеджмент и маркетинг*

Квалификация: *бакалавр*

Форма обучения: *очная, заочная*

1 ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения дисциплины «Деловые коммуникации в профессиональной деятельности» является формирование у студентов системы компетенций в области делового общения для эффективного взаимодействия с деловыми партнерами, основанного на применении разнообразных стратегий и тактик достижения компромисса и сотрудничества.

Для достижения поставленной цели при освоении дисциплины решаются следующие задачи:

- изучение основ делового общения, принципов и методов деловых коммуникаций;
- изучение основных инструментов и средств эффективной деловой коммуникации;
- получение навыков эффективного взаимодействия с деловыми партнерами в процессе делового общения.

2 МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина Б1.О.21 «Деловые коммуникации в профессиональной деятельности» относится к дисциплинам обязательной части блока 1 «Дисциплин» учебного плана.

Дисциплина изучается в 3 семестре на II курсе очной формы обучения и в 5 семестре на III курсе заочной формы обучения.

3 КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ / ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ЗАВЕРШЕНИИ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций (в соответствии с ФГОС ВО и требованиями к результатам освоения ОПОП).

Код компетенции	Результаты освоения ОПОП (Содержание компетенций)	Индикаторы достижения результатов обучения по дисциплине
ПК-2	Взаимодействие с потребителями и заинтересованными сторонами	ИД-1/ПК-2. Проводит встречи, переговоры и презентации продукта потребителям, партнерам и другим заинтересованным сторонам ИД-2/ПК-2. Разрешает проблемные ситуации потребителей, партнеров, заинтересованных сторон

4 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1 Объем дисциплины и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетные единицы, 144 часа.

для очной формы обучения

Вид учебной работы		Трудоемкость дисциплины		Семестры (кол-во недель в семестре)
		Всего часов	Объем контактной работы	3 (18)
Аудиторная контактная работа (всего)		54	54	54
в том числе:	Лекции	36	36	36
	Практические занятия	18	18	18
Самостоятельная работа обучающегося (всего), в том числе:		90	0,25	90
СРС в семестре:	Изучение вопросов, выносимых на самостоятельное изучение	48		48
	Подготовка к практическим занятиям	36		36
СРС в сессию:	Зачет с оценкой	6	0,25	6
Вид промежуточной аттестации (зачет, экзамен)		Зачет с оценкой		Зачет с оценкой
Общая трудоемкость, ч.		144	54,25	144
Общая трудоемкость, зачетные единицы		4		4

для заочной формы обучения

Вид учебной работы		Трудоемкость дисциплины		Семестры (кол-во недель в семестре)
		Всего часов	Объем контактной работы	5 (3)
Аудиторная контактная работа (всего)		14	14	14
в том числе:	Лекции	8	8	8
	Практические занятия	6	6	6
Самостоятельная работа обучающегося (всего), в том числе:		130	0,25	130
СРС в семестре:	Изучение вопросов, выносимых на самостоятельное изучение	114		114
	Подготовка к практическим занятиям	12		12
СРС в сессию:	Зачет с оценкой	4	0,25	4
Вид промежуточной аттестации (зачет, экзамен)		Зачет с оценкой		Зачет с оценкой
Общая трудоемкость, ч.		144	14,25	144
Общая трудоемкость, зачетные единицы		4		4

**4.2 Тематический план лекционных занятий
для очной формы обучения**

№ п/п	Тема лекционных занятий	Трудоемкость, ч.
1	Общение как социально-психологический механизм взаимодействия в профессиональной деятельности	2
2	Вербальные средства коммуникации	2
3	Коммуникативные барьеры	4
4	Слушание в деловой коммуникации	2
5	Вопросы и ответы на них в деловой коммуникации	2
6	Невербальные средства коммуникации	6
7	Изучение деловых партнеров	4
8	Формы деловой коммуникации	10
9	Методы генерирования идей	2
10	Критика и комплименты в деловой коммуникации	2
Всего:		36

для заочной формы обучения

№ п/п	Тема лекционных занятий	Трудоемкость, ч.
1	Коммуникативные барьеры	2
2	Вопросы и ответы на них в деловой коммуникации	2
3	Изучение деловых партнеров	2
4	Формы деловой коммуникации	2
Всего:		8

