

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
ФГБОУ ВО «БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе
д.э.н., доц. Бубнов В.А



22.06.2020г.

Рабочая программа дисциплины
Б1.В.3. Деловые коммуникации

Направление подготовки: 38.03.06 Торговое дело
Направленность (профиль): Маркетинг, продажи и логистика (Русско-китайская программа двойного дипломирования)
Квалификация выпускника: бакалавр
Форма обучения: очная

Курс	1
Семестр	12
Лекции (час)	18
Практические (сем, лаб.) занятия (час)	36
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам (час)	54
Курсовая работа (час)	
Всего часов	108
Зачет (семестр)	12
Экзамен (семестр)	

Иркутск 2020

Программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению 38.03.06
Торговое дело.

Автор И.В. Игнатъева

Рабочая программа обсуждена и утверждена на заседании кафедры
менеджмента, маркетинга и сервиса

1. Цели изучения дисциплины

Цель изучения дисциплины – овладение основами деловой коммуникации, что включает формирование навыков и развитие умений эффективно взаимодействовать с деловыми партнерами, реализуя комфортно-психологическое общение и разнообразные стратегии и тактики, ориентированные на достижение компромисса и сотрудничества. Целью освоения дисциплины «Деловые коммуникации» является формирование знаний и умений, связанных с планированием и реализацией, управлением интегрированными коммуникациями в коммерческих и некоммерческих организациях, освоением различных коммуникационных технологий, применением коммуникационных форм и методов деятельности с учетом сфер деятельности предприятия (организации, партии, политика, специалиста).

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Код компетенции по ФГОС ВО	Компетенция
ПК-6	способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

Структура компетенции

Компетенция	Формируемые ЗУНы
ПК-6 способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	З. Знать критерии выбора деловых партнеров, правила проведения с ними деловых переговоров У. Уметь определять критерии выбора деловых партнеров, осуществлять подготовку к деловым переговорам и заключению договоров Н. Владеть навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров

3. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Принадлежность дисциплины - БЛОК 1 ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛИ): Вариативная часть.

Дисциплины, использующие знания, умения, навыки, полученные при изучении данной: "Международная торговля", "Поведение потребителей"

4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зач. ед., 108 часов.

Вид учебной работы	Количество часов
Контактная(аудиторная) работа	
Лекции	18
Практические (сем, лаб.) занятия	36
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и	54

зачетам	
Всего часов	108

5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

5.1. Содержание разделов дисциплины

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар-Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
		12					
1	Деловые коммуникации как реальное явление, наука и учебная дисциплина	12	0	2	4		Тест по теме 1_Деловые коммуникации как реальное явление, наука и учебная дисциплина. Инд. задания по теме 1_Деловые коммуникации как реальное явление, наука и учебная дисциплина
2	Деловые коммуникации, их особенности, структура, виды и формы	12	4	6	8		Тест по Т. 2_Деловые коммуникации, их особенности, структура, виды и формы. Прак_задание_Квартет_конст=министр 2_. Тест_БАРЬЕРЫ_Т-2_Деловые коммуникации, их особенности, структура, виды и формы. Кейс Квартет_т. 2_Деловые коммуникации, их особенности, структура, виды и формы Квартет. Задания по 2_Деловые коммуникации, их особенности, структура, виды и формы
3	Личность как субъект деловых коммуникаций	12	2	4	4		Дискуссия_Тема 3_Личность как субъект деловых коммуникаций. Тест_тема 3_Личность как субъект деловых коммуникаций. Психологический тест 1_Уровень мотивации_Т 3_Личность как субъект деловых коммуникаций Психологический тест 2_Лидерство_Т.3_Личность как субъект деловых коммуникаций. Кейс1 по теме 3_Личность как субъект деловых коммуникаций. Кейс 2 по теме 3_Сотрудница_Личность как субъект деловых коммуникаций
4	Восприятие и формирование имиджа в процессе коммуникации	12	2	4	5		Тест_Тема 4_Восприятие и формирование имиджа в процессе коммуникации Груп_задание_Имидж_Т-4_Восприятие и формирование имиджа в процессе коммуникации
5	Формы деловых коммуникаций	12	4	6	9		Тест_Тема-5_Формы деловых коммуникаций Инд_задание_Тема 5_интернет-технологии_Формы деловых коммуникаций Дел_игра 1_виды переговоров_Т-5_Формы деловых коммуникаций. Дел_игра

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар-Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
							2_ ПЕРЕГОВОРЫ_Т-5_ Формы деловых коммуникаций. Дел_игра 3_ Нац_стили_переговоры_Т-5_ Формы деловых коммуникаций. Дел_игра 4_ Произ_совещание_Т-5_ Формы деловых коммуникаций
6	Конфликты в деловых коммуникациях	12	4	8	9		Тест_Тема 6_ Конфликты в деловых коммуникациях. Психологический Поход_Поведение в конф_ситуации_Т-6_ Конф_ в деловых коммуникациях. Кейс 1_ КОНФЛИКТ_Т-6_ Конфликты в деловых коммуникациях. Кейс 2_ Конфлик_ба 6_ Конфликты в деловых коммуникациях 3_ ЛЮБЯТОВО_Т-6_ Конфликты в деловых коммуникациях. Кейс 4_ САВИЦКИ 6_ Конфликты в деловых коммуникациях
7	Вербальная коммуникация в деловом общении: устная речь	12	2	4	9		Дискуссия_Тема 7_ Вербальная коммуникация в деловом общении устная речь. Пр_упражнение_верб_ком_Т-7_ Вербал_коммуникация в деловом общении у_речь. Ролевая игра_Дискуссия_Т_7_ Вербальная коммуникация в деловом общении устная речь. Груп. задание 1_ поставщика_Т-7_ Вербальная коммуникация в деловом общении устная речь. Груп. з_2_ Турфирма_Т-7_ Вербальная коммуникация в деловом общении устная речь
8	Вербальная коммуникация в деловом общении: документационное обеспечение деловых коммуникаций	12	0	2	6		Дискуссия_Тема 1_ Деловые коммуникации как реальное явление, наука и учебная дисциплина. Инд. задание_Т- 8_ Вербальная коммуникация в деловом общении
	ИТОГО		18	36	54		

