

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ «Деловые коммуникации»

по основной профессиональной образовательной программе по направлению подготовки
38.03.05 «Бизнес-информатика» (уровень бакалавриата)

Направленность (профиль): Цифровая экономика

Общий объем дисциплины – 3 з.е. (108 часов)

Форма промежуточной аттестации – Экзамен.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен обладать следующими компетенциями:

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

Содержание дисциплины:

Дисциплина «Деловые коммуникации» включает в себя следующие разделы:

Форма обучения очная. Семестр 1.

1. Понятие деловой коммуникации. Специфика делового общения. Виды делового общения. Устная и письменная форма делового общения. Понятие «делопроизводство»..

2. Переговоры как жанр деловой коммуникации. Специфика делового общения. Виды переговоров. Принципы и правила ведения переговоров. Тактики ведения переговоров. Технические приемы позитивного общения. Коммуникативные максимы П.Грайса..

3. Особенности межличностной коммуникации. Стереотипы речевого поведения. Социальная роль коммуникантов. Типология субъектов общения. Типология субъектов общения по Э. Берну..

4. Невербальная коммуникация. Особенности невербального общения. Значение невербальных средств при передаче информации. Кинесика, просодика, такесика общения. Пространственно-временные параметры общения. Экспрессия лица и взгляд человека. Описание глазодвигательных реакций..

5. Речевые и языковые стереотипы делового общения. Речевая культура и речевой этикет. Виды речевых культур. Этикетные формулы. Особенности русского телефонного общения. Этикет телефонного разговора. Правила ведения телефонного разговора..

6. Публичные выступления в деловом общении. 1. Поведение оратора в аудитории: поза, жесты, внешний облик, манера, взгляд, голос и интонация. 2. Способы речевого воздействия на аудиторию: убеждение, внушение, принуждение..

7. Теория аргументации в современной риторике. Понятие аргументации. Цели и способы аргументации. Помехи восприятию аргументации..

8. Аргументация. Виды аргументов. Логические и психологические аргументы. Логические (рациональные) аргументы: факты, статистические данные, определения, ссылки на законы. Психологические аргументы: понятие «топос». Топика как практика поиска «общих мест» между говорящим и слушающим. Общие правила и приемы эффективной аргументации..

Разработал:

доцент

кафедры ФиС

Проверил:

Директор Ги

Е.В. Антюфеева

В.Ю. Инговатов