**4.3 Тематический план практических занятий
для очной формы обучения**

№ п/п	Темы практических занятий	Трудоемкость, ч.
1	Общение как социально-психологический механизм взаимодействия в профессиональной деятельности	1
2	Вербальные средства коммуникации	1
3	Коммуникативные барьеры	2
4	Слушание в деловой коммуникации	2
5	Вопросы и ответы на них в деловой коммуникации	2
6	Невербальные средства коммуникации	2
7	Изучение деловых партнеров	2
8	Формы деловой коммуникации	2
9	Методы генерирования идей	2
10	Критика и комплименты в деловой коммуникации	2
Всего:		18

для заочной формы обучения

№ п/п	Темы практических занятий	Трудоемкость, ч.
1	Коммуникативные барьеры	2
2	Вопросы и ответы на них в деловой коммуникации	2
3	Формы деловой коммуникации	2
Всего:		6

4.4 Тематический план лабораторных работ

Лабораторные работы учебным планом не предусмотрены.

4.5 Самостоятельная работа

для очной формы обучения

Вид самостоятельной работы	Название (содержание работы)	Объем акад. часы
Изучение вопросов, выносимых на самостоятельное изучение	Самостоятельное изучение основной и дополнительной литературы, поиск и сбор информации по дисциплине в периодических печатных и интернет-изданиях, на официальных сайтов по вопросам: Характеристики делового общения. Значение языка жестов в деловом общении. Презентация как форма деловой коммуникации. Самопрезентация как форма деловой коммуникации. Метод записной книжки. Креативный вопросник. Compliments в деловой коммуникации.	48
Подготовка к практическим занятиям	Изучение пройденного лекционного материала, выполнение домашнего задания	36
Зачет с оценкой	Подготовка к зачету с оценкой	6
ИТОГО		90

для заочной формы обучения

Вид самостоятельной работы	Название (содержание работы)	Объем акад. часы
Изучение вопросов, выносимых на самостоятельное изучение	Самостоятельное изучение основной и дополнительной литературы, поиск и сбор информации по дисциплине в периодических печатных и интернет-изданиях, на официальных сайтов по вопросам: Общение как социально-психологический механизм взаимодействия в профессиональной деятельности. Вербальные средства коммуникации. Слушание в деловой коммуникации. Невербальные средства коммуникации. Методы генерирования идей. Критика и комплименты в деловой коммуникации.	114
Подготовка к практическим занятиям	Изучение пройденного лекционного материала, выполнение домашнего задания	12
Зачет с оценкой	Подготовка к зачету с оценкой	4
ИТОГО		130

5 МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИЗУЧЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Изучение дисциплины необходимо начать с ознакомления с рабочей программой. Особое внимание следует обратить на вопросы, выносимые для самостоятельного изучения.

В тезисах лекций представлен теоретический материал по дисциплине согласно рабочему плану, в конце приведены вопросы для контроля знаний.

Изучая дисциплину необходимо равномерно распределять время на проработку лекций, самостоятельную работу по выполнению практических работ, самостоятельную работу по подготовке к практическим занятиям. Вопросы теоретического курса, вынесенные на самостоятельное изучение, наиболее целесообразно осваивать сразу после прочитанной лекции, составляя конспект по вопросу в тетради с лекционным материалом.

Если при изучении дисциплины у обучающихся возникают вопросы, то их можно обсудить на консультациях под руководством преподавателя.

Специфика дисциплины заключается в том, что помимо изучения теоретических вопросов, обучающемуся необходимо приобрести практические навыки, связанные с умением практического применения знаний, умений и навыков осуществления деловых коммуникаций в деловой сфере.

При изучении темы «Изучение деловых партнеров» обучающемуся необходимо уделить особое внимание вопросам психологического взаимодействия деловых партнеров.

При работе с литературой следует обратить внимание на источники основной и дополнительной литературы, приведенные в рабочей программе. Для большего представления о дисциплине возможно ознакомление с периодическими изданиями последних лет, Интернет-источниками.

При подготовке к зачету с оценкой особое внимание следует обратить на следующие моменты: зачет с оценкой проводится в устной форме, при подготовке лучше структурировать и конспектировать материал. Положительная оценка на зачете ставится в случае правильного ответа на все вопросы билета.