5.2. Лекционные занятия, их содержание

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
1	Деловые коммуникации как реальное явление, наука и учебная дисциплина	Коммуникация является предпосылкой образования человеческого сознания в процессе антропогенеза. Появление речи привело к возникновению человека современного типа. Коммуникация выступает как способ формирования человеческой личности, условие развития человека как члена общества, его духовного и физического здоровья, способом познания. Коммуникация выступает как фактор и условие существования любых человеческих коммуникаций.

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
		<p>В XX веке произошла научная революция в языкознании, возникла семиотика. Зародилась социальная психология, в которой коммуникационная проблематика заняла центральное место.</p> <p>Развитие средств коммуникации связано с развитием большого бизнеса и глобализацией.</p> <p>Коммуникология как научная дисциплина призвана изучать коммуникацию, ее структуру, место и роль в обществе, средства коммуникации и коммуникационные процессы.</p> <p>Коммуникология исследует: виды коммуникации; модели коммуникации; основы процесса межкультурной коммуникации; методы исследования процесса коммуникации в различных социальных сферах (в сфере менеджмента, бизнеса, образования).</p> <p>Главными значениями слова «коммуникация» являются связь, сообщение и общение. Коммуникации проявляются в наличии информационных связей. Наряду с обменом информацией в процессе общения происходит формирование отношений между людьми на основе их взаимодействия.</p> <p>По содержанию и целям выделяют неделовое и деловое общение. Деловое общение является деловой коммуникацией. Объективными социальными основаниями деловых коммуникаций выступает деятельность людей. Деловые коммуникации, деловое общение людей производны от их деятельности.</p> <p>Объект, предмет, метод науки «Деловые коммуникации».</p> <p>Компетентностная структура личности специалиста.</p>
2	Деловые коммуникации, их особенности, структура, виды и формы	<p>Деловые коммуникации и их особенности. Участниками, или субъектами деловых коммуникаций могут выступать как отдельные люди, так и группы людей, которые участвуют, или собираются участвовать в совместной деятельности.</p> <p>Предмет, содержание и цель деловых коммуникаций. Деловые коммуникации носят по преимуществу не эмоциональный, а рациональный характер, в том смысле, что ориентированы на достижение определенных целей наиболее эффективным способом. Деловые коммуникации регламентированы.</p> <p>Поведение участников деловых коммуникаций определяется деловым этикетом.</p> <p>Виды и формы деловых коммуникаций. Внешние и внутренние коммуникации.</p> <p>Деловые коммуникации в организации классифицируются по их направленности и способу возникновения.</p> <p>По способу возникновения коммуникации бывают двух видов: формальные и неформальные. Слухи как неформальный вид коммуникации.</p> <p>Формы деловых коммуникаций. Структура деловой коммуникации. Линейная модель коммуникации Г. Г. Лассуэла. Шумовая модель К. Шеннона — У. Уивера. Циркулярная модель коммуникации У. Шрамма и Ч. Осгуда. Модель коммуникации в менеджменте (Мескон М.Х., Альберт</p>

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
		<p>М., Хедоури Ф.) Деловая коммуникация – это процесс взаимодействия между отправителем и получателем информации, в ходе которого осуществляется создание, передача и прием информации. Коммуникативный шум или барьеры коммуникации. Препятствия, или барьеры коммуникации обусловлены физическими, психологическими и социокультурными факторами. Другая группа препятствий - барьеры непонимания, куда относятся: фонетический, стилистический, семантический и логический барьеры.</p>
3	Личность как субъект деловых коммуникаций	<p>Личность как субъект деловых коммуникаций. Понятие личности и ее структура. В науках, изучающих личность, представления о личности складываются в соответствии с предметным полем их исследования. В теории коммуникации и смежных с ней дисциплинах личность рассматривается как субъект коммуникаций. Структура личности. Личность человека формируется в результате взаимодействия биологических, социальных, психических и духовных факторов. Психологическая структура личности. Темперамент и характер деловых партнеров, их влияние на процесс коммуникации. В основе выделения четырех базовых типов темперамента (сангвиника, холерика, флегматика и меланхолика) лежат такие характеристики как экстраверсия и интроверсия, темп протекания нервных процессов и их сила, пластичность и ригидность, реактивность и активность. Виды темперамента и их характеристики. Сангвиник, холерик, флегматик, меланхолик. Характер. Все многообразие проявлений характера подразделяется на четыре группы по следующим основаниям: - направленность индивида, система его отношений в социуме; - особенности волевой регуляции; - эмоциональные особенности; - интеллектуальные особенности. Психотипы личности и их проявление в процессе коммуникации. Психологические типы К.Г.Юнга. Акцентуации характера.</p>
4	Восприятие и формирование имиджа в процессе коммуникации	<p>Восприятие и формирование имиджа в процессе коммуникации. Восприятие в коммуникации. Особенности восприятия в процессе коммуникации. Активность субъектов коммуникации; мотивированность субъекта коммуникации. Социальная перцепция в коммуникативном процессе. Понятие имиджа: содержание, типы. Имиджелогия. Основой имиджа является природа, естество или натура человека. Отличается понятия репутации от имиджа. Атрибутивные характеристики имиджа. Имидж делового человека и его слагаемые. Относящийся к определенному товару, вещи, газете, телепрограмме, событию имидж</p>

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
		<p>именуется предметным. Имидж организации чаще всего называют корпоративным. Географическую, культурную, историческую и пр. специфику имеют имидж (внешний и внутренний) территории и страны. Последний есть национальный имидж тесно с имиджем основной или коренной нации, в России таковым является имидж русских. Политическим является имидж государства, партии, Президента и др. Наиболее изученным и популярным с точки зрения спроса на него на рынке является личный или персональный имидж, по характеру он бывает позитивным и негативным. Существующий имидж (его иногда неточно называют зеркальным). Желаемый имидж человека. Различные качества, составляющие имидж в целом, можно сгруппировать в три большие категории: «Поле жизнедеятельности», социопсихологическая природа, «Языки».</p> <p>Имиджирование: стратегия и тактика.</p>
5	Формы деловых коммуникаций	<p>Формы деловых коммуникаций. Прямые (непосредственный контакт) и косвенные (наличие между оппонентами пространственной или временной дистанции) коммуникации. К числу таких форм принято относить: деловые беседы, встречи, и интервью; совещания и собрания; переговоры; публичные мероприятия (пресс-конференции, презентации, круглые столы, форумы, саммиты); деловые приемы посетителей и гостей, деловые завтраки, обеды, ужины, фуршеты.</p> <p>Беседы, виды бесед, функции деловой беседы, этапы реализации. Алгоритм беседы. Методы начать беседу. Основные требования к деловому разговору. Ораторский инструментарий переговорщика. Элементы передачи и получения информации. Вопросы для анализа результатов беседы.</p> <p>Деловое совещание как форма коллегиального обсуждения вопросов с целью информирования о сложившейся ситуации и выработки по ним решения. Классификация совещаний. Повестка дня. Сценарии и форматы его проведения. Факторы влияния на успешность реализации совещания. Этапы конструктивного совещания.</p> <p>Переговоры являются формой взаимодействия деловых партнеров для достижения соглашения, когда стороны взаимодействия имеют совпадающие или противоположные интересы. Функции переговоров. Классификация переговоров. Саммиты (от лат. congressus — встреча, собрание) как форма международной коммуникации. Международные саммиты. Форум (от лат. forum) – крупное мероприятие, проводимое для обозначения или решения каких-либо глобальных проблем. Структура переговорного процесса.</p>
6	Конфликты в деловых коммуникациях	<p>Конфликты в деловых коммуникациях: его структура и типы. Структура конфликта. Субъекты и участники конфликта. Предмет конфликта и объект конфликта. Типы конфликтов.</p>

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
		<p>Конструктивный конфликт. Деструктивный конфликт. Деловой конфликт. Личностно-эмоциональный конфликт. Социальные конфликты, их природа и сущность. Понятие социального конфликта. Классы социальных конфликтов. Конфликты противоречия с собой, с другими людьми. Конфликты делегитимации. Фрактальный характер социальных конфликтов.</p> <p>Типы социальных конфликтов. Понятие социальных противоречий. Конфликты, в подоплёке которых лежит очерчивание сфер присутствия. «Вторжение». Конфликты, в подоплёке которых находятся нарушения или несовпадения фреймов. Гендерные конфликты. Конфликты-битвы за «место под Солнцем». Конфликты интересов. Конфликты с системой и институтами. Конфликты верификации человечности. Ролевые конфликты. Притязания на жизненный мир как предмет конфликта. Цивилизационные формы профилактики, предотвращения и урегулирования конфликтов.</p> <p>Современные подходы к урегулированию социальных конфликтов и легитимации решений: переговоры, институциональные подходы, в том числе включающие организационные изменения, практики «очеловечивания отношений», делиберативные (совещательные) практики, практики манипулятивного характера и «покупки лояльности».</p> <p>Стратегия и тактика поведения в конфликте. Деструктивные конфликтные коммуникативные тактики и действия. Конфликтное поведение и пути его преодоления.</p>
7	<p>Вербальная коммуникация в деловом общении: устная речь</p>	<p>Вербальная коммуникация в деловом общении: устная речь. Речь как средство коммуникации. Речь – форма общения (коммуникации) людей посредством языка. Язык – система знаков, служащая средством человеческого общения и мыслительной деятельности, их различия.</p> <p>Речевая коммуникация. Кинетическая речь. Формы существования языка и типы речи. Литературный язык. Функциональные стили. Научный стиль речи, Официально-деловой стиль речи, Публицистический стиль речи, Художественный стиль как функциональный стиль.</p> <p>Организующая доминанта каждого стиля речи. Строго официальные - протокольные виды деловых коммуникаций и неофициальные устные деловые коммуникации.</p> <p>Функциональные разновидности устной речи: устная научная речь; устная публицистическая речь; устная речь в сфере официально-делового общения; художественная речь; разговорная речь.</p> <p>Нелитературные формы языка. Характеристики сленга. Метаязык и его функции в речевой коммуникации. Устная речевая коммуникация: умение говорить и умение слушать. Требования к культуре речи и умению говорить в деловых коммуникациях. Виды слушания. Активное, пассивное и эмпатическое слушания. Техника активного</p>

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
		слушания. Ошибки слушания. Рекомендации по технике активного слушания. Публичная речь в деловых коммуникациях.