6 ОСНОВНАЯ, ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА, ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И РЕСУРСЫ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ»:

6.1. Основная литература:

6.1.1. Деловые коммуникации : учебное пособие [Электронный ресурс] / Мамай О.В., Мамай И.Н. — Самара : РИЦ СГСХА, 2017. — 263 с. — ISBN 978-5-88575-481-1. — Режим доступа: <https://rucont.ru/efd/641809>

6.1.2. Деловые коммуникации : учебное пособие / составители Е. А. Федорова, М. А. Матаева. — пос. Караваяево : КГСХА, 2021. — 96 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/252365>

6.1.3. Сиганьков, А. А. Деловые коммуникации : учебное пособие / А. А. Сиганьков. — Москва : РТУ МИРЭА, 2021. — 70 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/218462>

6.2. Дополнительная литература:

6.2.1. Волчёнкова, А. С. Деловые коммуникации : учебно-методическое пособие / А. С. Волчёнкова, Н. А. Сухочева. — Орел : ОрелГАУ, 2022. — 47 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/322046>

6.2.2. Деловые коммуникации : практикум [Электронный ресурс] / Мамай О.В., Мамай И.Н. — Самара : РИЦ СГСХА, 2018. — 120 с. — ISBN 978-5-88575-498-9. — Режим доступа: <https://rucont.ru/efd/646053>

6.2.3. Малахова, О. Н. Деловые коммуникации : методические указания / О. Н. Малахова. — Ижевск : УдГАУ, 2021. — 23 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/173044>.

6.3. Программное обеспечение:

- 6.3.1. Microsoft Windows 7 Профессиональная 6.1.7601 Service Pack 1;
- 6.3.2. Microsoft Windows SL 8.1 RU AE OLP NL;
- 6.3.3. Microsoft Office стандартный 2013;
- 6.3.4. Microsoft Office Standard 2010;
- 6.3.5. Kaspersky Endpoint Security для бизнеса - Стандартный Russian Edition;
- 6.3.6. WinRAR:3.x: Standard License – educational –EXT;
- 6.3.7. 7 zip (свободный доступ)

6.4. Перечень информационно-справочных систем и профессиональных баз данных:

- 6.4.1. <http://www.consultant.ru> – справочная правовая система «Консультант Плюс» (договор поставки № 6450 от 01.07.2015 г.);
- 6.4.2. <http://www.garant.ru> – справочно-правовая система по законодательству Российской Федерации «Гарант» (договор №866 о взаимном сотрудничестве от 01 сентября 2015 года);
- 6.4.3. <https://www.scopus.com/> – реферативная и справочная база данных рецензируемой литературы Scopus;
- 6.4.4. <https://apps.webofknowledge.com> – политематическая реферативно-библиографическая и наукометрическая (библиометрическая) база данных Web of Science;
- 6.4.5. <http://www.elibrary.ru/> – база данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU;

7 МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

№ п/п	Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
1	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, ауд. 3232. <i>Самарская обл., г. Кинель, п.г.т. Усть-Кинельский, ул. Спортивная, д. 8А.</i>	Учебная аудитория на 24 посадочных места, укомплектованная специализированной мебелью (столы, стулья, учебная доска) и техническими средствами обучения (переносной проектор, переносной ноутбук, экран)
2	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, ауд. 701. <i>Самарская область, г. Кинель, п.г.т. Усть-Кинельский, ул. Спортивная, д.7 Б</i>	Учебная аудитория на 24 посадочных места, укомплектованная специализированной мебелью (столы, стулья, учебная доска) и техническими средствами обучения: (нетбук, проектор мультимедиа)
3	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, ауд. 3234. <i>Самарская обл., г. Кинель, п.г.т. Усть-Кинельский, ул. Спортивная, д. 8А.</i>	Учебная аудитория на 39 посадочных мест, укомплектованная специализированной мебелью (столы, стулья, учебная доска) и техническими средствами обучения (переносной проектор, переносной ноутбук, переносной экран)
4	Помещение для самостоятельной работы, ауд. 3310а (читальный зал). <i>Самарская обл., г. Кинель, п.г.т. Усть-Кинельский, ул. Спортивная, д. 8А.</i>	Помещение на 6 посадочных мест, укомплектованное специализированной мебелью (компьютерные столы, стулья) и оснащенное компьютерной техникой (6 рабочих станций), подключенной к сети «Интернет» и обеспечивающей доступ в электронную информационно-образовательную среду университета.