5.3. Семинарские, практические, лабораторные занятия, их содержание

№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
1	Дискуссия. Дискуссия по определению роли деловых коммуникаций в современном обществе
2	Решение задач по разработке стратегии деловых коммуникаций. Работа в малых группах. Построение дерева целей
3	Решение задач. Работа в малых группах. Решение практических заданий.
3	Решение деловой ситуации. Работа в малых группах. Решение деловой ситуации
3	Дискуссия. Дискуссия по определению роли личности в деловых коммуникациях
3	Решение деловой ситуации. Работа в малых группах. Решение деловой ситуации
3	Решение деловой ситуации. Работа в малых группах. Решение деловой ситуации
4	Презентация проекта. Работа в малых группах. Презентация аналитического проекта корпоративного имиджа
5	Презентация. Работа в малых группах. Презентация аналитического проекта по использованию интернет-технологий в деловых коммуникациях
5	Деловая игра. Работа в малых группах. Деловая игра по применению различных видов коммуникаций
5	Деловая игра. Работа в малых группах. Деловая игра по проведению переговоров
5	Деловая игра. Работа в малых группах. Деловая игра по национальным стилям ведения переговоров
5	Деловая игра. Работа в малых группах. Деловая игра по проведению производственного совещания
6	Решение деловой ситуации. Работа в малых группах. Решение деловой ситуации по решению конфликтной ситуации
6	Решение деловой ситуации. Работа в малых группах. Решение деловой ситуации по решению конфликтной ситуации в банке
6	Решение деловой ситуации. Работа в малых группах. Решение деловой ситуации по решению конфликтной ситуации в ОАО "Любятково"
6	Решение деловой ситуации. Работа в малых группах. Решение деловой ситуации по принятию руководителей управленческого решения
7	Дискуссия. Дискуссия о роли и применении вербальных коммуникаций
7	Решение упражнений. Работа в малых группах. Выполнение практических упражнений по применению вербальных коммуникаций
7	Проведение ролевой игры. Работа в малых группах. Ролевые игры по проведению дискуссий

№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
8	Презентация индивидуального задания. Презентация индивидуального задания по выполнению документационного оформления деловых коммуникаций

6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации по дисциплине (полный текст приведен в приложении к рабочей программе)

6.1. Текущий контроль

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п))	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
1	1. Деловые коммуникации как реальное явление, наука и учебная дисциплина	ПК-6	З.Знать критерии выбора деловых партнеров, правила проведения с ними деловых переговоров У.Уметь определять критерии выбора деловых партнеров, осуществлять подготовку к деловым переговорам и заключению договоров	Инд. задания по теме 1_Деловые коммуникации как реальное явление, наука и учебная дисциплина	Максимальный бплл -3. Проработанность помтавленной проблемы - до 2 баллов, своевременность выполнения - 1 балл. (3)
2		ПК-6	З.Знать критерии выбора деловых партнеров, правила проведения с ними деловых переговоров	Тест по теме 1_Деловые коммуникации как реальное явление, наука и учебная дисциплина	Максимальный балл - 3, за каждый правильный ответ 0,15 балла. (3)
3	2. Деловые коммуникации, их особенности, структура, виды и формы	ПК-6	З.Знать критерии выбора деловых партнеров, правила проведения с ними деловых переговоров	Задания по теме 2_Деловые коммуникации, их особенности, структура, виды и формы	максимальный балл - 3. За каждый правильный ответ - 0,15 балла. (3)
4		ПК-6	З.Знать критерии выбора деловых партнеров, правила проведения с ними деловых переговоров У.Уметь определять критерии выбора деловых партнеров, осуществлять подготовку к деловым переговорам и заключению договоров	Кейс Квартет_т. 2_Деловые коммуникации, их особенности, структура, виды и формы Квартет	Максимальны балл -4. Владение умением и навыками формулировать вопросы и квалифицированны е ответы - до 3 баллов, владение профессионально й терминологией - 1 балл. (4)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			Н. Владеть навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров		
5		ПК-6	У. Уметь определять критерии выбора деловых партнеров, осуществлять подготовку к деловым переговорам и заключению договоров Н. Владеть навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров	Прак_задание_Квартет_конст=министры_Тема 2_	Максимальный балл -3. Владение умением и навыками формулировать вопросы и квалифицированные ответы - до 2 баллов, владение профессиональной терминологией - 1 балл. (3)
6		ПК-6	З. Знать критерии выбора деловых партнеров, правила проведения с ними деловых переговоров	Тест по Т. 2_Деловые коммуникации, их особенности, структура, виды и формы	Максимальный балл - 3. За каждый правильный ответ - 0,12 баллов. (3)
7		ПК-6	З. Знать критерии выбора деловых партнеров, правила проведения с ними деловых переговоров У. Уметь определять критерии выбора деловых партнеров, осуществлять подготовку к деловым переговорам и заключению договоров	Тест_БАРЬЕРЫ_Т-2_Деловые коммуникации, их особенности, структура, виды и формы	Максимальный балл - 2. Своевременность выполнения - 1 балл. (2)
8	3. Личность как субъект деловых коммуникаций	ПК-6	З. Знать критерии выбора деловых партнеров, правила проведения с ними деловых переговоров	Дискуссия_Тема 3_Личность как субъект деловых коммуникаций	Максимальный балл - 3. Владение профессиональной терминологией - 1 балл, теоретическая подготовка - до 2 баллов. (3)
9		ПК-6	У. Уметь определять критерии выбора деловых партнеров, осуществлять подготовку к деловым переговорам и	Кейс 2 по теме 3_Сотрудница_Личность как субъект деловых коммуникаций	Максимальный балл -3. Владение умением и навыками формулировать квалифицированные

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			заключению договоров Н. Владеть навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров		ые ответы - до 2 баллов, владение профессиональной терминологией - 1 балл. (3)
10		ПК-6	У. Уметь определять критерии выбора деловых партнеров, осуществлять подготовку к деловым переговорам и заключению договоров Н. Владеть навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров	Кейс1 по теме 3_ Личность как субъект деловых коммуникаций	Максимальны балл -3. Владение умением и навыками формулировать квалифицированны е ответы - до 2 баллов, владение профессиональной терминологией - 1 балл. (3)
11		ПК-6	З. Знать критерии выбора деловых партнеров, правила проведения с ними деловых переговоров У. Уметь определять критерии выбора деловых партнеров, осуществлять подготовку к деловым переговорам и заключению договоров	Психологический тест 1_ Уровень мотивации_Т 3_ Личность как субъект деловых коммуникаций	Максимальны балл - 2. Своевременность выполнения - 1 балл. (2)
12		ПК-6	З. Знать критерии выбора деловых партнеров, правила проведения с ними деловых переговоров У. Уметь определять критерии выбора деловых партнеров, осуществлять подготовку к деловым переговорам и заключению договоров	Психологический тест 2_ Лидерство_Т.3_ Личность как субъект деловых коммуникаций	Максимальны балл - 2. Своевременность выполнения - 1 балл. (2)
13		ПК-6	З. Знать критерии выбора деловых партнеров, правила проведения с ними деловых переговоров	Тест_ тема 3_ Личность как субъект деловых коммуникаций	Масимальный балл - 3. За каждый правильный ответ - 0,3 балла. (2)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
14	4. Восприятие и формирование имиджа в процессе коммуникации	ПК-6	У. Уметь определять критерии выбора деловых партнеров, осуществлять подготовку к деловым переговорам и заключению договоров Н. Владеть навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров	Групп. задание Имидж Т-4 Восприятие и формирование имиджа в процессе коммуникации	Максимальный б/плл -3. Уровень проработки проблемы - до 2 баллов, своевременность выполнения - 1 балл. (3)
15		ПК-6	З. Знать критерии выбора деловых партнеров, правила проведения с ними деловых переговоров	Тест_Тема 4 Восприятие и формирование имиджа в процессе коммуникации	Максимальный балл - 3. За каждый правильный ответ - 0,1 балла. (3)
16	5. Формы деловых коммуникаций	ПК-6	У. Уметь определять критерии выбора деловых партнеров, осуществлять подготовку к деловым переговорам и заключению договоров Н. Владеть навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров	Дел. игра 1_виды переговоров_Т-5_Формы деловых коммуникаций	Максимальный балл -3. Владение умением и навыками формулировать квалифицированные ответы - до 3 баллов, владение профессиональной терминологией - 1 балл. (4)
17		ПК-6	У. Уметь определять критерии выбора деловых партнеров, осуществлять подготовку к деловым переговорам и заключению договоров Н. Владеть навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров	Дел. игра 2_ПЕРЕГОВОРЫ_Т-5_Формы деловых коммуникаций	Максимальный балл -4. Владение умением и навыками формулировать квалифицированные ответы - до 3 баллов, владение профессиональной терминологией - 1 балл. (4)
18		ПК-6	У. Уметь определять критерии выбора деловых партнеров, осуществлять подготовку к деловым переговорам и заключению	Дел. игра 3_Нац стили переговоров_Т-5_Формы деловых коммуникаций	Максимальный балл -3. Владение умением и навыками формулировать квалифицированные ответы - до 2

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п))	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			договоров Н. Владеть навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров		баллов, владение профессиональной терминологией - 1 балл. (3)
19		ПК-6	У. Уметь определять критерии выбора деловых партнеров, осуществлять подготовку к деловым переговорам и заключению договоров Н. Владеть навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров	Дел_игра 4_Произ_совещание_ Т-5_Формы деловых коммуникаций	Максимальный балл -3. Владение умением и навыками формулировать квалифицированные ответы - до 2 баллов, владение профессиональной терминологией - 1 балл. (3)
20		ПК-6	У. Уметь определять критерии выбора деловых партнеров, осуществлять подготовку к деловым переговорам и заключению договоров Н. Владеть навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров	Инд_задание_Тема 5_интернет-технологии_Формы деловых коммуникаций	Максимальный балл -3. Проработанность помтавленной проблемы - до 2 баллов, своевременность выполнения - 1 балл. (3)
21		ПК-6	З. Знать критерии выбора деловых партнеров, правила проведения с ними деловых переговоров	Тест_Тема-5_Формы деловых коммуникаций	Максимальный балл - 4. За каждый правильный ответ - 0,1 балла. (4)
22	6. Конфликты в деловых коммуникациях	ПК-6	У. Уметь определять критерии выбора деловых партнеров, осуществлять подготовку к деловым переговорам и заключению договоров Н. Владеть навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров	Кейс 1_КОНФЛИКТ_Т- 6_Конфликты в деловых коммуникациях	Максимальный балл -3. Владение умением и навыками формулировать квалифицированные ответы - до 2 баллов, владение профессиональной терминологией - 1 балл. (3)
23		ПК-6	У. Уметь определять	Кейс	Максимальный