5	Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования, ауд. 32036. <i>Самарская обл., г. Кинель, п.г.т. Усть-Кинельский, ул. Спортивная, д. 8А.</i>	Специальный инструмент и инвентарь для учебного оборудования: кисточки для очистки компьютеров и комплектующих, спирт, комплектующие и расходные материалы
---	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

8 ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

8.1 Виды и формы контроля по дисциплине

Контроль уровня усвоенных знаний, освоенных умений и приобретенных навыков (владений) осуществляется в рамках текущего и промежуточного контроля в соответствии с Положением о текущем контроле и промежуточной аттестации обучающихся.

Текущий контроль освоения компетенций по дисциплине проводится при изучении теоретического материала, выполнении заданий на практических занятиях, выполнении индивидуальных заданий, в форме опроса, тренинга, деловой игры. Текущему контролю подлежат посещаемость обучающимися аудиторных занятий и работа на занятиях.

Итоговой оценкой освоения компетенций является промежуточная аттестация в форме зачета с оценкой, проводимая с учетом результатов текущего контроля в 3 семестре на II курсе очной формы обучения и в 5 семестре на III курсе заочной формы обучения.

8.2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины

Оценочные средства для проведения текущей аттестации

Тематика тренингов

1. Определить качества, которыми должен обладать эффективный слушатель.
2. «Рваная бумага», «Перемещение кирпичей». Понимание концептуальных аспектов проблем коммуникации, связанных с расходящимися точками зрения и позициями участников социальной группы в рабочей среде.
3. «Деловые совещания». Оценка собственных действий при организации и проведение совещаний.
4. «Выступление на пресс-конференции». Выработка навыков подготовки эффективного текста для выступления на пресс-конференции.
5. Тренинг на прочтение невербальных сигналов.
6. «Развитие уверенности и позитивной точки зрения». Определение собственных положительных качеств.
7. «Как Вы ответите на эти возражения». Выработка навыков ответов на возражения партнеров для достижения собственной цели.

Методика проведения тренингов

Тренинг - активный метод социально – психологического обучения, что позволяет за короткий срок не только завладеть большим объемом полезной информации, но и обеспечить формирование и усовершенствование соответствующих профессиональных и практических навыков.

Главная цель тренинга - предоставить максимально приближенные к практическому приложению навыки, которые без дополнительной проработки можно применить в реальной работе.

В тренинге используются проблемные ситуации из реальной деятельности участников, которые проигрываются и анализируются группой при участии специалистов.

Участнику тренинга не надо переводить полученные знания на язык практики, как это обычно происходит в традиционных формах обучения. Знания возникают как результат обобщения и систематизации опыта группы.

В тренинге за счет групповых эффектов достигается комфортная, доброжелательная атмосфера, которая позволяет участникам свободно экспериментировать с новыми способами поведения и применять их на уровне практических умений.

Критерии и шкала оценки при проведении тренингов:

- оценка «зачтено» выставляется обучающимся, если они свободно владеют материалом, ярко и интересно представили свою работу аудитории; сумели ответить на вопросы аудитории; смогли предложить оригинальную идею для решения поставленной задачи.

- оценка «не зачтено» выставляется обучающимся, не владеющим основополагающими знаниями по поставленному вопросу, если они не могут использовать полученные умения и навыки в практической деятельности, путаются в терминологии и не исправляют своих ошибок после наводящих вопросов.

Тематика деловых игр

1 Тема (проблема) «Испорченный телефон»

Концепция игры Тренировка передачи информации без искажений, установление причин потери информации при ее передаче.

Роли:

- руководитель;
- заместители;
- наблюдатели-эксперты.

Ожидаемый (е) результат (ы) Выработка памятки для передачи информации без искажений, разработка перечня причин потери информации при ее передаче.

2 Тема (проблема) «Советник на минуту».

Концепция игры Участники должны разработать альтернативные пути решения сложных проблем (задач). Количество альтернативных решений должно быть не менее 3 штук по каждой проблеме.

Роли:

- консультант;
- клиент.

Ожидаемый (е) результат (ы) Выработка навыков разработки нескольких предложений для принятия решения сложных проблем или задач.

3 Тема (проблема) «Психологические барьеры при восприятии изменений».