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п))	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			критерии выбора деловых партнеров, осуществлять подготовку к деловым переговорам и заключению договоров Н. Владеть навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров	2_Конфлик_банк_Т-6_Конфликты в деловых коммуникациях	балл - 3. Правильный аргументированный ответ на вопросы - до 2 баллов, своевременность выполнения - 1 балл. (3)
24		ПК-6	У. Уметь определять критерии выбора деловых партнеров, осуществлять подготовку к деловым переговорам и заключению договоров Н. Владеть навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров	Кейс 3_ЛЮБЯТОВО_Т-6_Конфликты в деловых коммуникациях	Максимальный балл - 3. Правильный аргументированный ответ на вопросы - до 2 баллов, своевременность выполнения - 1 балл. (3)
25		ПК-6	У. Уметь определять критерии выбора деловых партнеров, осуществлять подготовку к деловым переговорам и заключению договоров Н. Владеть навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров	Кейс 4_САВИЦКИЙ_Т-6_Конфликты в деловых коммуникациях	Максимальный балл - 3. Правильный аргументированный ответ на вопросы - до 2 баллов, своевременность выполнения - 1 балл. (3)
26		ПК-6	З. Знать критерии выбора деловых партнеров, правила проведения с ними деловых переговоров	Психологический тест _Поведение в конф_ситуации_Т-6_Конфликты в деловых коммуникациях	Максимальный балл - 1. (1)
27		ПК-6	З. Знать критерии выбора деловых партнеров, правила проведения с ними деловых переговоров	Тест_Тема 6_Конфликты в деловых коммуникациях	Максимальный балл - 2. За каждый правильный ответ - 0,15 балла. (2)
28	7. Вербальная коммуникация в	ПК-6	У. Уметь определять критерии выбора	Груп. задание 1_Поиск	Максимальный балл - 3.

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п))	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
	деловом общении: устная речь		деловых партнеров, осуществлять подготовку к деловым переговорам и заключению договоров Н. Владеть навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров	поставщика Т-7_Вербальная коммуникация в деловом общении устная речь	Правильный аргументированный ответ на вопросы - до 2 баллов, своевременность выполнения - 1 балл. (3)
29		ПК-6	У. Уметь определять критерии выбора деловых партнеров, осуществлять подготовку к деловым переговорам и заключению договоров Н. Владеть навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров	Груп. задание 2_Турфирма Т-7_Вербальная коммуникация в деловом общении устная речь	Максимальный балл - 4. Правильный аргументированный ответ на вопросы - до 3 баллов, своевременность выполнения - 1 балл. (4)
30		ПК-6	З. Знать критерии выбора деловых партнеров, правила проведения с ними деловых переговоров	Дискуссия_Тема 7_Вербальная коммуникация в деловом общении устная речь	Максимальный балл - 3. Владение профессиональной терминологией - 1 балл, теоретическая подготовка - до 2 баллов. (3)
31		ПК-6	У. Уметь определять критерии выбора деловых партнеров, осуществлять подготовку к деловым переговорам и заключению договоров Н. Владеть навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров	Прак_упражнение_верб_ком Т-7_Вербальная коммуникация в деловом общении устная речь	Максимальный бппл -2. Проработанность помтавленной проблемы - 1 балл, своевременность выполнения - 1 балл. (2)
32		ПК-6	У. Уметь определять критерии выбора деловых партнеров, осуществлять подготовку к деловым переговорам и	Ролевая игра_Дискуссия_Т-7_Вербальная коммуникация в деловом общении устная речь	Максимальный бппл -2. Проработанность помтавленной проблемы - 1 балл,

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п))	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			заклучению договоров Н.Владеть навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров		своевременность выполнения - 1 балл. (2)
33	8. Вербальная коммуникация в деловом общении: документационное обеспечение деловых коммуникаций	ПК-6	З.Знать критерии выбора деловых партнеров, правила проведения с ними деловых переговоров	Дискуссия_ Тема 1_Деловые коммуникации как реальное явление, наука и учебная дисциплина	Максимальный балл - 3. Владение профессиональной терминологией - 1 балл, теоретическая подготовка - до 2 баллов. (3)
34		ПК-6	З.Знать критерии выбора деловых партнеров, правила проведения с ними деловых переговоров У.Уметь определять критерии выбора деловых партнеров, осуществлять подготовку к деловым переговорам и заключению договоров Н.Владеть навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров	Инд. задание_Т-8_Вербальная коммуникация в деловом общении	Максимальный балл - 5. Правильно определены необходимые документы - до 3 баллов, правильно оформленные документы - до 2 баллов. (5)
				Итого	100

6.2. Промежуточный контроль (зачет, экзамен)

Рабочим учебным планом предусмотрен Зачет в семестре 12.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ЗНАНИЙ:

1-й вопрос билета (40 баллов), вид вопроса: Тест/проверка знаний. Критерий: Максимальный балл - 40. За каждый правильный ответ - 2 балла..

Компетенция: ПК-6 способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

Знание: Знать критерии выбора деловых партнеров, правила проведения с ними деловых переговоров