Концепция игры Демонстрация участникам игры, что важно распознавать и реально оценивать факторы, ограничивающие успех профессиональной деятельности.

Роли:

- модератор;
- участники.

Ожидаемый (е) результат (ы). Разработка «Памятки» руководителю по внедрению инноваций и преодолению психологических барьеров у людей консервативного типа.

Методика проведения деловых игр

Деловая (ролевая) игра является разновидностью имитационного моделирования - игровое построение, представляющее собой профессиональную ситуацию, и связанную с ней исполнение обучающимися определенных ролей.

Деловую игру можно рассматривать как способ интенсификации творческой мыслительной деятельности в условиях организации группового и коллективного взаимодействия по выработке последовательности решений в искусственно созданной ситуации. Деловая игра создает условия для глубокого и полного усвоения учебного материала на основе системного применения знаний в решении профессиональных проблем, она позволяет синтезировать знания из различных дисциплин, создает условия для творческого мышления в процессе анализа производственных ситуаций и поиска способов их решения.

Участие в деловой игре стимулирует развитие личностного потенциала обучающихся, их самореализацию и самоутверждение в творческих ситуациях игрового взаимодействия. Деловая игра формирует интерес и эмоционально-ценностное отношение к профессиональной и учебной деятельности. Особенностью деловой игры является ее двуплановость: играющий выполняет деятельность, связанную с решением конкретных задач, с другой – данная деятельность носит условный характер, позволяющий быть достаточно свободным, раскованным, выступая в определенной роли, студент в полной мере проявляет свои способности и возможности.

Критерии и шкала оценки при проведении деловых игр:

- оценка «зачтено» выставляется обучающимся, если они свободно владеют материалом, ярко и интересно представили свою работу аудитории; сумели ответить на вопросы аудитории; смогли предложить оригинальную идею для решения поставленной задачи.

- оценка «не зачтено» выставляется обучающимся, не владеющим основополагающими знаниями по поставленному вопросу, если они не могут использовать полученные умения и навыки в практической деятельности, путаются в терминологии и не исправляют своих ошибок после наводящих вопросов

Устный опрос

Тема 1. Что такое коммуникации? Опишите стадии коммуникационного процесса. Перечислите и охарактеризуйте виды общения. Дайте характеристики делового общения.

Тема 2. Человеческая речь как источник информации. Опишите речевые средства общения. Опишите стили речи.

Тема 3. Перечислите и опишите виды коммуникативных барьеров. Опишите логический коммуникативный барьер. Опишите стилистический коммуникативный барьер. Опишите семантический коммуникативный барьер. Опишите фонетический коммуникативный барьер.

Тема 4. В чем заключаются трудности эффективного слушания. Перечислите и опишите виды слушания. Что такое обратная связь в процессе слушания и зачем она существует? Значение языка жестов в деловом общении.

Тема 5. Перечислите и опишите виды вопросов в деловой коммуникации. Ответы на вопросы в деловой коммуникации

Тема 6. Опишите средства невербальной коммуникации. Охарактеризуйте внешние проявления эмоциональных состояний.

Тема 7. Опишите изучение личности партнера без вступления с ним в контакт. Опишите проведение первой встречи с партнером. Перечислите и опишите зоны и дистанции в деловой коммуникации. Перечислите и опишите типы деловых партнеров.

Тема 8. Охарактеризуйте формы деловой коммуникации. Деловая беседа как форма деловой коммуникации. Деловая беседа по телефону как форма деловой коммуникации. Деловые совещания как форма деловой коммуникации. Деловые переговоры как форма деловой коммуникации. Публичная речь как форма деловой коммуникации. Презентация как форма деловой коммуникации. Самопрезентация как форма деловой коммуникации.

Тема 9. Опишите методы генерирования идей. Метод мозгового штурма. Метод синектики. Метод ассоциаций. Метод записной книжки. Креативный вопросник.

Тема 10. Критика в деловой коммуникации. Compliments в деловой коммуникации.

Критерии и шкала оценки ответов на контрольные вопросы:

- оценка «зачтено» выставляется обучающемуся, если вопросы раскрыты, изложены логично, показано умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, продемонстрирована способность использовать сведения из различных источников в реальных условиях; допускаются несущественные ошибки и пробелы в знаниях;

- оценка «не зачтено» выставляется, если уровень знаний обучающегося недостаточен для логичного изложения изучаемого материала, если он неуверенно ориентируется в рекомендуемой литературе, неуверенно или неполно отвечает на дополнительные вопросы

Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации
Зачет проводится по билетам, содержащим 2 теоретических вопроса.

Пример билета для зачета
МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Самарский государственный аграрный университет»
Направление подготовки: 43.03.02 Туризм
Профиль подготовки: Агротуризм
Кафедра: Менеджмент и маркетинг
Дисциплина «Деловые коммуникации в профессиональной деятельности»

Билет № 1

1. Средства невербальной коммуникации.
2. Типы деловых партнеров.

Составитель _____ О.В. Мамай
Заведующий кафедрой _____ А.Г. Волконская
« ___ » _____ 20__ г.

Перечень вопросов к зачету с оценкой

1. Понятие коммуникации
2. Стадии коммуникационного процесса
3. Виды общения
4. Характеристики делового общения
5. Человеческая речь как источник информации
6. Речевые средства общения
7. Стили речи
8. Виды коммуникативных барьеров
9. Опишите логический коммуникативный барьер
10. Опишите стилистический коммуникативный барьер
11. Опишите семантический коммуникативный барьер
12. Опишите фонетический коммуникативный барьер
13. Трудности эффективного слушания
14. Виды слушания
15. Обратная связь в процессе слушания
16. Язык жестов в деловом общении
17. Средства невербальной коммуникации
18. Внешние проявления эмоциональных состояний
19. Охарактеризуйте формы деловой коммуникации
20. Деловая беседа как форма деловой коммуникации
21. Деловая беседа по телефону как форма деловой коммуникации
22. Деловые совещания как форма деловой коммуникации
23. Деловые переговоры как форма деловой коммуникации
24. Публичная речь как форма деловой коммуникации
25. Презентация как форма деловой коммуникации
26. Самопрезентация как форма деловой коммуникации
27. Проведение первой встречи с партнером

28. Зоны и дистанции в деловой коммуникации
29. Типы деловых партнеров
30. Изучение личности партнера без вступления с ним в контакт
31. Виды вопросов в деловой коммуникации
32. Ответы на вопросы в деловой коммуникации
33. Методы генерирования идей
34. Критика в деловой коммуникации
35. Compliments в деловой коммуникации.

8.3 Критерии оценивания уровня сформированности компетенций

Оценка результатов обучения по дисциплине в форме уровня сформированности компонентов знать, уметь, владеть заявленных дисциплинарных компетенций проводится по 4-х балльной шкале оценивания путем выборочного контроля во время зачета с оценкой.

Шкала оценивания зачета с оценкой

Оценка	Уровень освоения компетенций	Критерии оценивания
«отлично»	высокий уровень	Обучающийся показал знания основных положений дисциплины, умение решать конкретные поставленные задачи, предусмотренные рабочей программой, ориентироваться в рекомендованной литературе, умение правильно оценить полученные результаты расчетов
«хорошо»	повышенный уровень	Обучающийся твердо знает программный материал, грамотно и по существу излагает его, не допускает существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения
«удовлетворительно»	пороговый уровень	Обучающийся имеет знания только по основному материалу, но не усвоил его детально, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения последовательности в изложении материала и испытывает затруднения в выполнении практических работ
«неудовлетворительно»	минимальный уровень не достигнут	Обучающийся не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно с большими затруднениями выполняет практические работы или отказывается от ответа

8.4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Оценка знаний, умений, навыков, характеризующая этапы формирования компетенций по дисциплине проводится в форме текущей и промежуточной аттестации.

Контроль текущей успеваемости обучающихся – текущая аттестация – проводится в ходе семестра с целью определения уровня усвоения обучающимися знаний; формирования у них умений и навыков; своевременного выявления преподавателем недостатков в подготовке обучающихся и принятия необходимых мер по ее корректировке; совершенствованию методики обучения; организации учебной работы и оказания обучающимся индивидуальной помощи.

К контролю текущей успеваемости относятся проверка знаний, умений и навыков обучающихся:

- на занятиях (тренинги, опросы, деловые игры);
- по результатам проверки качества конспектов лекций и иных материалов;
- по результатам отчета обучающихся в ходе индивидуальной консультации преподавателя, проводимой в часы самоподготовки, по имеющимся задолженностям.

Контроль за выполнением обучающимися каждого вида работ может осуществляться поэтапно и служит основанием для предварительной аттестации по дисциплине.

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится с целью выявления соответствия уровня теоретических знаний, практических умений и навыков по дисциплине требованиям ФГОС по направлению подготовки в форме зачета с оценкой.

Зачет с оценкой проводится после завершения изучения дисциплины в объеме рабочей учебной программы. Форма проведения зачета – устно. Оценка по результатам зачета с оценкой – «отлично», «хорошо», «удовлетворительно» и «неудовлетворительно».

Все виды текущего контроля осуществляются на практических занятиях.

Каждая форма контроля по дисциплине включает в себя теоретические вопросы, позволяющие оценить уровень освоения обучающимися знаний и практические задания, выявляющие степень сформированности умений и навыков.

Процедура оценивания компетенций, обучающихся основана на следующих стандартах:

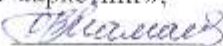
1. Периодичность проведения оценки (на каждом занятии).
2. Многоступенчатость: оценка (как преподавателем, так и обучающимися группы) и самооценка обучающегося, обсуждение результатов и комплекса мер по устранению недостатков.
3. Единство используемой технологии для всех обучающихся, выполнение условий сопоставимости результатов оценивания.
4. Соблюдение последовательности проведения оценки: предусмотрено, что развитие компетенций идет по возрастанию их уровней сложности, а оценочные средства на каждом этапе учитывают это возрастание.

Краткая характеристика процедуры реализации текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине для оценки компетенций обучающихся представлена в таблице:

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика процедуры оценивания компетенций	Представление оценочного средства в фонде
1	Тренинг	Активный метод социально – психологического обучения, который позволяет за короткий срок не только завладеть большим объемом полезной информации, но и обеспечить формирование и усовершенствование соответствующих профессиональных и практических навыков. Позволяет оценить владение новыми способами поведения на уровне практических умений.	Тематика тренингов
2	Деловая игра	Совместная деятельность группы обучающихся и преподавателя под управлением преподавателя с целью решения учебных и профессионально-ориентированных задач путем игрового моделирования реальной проблемной ситуации. Позволяет оценивать умение анализировать и решать типичные профессиональные задачи	Тема (проблема), концепция, ожидаемый результат по игре
3	Устный опрос	Устный опрос по контрольным вопросам может проводиться в начале/конце практического занятия, либо в течение всего практического занятия по заранее выданной тематике. Выбранный преподавателем обучающийся может отвечать с места либо у доски.	Контрольные вопросы по темам дисциплины
4	Зачет с оценкой	Проводится в заданный срок, согласно графику учебного процесса. При выставлении оценок учитывается уровень приобретенных компетенций обучающегося. Компонент «знать» оценивается	Комплект вопросов к зачету с оценкой

		теоретическими вопросами по содержанию дисциплины, компоненты «уметь» и «владеть» - практико-ориентированными заданиями	
--	--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--


Рабочая программа составлена на основании федерального государственного образовательного стандарта высшего образования (ФГОС ВО).


Рабочую программу разработал:
профессор кафедры «Менеджмент и маркетинг»,
д-р экон. наук, доцент О.В. Мамай 


Рассмотрена и одобрена на заседании кафедры «Менеджмент и маркетинг»
«5» апреля 2022 г., протокол № 8.

Заведующий кафедрой
канд. экон. наук, доцент А.Г. Волконская 

СОГЛАСОВАНО:

Председатель методической комиссии
экономического факультета
канд. экон. наук Н.Н. Липатова 

Руководитель ОПОП ВО
канд. экон. наук, доцент Т.А. Баймишева 

Начальник УМУ
канд. техн. наук, доцент С.В. Краснов 

ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ В РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ
на 2023 /2024 учебный год

В рабочую программу дисциплины «Деловые коммуникации в профессиональной деятельности» вносятся следующие изменения:

1. Согласно СМК 04-06-2023 «Положение о порядке разработки и утверждения рабочей программы дисциплины (модуля)» таблицу в разделе 3 рабочей программы представить в следующем виде:

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
ПК-2 Взаимодействие с потребителями и заинтересованными сторонами	ПК-2.1 Проведение встреч, переговоров и презентаций продукта потребителям, партнерам и другим заинтересованным сторонам	Знает основы проведения встреч, переговоров и презентаций продукта потребителям, партнерам и другим заинтересованным сторонам Умеет проводить встречи, переговоры и презентации продукта потребителям, партнерам и другим заинтересованным сторонам Владеет навыками проведения встреч, переговоров и презентаций продукта потребителям, партнерам и другим заинтересованным сторонам
	ПК-2.2 Разрешение проблемных ситуаций потребителей, партнеров, заинтересованных сторон	Знает основы разрешения проблемных ситуаций потребителей, партнеров, заинтересованных сторон Умеет разрешать проблемные ситуации потребителей, партнеров, заинтересованных сторон Владеет навыками разрешения проблемных ситуаций потребителей, партнеров, заинтересованных сторон

2. Раздел 6 рабочей программы представить в следующей редакции:

6.1. Основная литература:

6.1.1. Байтасов, Р. Р. Деловые коммуникации / Р. Р. Байтасов. — Санкт-Петербург : Лань, 2024. — 256 с. — ISBN 978-5-507-47988-7. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/362888>

6.1.2. Деловые коммуникации : учебное пособие [Электронный ресурс] / Мамай О.В., Мамай И.Н. — Самара : РИЦ СГСХА, 2017. — 263 с. — ISBN 978-5-88575-481-1. — Режим доступа: <https://rucont.ru/efd/641809>

6.1.3. Деловые коммуникации : учебное пособие / составители Е. А. Федорова, М. А. Матаева. — пос. Караваяво : КГСХА, 2021. — 96 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/252365>

6.1.4. Сиганьков, А. А. Деловые коммуникации : учебное пособие / А. А. Сиганьков. — Москва : РТУ МИРЭА, 2021. — 70 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/218462>

6.2. Дополнительная литература:

6.2.1. Волчёнкова, А. С. Деловые коммуникации : учебно-методическое пособие / А. С. Волчёнкова, Н. А. Сухочева. — Орел : ОрелГАУ, 2022. — 47 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/322046>

6.2.2. Деловые коммуникации : практикум [Электронный ресурс] / Мамай О.В., Мамай И.Н. — Самара : РИЦ СГСХА, 2018 .— 120 с. — ISBN 978-5-88575-498-9 .— Режим доступа: <https://rucont.ru/efd/646053>

6.2.3. Малахова, О. Н. Деловые коммуникации : методические указания / О. Н. Малахова. — Ижевск : УдГАУ, 2021. — 23 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/173044>.

6.3. Программное обеспечение:

6.3.1. Microsoft Windows 7 Профессиональная 6.1.7601 Service Pack 1;

6.3.2. Microsoft Windows SL 8.1 RU AE OLP NL;

6.3.3. Microsoft Office стандартный 2013;

6.3.4. Microsoft Office Standard 2010;

6.3.5. Kaspersky Endpoint Security для бизнеса - Стандартный Russian Edition;

6.3.6. WinRAR:3.x: Standard License – educational –EXT;

6.3.7. 7 zip (свободный доступ)

6.4. Перечень информационно-справочных систем и профессиональных баз данных:

6.4.1. <http://www.consultant.ru> – справочная правовая система «Консультант Плюс» (договор поставки № 6450 от 01.07.2015 г.);

6.4.2. <http://www.garant.ru> – справочно-правовая система по законодательству Российской Федерации «Гарант» (договор №866 о взаимном сотрудничестве от 01 сентября 2015 года);

6.4.3. <https://www.scopus.com/> – реферативная и справочная база данных рецензируемой литературы Scopus;

6.4.4. <https://apps.webofknowledge.com> – политематическая реферативно-библиографическая и наукометрическая (библиометрическая) база данных Web of Science;

6.4.5. <http://www.elibrary.ru/> – база данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU;

3. С 01.09.2023 года дисциплина закреплена за кафедрой «Государственное управление и деловое администрирование» в связи с решением ученого совета Университета (протокол №8 от 27.04.2023 г.) в целях оптимизации структурных подразделений экономического факультета.

Дополнения и изменения в рабочей программе рассмотрены и одобрены на заседании кафедры «Менеджмент и маркетинг» 2 мая 2023 г., протокол № 9.

Дополнения и изменения согласованы с методической комиссией факультета.

Председатель методической комиссии
экономического факультета,
канд. экон. наук, доцент



Ю.Н. Кудряшова