1. Аргументация в деловой коммуникации. Способы аргументации.
2. Базовые понятия теории коммуникации.
3. Ведение деловых переговоров: уточнение интересов позиций сторон, обсуждение, достижение соглашения. Виды и этапы принятия решений.
4. Вербальные и невербальные коммуникации.
5. Виды и функции вопросов в деловой коммуникации, закрытые и открытые вопросы.
6. Виды переговоров. Мотивы проведения переговоров. Этапы переговорного процесса.
7. Деловая беседа как основная форма деловых коммуникаций. Фазы проведения беседы.
8. Деловые коммуникации в Интернет - блогах и на профессиональных форумах.
9. Значение коммуникаций в профессиональной деятельности.
10. Искажения информации и коммуникативные барьеры, способы их преодоления.
11. Классификация коммуникаций в организации. Особенности внутренних коммуникаций в организации. Коммуникативные сети.
12. Классическая схема публичного выступления. Работа с информацией на этапе подготовки. Способы привлечения внимания слушателей.
13. Коммуникации в письменной форме: достоинства и недостатки. Роль письменных коммуникаций в деловой сфере.
14. Коммуникации и их значение в процессе деятельности организации. Процесс управления организационными коммуникациями.
15. Критерии отбора партнеров в бизнесе.
16. Основные виды и формы деловых коммуникаций.
17. Особенности коммуникаций по телефону. Подготовка и ведение телефонных разговоров. Телефонный этикет.
18. Подготовка к переговорам: определение задач, сбор информации, определение состава участников, определение предмета переговоров и позиций сторон, определение места проведения переговоров подготовка документов и повестки.
19. Понятие, специфика и функции деловых коммуникаций. Условия эффективной деловой коммуникации.
20. Совещание как форма деловой коммуникации и принятия коллективного решения. Организация и планирование совещания
21. Средства установления контакта. Навыки активного (рефлексивного) слушания, рекомендации по активному слушанию.
22. Стадии протекания делового конфликта. Элементы структуры конфликта.
23. Стратегии поведения в конфликтных ситуациях. Конструктивное разрешение конфликта.
24. Структура общения.
25. Техники распознавания состояния и индивидуально-психологических особенностей партнера. Коммуникативные типы деловых партнеров.
26. Типы совещаний. Проведение совещаний. Методы разрешения трудных ситуаций во время совещаний.

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УМЕНИЙ:

2-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Задание на умение. Критерий: Максимальный балл - 30. За правильный аргументированный ответ на вопросы - 10 баллов, за полный ответ - 10 баллов, за профессиональную терминологию - 5 баллов, за теоретическую аргументацию - 5 баллов..

Компетенция: ПК-6 способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

Умение: Уметь определять критерии выбора деловых партнеров, осуществлять подготовку к деловым переговорам и заключению договоров
Задача № 1. Межличностная дистанция _

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ НАВЫКОВ:

3-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Задание на навыки. Критерий: Максимальный балл - 30. За правильный аргументированный ответ на вопросы - 20 баллов, за профессиональную терминологию - 5 баллов, за теоретическую аргументацию - 5 баллов..

Компетенция: ПК-6 способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

Навык: Владеть навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров

Задание № 1. Техника формулирования уточняющих вопросов_ Навыки

ОБРАЗЕЦ БИЛЕТА

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ» (ФГБОУ ВО «БГУ»)	Направление - 38.03.06 Торговое дело Профиль - Маркетинг, продажи и логистика (Русско-китайская программа двойного дипломирования) Кафедра менеджмента, маркетинга и сервиса Дисциплина - Деловые коммуникации
---	--

БИЛЕТ № 1

1. Тест (40 баллов).
2. Межличностная дистанция_ (30 баллов).
3. Техника формулирования уточняющих вопросов_ Навыки (30 баллов).

Составитель _____ И.В. Игнатьева

Заведующий кафедрой _____

7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

а) основная литература:

1. Коноваленко М. Ю. Марина Юрьевна, Коноваленко В. А. Валерий Адольфович Деловые коммуникации. учебник для бакалавров. допущено М-вом образования и науки РФ/ М. Ю. Коноваленко, В. А. Коноваленко.- М.: Юрайт, 2013.-468 с.
2. Фахрутдинова А. З. Деловые коммуникации. учеб. пособие/ А. З. Фахрутдинова.- Новосибирск: СибАГС, 2014.-195 с.
3. Деловые коммуникации. учебник для бакалавров. рек. УМО высшего образования.- М.: Юрайт, 2014.-527 с.
4. Жернакова М. Б., Жернакова М. Б. Деловые коммуникации: теория и практика. рек. УМО по образованию в обл. менеджмента. учебник для бакалавров/ М. Б. Жернакова, М. Б. Жернакова.- М.: Юрайт, 2014.-370 с.

5. [Деловые коммуникации \[Электронный ресурс\] : учебное пособие / М.Г. Круталевич \[и др.\]](http://www.iprbookshop.ru/61357.html). — Электрон. текстовые данные. — Оренбург: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2015. — 216 с. — 978-5-7410-1378-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/61357.html>
6. [Емельянова Е.А. Деловые коммуникации \[Электронный ресурс\] : учебное пособие / Е.А. Емельянова](http://www.iprbookshop.ru/72086.html). — Электрон. текстовые данные. — Томск: Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, Эль Контент, 2014. — 122 с. — 978-5-4332-0185-9. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/72086.html>
7. [Кузнецова Е.В. Деловые коммуникации \[Электронный ресурс\] : учебно-методическое пособие / Е.В. Кузнецова](http://www.iprbookshop.ru/61079.html). — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Вузовское образование, 2017. — 180 с. — 978-5-906172-24-2. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/61079.html>

б) дополнительная литература:

1. Кривокора Е. И. Деловые коммуникации. учеб. пособие для вузов. допущено УМО по образованию в обл. производственного менеджмента/ Е. И. Кривокора.- М.: ИНФРА-М, 2012.-189 с.
2. [Деловые коммуникации \[Электронный ресурс\] : учебное пособие / .](http://www.iprbookshop.ru/47297.html) — Электрон. текстовые данные. — Ставрополь: Ставропольский государственный аграрный университет, 2013. — 92 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/47297.html>
3. [Курганская М.Я. Деловые коммуникации \[Электронный ресурс\] : курс лекций / М.Я. Курганская](http://www.iprbookshop.ru/22455.html). — Электрон. текстовые данные. — М. : Московский гуманитарный университет, 2013. — 121 с. — 978-5-98079-935-9. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/22455.html>
4. [Романцов А.Н. Event-маркетинг. Сущность и особенности организации \(2-е издание\) \[Электронный ресурс\] : практическое пособие / А.Н. Романцов](http://www.iprbookshop.ru/57071.html). — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2017. — 89 с. — 978-5-394-01544-1. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/57071.html>
5. [Связи с общественностью. Теория, практика, коммуникативные стратегии \[Электронный ресурс\] : учебное пособие / С.А. Шомова \[и др.\]](http://www.iprbookshop.ru/8968.html). — Электрон. текстовые данные. — М. : Аспект Пресс, 2011. — 198 с. — 978-5-7567-0598-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/8968.html>

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля), включая профессиональные базы данных и информационно-справочные системы

Для освоения дисциплины обучающемуся необходимы следующие ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

- Сайт Байкальского государственного университета, адрес доступа: <http://bgu.ru/>, доступ круглосуточный неограниченный из любой точки Интернет
- Библиотека Журналиста, адрес доступа: <http://journalism.narod.ru/>. доступ неограниченный
- Бизнес-библиотека, адрес доступа: <http://business-library.ru>. доступ неограниченный
- Журнал "Новый маркетинг", адрес доступа: <http://marketing.web-standart.net>. доступ неограниченный
- Журнал «Вопросы теории и практики журналистики», адрес доступа: <http://jq.isea.ru/>. доступ неограниченный
- Журнал «Маркетинг в России и за рубежом», адрес доступа: <http://www.cfin.ru/press/marketing/>. доступ неограниченный
- Интернет-сообщество менеджеров России, адрес доступа: <http://www.e-executive.ru>. доступ неограниченный

- КиберЛенинка, адрес доступа: <http://cyberleninka.ru>. доступ круглосуточный, неограниченный для всех пользователей, бесплатное чтение и скачивание всех научных публикаций, в том числе пакет «Юридические науки», коллекция из 7 журналов по правоведению
- Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU, адрес доступа: <http://elibrary.ru/>. доступ к российским журналам, находящимся полностью или частично в открытом доступе при условии регистрации
- Портал "Информационно-коммуникационные технологии в образовании", адрес доступа: <http://www.ict.edu.ru/lib/>. доступ неограниченный
- Сайт для создания презентаций, адрес доступа: <http://prezi.com>. доступ неограниченный
- Сайт факультета журналистики МГУ, адрес доступа: <http://journ.msu.ru>. доступ неограниченный
- Учебники онлайн, адрес доступа: <http://uchebnik-online.com/>. доступ неограниченный
- Электронная библиотека Издательского дома "Гребенников", адрес доступа: <http://www.grebennikov.ru/>. доступ с компьютеров сети БГУ (по IP-адресам)
- Электронная библиотека Раздел "Журналистика", адрес доступа: <http://www.gumer.info/>. доступ неограниченный
- Электронный журнал «Медиаскоп», адрес доступа: <http://www.mediascope.ru/>. доступ неограниченный

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Изучать дисциплину рекомендуется в соответствии с той последовательностью, которая обозначена в ее содержании. Для успешного освоения курса обучающиеся должны иметь первоначальные знания в области правоведения, философии, истории, экономической теории, иностранного языка.

На лекциях преподаватель озвучивает тему, знакомит с перечнем литературы по теме, обосновывает место и роль этой темы в данной дисциплине, раскрывает ее практическое значение. В ходе лекций студенту необходимо вести конспект, фиксируя основные понятия и проблемные вопросы.

Практические (семинарские) занятия по своему содержанию связаны с тематикой лекционных занятий. Начинать подготовку к занятию целесообразно с конспекта лекций. Задание на практическое (семинарское) занятие сообщается обучающимся до его проведения. На семинаре преподаватель организует обсуждение этой темы, выступая в качестве организатора, консультанта и эксперта учебно-познавательной деятельности обучающегося.

Изучение дисциплины (модуля) включает самостоятельную работу обучающегося.

Основными видами самостоятельной работы студентов с участием преподавателей являются:

- текущие консультации;
- коллоквиум как форма контроля освоения теоретического содержания дисциплин: (в часы консультаций, предусмотренные учебным планом);
- прием и разбор домашних заданий (в часы практических занятий);
- прием и защита лабораторных работ (во время проведения занятий);
- выполнение курсовых работ в рамках дисциплин (руководство, консультирование и защита курсовых работ в часы, предусмотренные учебным планом) и др.

Основными видами самостоятельной работы студентов без участия преподавателей являются:

- формирование и усвоение содержания конспекта лекций на базе рекомендованной лектором учебной литературы, включая информационные образовательные ресурсы (электронные учебники, электронные библиотеки и др.);
- самостоятельное изучение отдельных тем или вопросов по учебникам или учебным пособиям;

- написание рефератов, докладов;
- подготовка к семинарам и лабораторным работам;
- выполнение домашних заданий в виде решения отдельных задач, проведения типовых расчетов, расчетно-компьютерных и индивидуальных работ по отдельным разделам содержания дисциплин и др.

10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения

В учебном процессе используется следующее программное обеспечение:

- MS Office,
- КонсультантПлюс: Версия Проф - информационная справочная система,

11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю):

В учебном процессе используется следующее оборудование:

- Помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду вуза,
- Учебные аудитории для проведения: занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, практических занятий, выполнения курсовых работ, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения,
- Центр (класс) деловых игр,
- Компьютерный класс,
- Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий