

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

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе
д.юр.н., доц. Васильева Н.В.



21.06.2024г.

Рабочая программа дисциплины
Б1.О.42. Разработка и проведение бизнес-тренинга

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Направленность (профиль): Управление бизнесом
Квалификация выпускника: бакалавр
Форма обучения: очная

Курс	4
Семестр	41
Лекции (час)	0
Практические (сем, лаб.) занятия (час)	42
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам (час)	66
Курсовая работа (час)	
Всего часов	108
Зачет (семестр)	41
Экзамен (семестр)	

Иркутск 2024

Программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению 38.03.02 Менеджмент.

Авторы Е.Г. Тарханова, Баева О. Н., Шагина Е.А., Сараева О.Н., Арбатская Е. А.

Рабочая программа обсуждена и утверждена на заседании кафедры менеджмента и сервиса

Заведующий кафедрой Е.А. Шагина

Дата актуализации рабочей программы: 30.06.2025

1. Цели изучения дисциплины

Цель: формирование компетенций по разработке и проведению бизнес-тренинга и его визуального сопровождения.

Задачи:

- 1) изучение нормативно-правовых актов, регламентирующих деятельность бизнес-тренеров;
- 2) изучение содержания, структуры и технологий проведения бизнес-тренингов;
- 3) изучение возможностей визуализации материалов бизнес-тренинга;
- 4) изучение основ формирования личного бренда;
- 5) изучение психологических основ обучения.

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-2	Способен осуществлять подготовку предложений для разработки стратегии развития организации, планировать маркетинговую и рекламную деятельности

Структура компетенции

Компетенция	Формируемые ЗУНы
ПК-2 Способен осуществлять подготовку предложений для разработки стратегии развития организации, планировать маркетинговую и рекламную деятельности	З. Знать основные виды и инструментарий внешних и внутренних коммуникаций организации У. Уметь осуществлять подготовку предложений для разработки стратегии развития организации, планировать маркетинговую и рекламную деятельности Н. Владеть навыками осуществления подготовки предложений для разработки стратегии развития организации, планировать маркетинговую и рекламную деятельности

3. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

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

Предшествующие дисциплины (освоение которых необходимо для успешного освоения данной): "Информационные технологии", "Управление личной эффективностью", "Маркетинг", "Командная работа и лидерство"

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	0
Практические (сем, лаб.) занятия	42
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам	66
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
.1	Содержание и нормативно-правовое регулирование деятельности бизнес-тренера	41	0	4	10		Анализ рынка. Тест для самоанализа
.2	Бизнес-тренинг: содержание, структура, технологии разработки и организационные аспекты проведения	41	0	8	15		Разработка бизнес-тренинга
.3	Подготовка презентаций и визуальных материалов для бизнес-тренинга	41	0	14	10		Разработка визуальных материалов. Разработка презентации
.4	Продвижение личного бренда бизнес-тренера	41	0	4	10		Анализ бренда. Анализ инструментов продвижения бренда
.5	Психолого-педагогические аспекты проведения бизнес-тренинга	41	0	4	10		Работа со сложными участниками
.6	Моделирование и проведение бизнес-тренинга	41	0	8	11		Моделирование и проведение бизнес-тренинга. Тест
	ИТОГО			42	66		

5.2. Лекционные занятия, их содержание

5.3. Семинарские, практические, лабораторные занятия, их содержание

№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
------------------	-------------------------------

№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
.1	Бизнес-тренинг: понятие, требования, особенности. Понятие и виды бизнес-тренингов. Требования, предъявляемые к бизнес-тренерам. Особенности взаимодействия бизнес-тренеров с аудиторией. Рынок услуг бизнес-тренеров. Обсуждение
.1	Бизнес-тренинг: циклы и эффективность. Цикл Колба в проведении бизнес-тренинга. Оценка эффективности бизнес-тренинга. Обсуждение
.2	Освоение методики проектирования структуры тренинга. Планирование структуры тренинга. Выявление текущего уровня компетентности участников.
.2	Развитие навыков предоставления обратной связи. Обратная связь с участником тренинга. Рефлексия.
.3	Презентации и визуальные материалы для бизнес-тренинга. Визуализация, эффект превосходства образа, процесс разработки материалов, видов презентаций, видов визуальных материалов. Обсуждение, разбор практических примеров
.3	Основы дизайна для подготовки презентаций и визуальных материалов. Построение блоков дизайна: основы композиции. Главные принципы дизайна. Практические приемы дизайна для презентаций и других визуальных материалов. Обсуждение, разбор практических примеров
.3	Программное и техническое обеспечение для разработки презентаций и визуальных материалов. Общие технические требования. Программное обеспечение для редактирования изображений (работа с растром). Программное обеспечение для иллюстраций (работа с векторным изображением). Техническое обеспечение презентаций. Обсуждение, разбор практических примеров
.3	Индивидуальная работа: разработка презентации и визуальных материалов для бизнес-тренинга. Разработка презентации в Power Point. Разработка буклета. Разработка брошюры. Скрайбинг. Индивидуальная работа
.4	Личный бренд: понятие и этапы создания. Понятие персонального бренда и его эволюция. Элементы персонального бренда. Функции. Этапы создания. Обсуждение
.4	Личный бренд: продвижение и оценка. Позиционирование личного бренда. Продвижение личного бренда. Обсуждение
.5	Принципы психологии обучения. Принцип детерминизма. Принцип единства сознания и деятельности. Принцип единства личности и деятельности. Принцип развития. Принцип общения и взаимодействия. Принцип социальной целесообразности.
.5	Взаимодействие со сложными участниками тренинга. Работа с аудиторией. Способы вовлечения в работу участников тренинга. Работа со сложными участниками бизнес-тренинга. Типы трудных участников тренинга.
.6	Моделирование бизнес-тренинга. Разработка проекта тренинга
.6	Проведение бизнес-тренинга. Презентация тренинга

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	1.1. Содержание и нормативно- правовое регулирование деятельности бизнес-тренера	ПК-2	У. Уметь осуществлять подготовку предложений для разработки стратегии развития организации, планировать маркетинговую и рекламную деятельности	Анализ рынка	Задание выполнено в срок (есть попытка) – 1 балл Выбрано 5 возможных вариантов – 1 балл Сформулированы критерии – 2 балла Проведена оценка – 1 балл (5)
2		ПК-2	У. Уметь осуществлять подготовку предложений для разработки стратегии развития организации, планировать маркетинговую и рекламную деятельности	Тест для самоанализа	получены результаты – 1 балл, выполнен анализ (особенности стиля и применяемых методов обучения) – 2 балла. (3)
3	2. Бизнес- тренинг: содержание, структура, технологии разработки и организационные аспекты проведения	ПК-2	Н. Владеть навыками осуществления подготовки предложений для разработки стратегии развития организации, планировать маркетинговую и рекламную деятельности	Разработка бизнес- тренинга	Определена структура - 5 баллов. Адекватность содержания теме - 5 баллов. Адекватность выбранной технологии - 5 баллов. (15)
4	3. Подготовка презентаций и визуальных материалов для бизнес-тренинга	ПК-2	Н. Владеть навыками осуществления подготовки предложений для разработки стратегии развития организации, планировать маркетинговую и рекламную деятельности	Разработка визуальных материалов	Учет базовых принципов дизайна - 4. Учет специфических приемов разработки визуальных материалов - 3. Соответствие содержанию бизнес-тренинга - 3. (10)
5		ПК-2	Н. Владеть навыками осуществления подготовки предложений для разработки стратегии	Разработка презентации	Учет базовых принципов дизайна - 3. Учет специфических

№ 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)
			развития организации, планировать маркетинговую и рекламную деятельности		приемов разработки презентаций - 4. Соответствие содержанию бизнес-тренинга - 3. (15)
6	4. Продвижение личного бренда бизнес-тренера	ПК-2	У.Уметь осуществлять подготовку предложений для разработки стратегии развития организации, планировать маркетинговую и рекламную деятельности	Анализ бренда	Задание выполнено в срок (есть попытка) – 1 балл Выбрано 5 возможных вариантов – 1 балл Сформулированы критерии – 2 балла Проведена оценка – 1 балл (5)
7		ПК-2	У.Уметь осуществлять подготовку предложений для разработки стратегии развития организации, планировать маркетинговую и рекламную деятельности	Анализ инструментов продвижения бренда	Задание выполнено в срок (есть попытка) – 1 балл Выбрано 5 возможных вариантов – 1 балл Сформулированы критерии – 2 балла Проведена оценка – 4 балл (8)
8	5. Психолого- педагогические аспекты проведения бизнес-тренинга	ПК-2	Н.Владеть навыками осуществления подготовки предложений для разработки стратегии развития организации, планировать маркетинговую и рекламную деятельности	Работа со сложными участниками	Разработка установок и фраз меняющих установки (14)
9	6. Моделирование и проведение бизнес-тренинга	ПК-2	Н.Владеть навыками осуществления подготовки предложений для разработки стратегии развития организации, планировать	Моделирование и проведение бизнес- тренинга	Владение вниманием аудитории - 5 баллов. Соответствие выступления разработанному

№ 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)
			маркетинговую и рекламную деятельности		содержанию и структуре - 5 баллов. Регламент - 2 балла. Обратная связь - 3 балла. (15)
10		ПК-2	З.Знать основные виды и инструментарий внешних и внутренних коммуникаций организации	Тест	Каждый правильный ответ 0,5 балла. Всего 20 вопросов. Итого - 10 баллов. (10)
				Итого	100

6.2. Промежуточный контроль (зачет, экзамен)

Рабочим учебным планом предусмотрен Зачет в семестре 41.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ЗНАНИЙ:

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

Компетенция: ПК-2 Способен осуществлять подготовку предложений для разработки стратегии развития организации, планировать маркетинговую и рекламную деятельности

Знание: Знать основные виды и инструментарий внешних и внутренних коммуникаций организации

1. базовые принципы дизайна
2. виды бизнес-тренинга
3. инструментом продвижения персонального бренда
4. личная репутация
5. модель Д. Киркпатрика
6. обратная связь на бизнес-тренинге
7. обучаемость: понятие и виды
8. основные подходы к обучению
9. особенности бизнес-тренингов
10. особенности обучения взрослых
11. персональный бренд
12. позиционирование бренда
13. принципы психологии обучения
14. профстандарте бизнес-тренера
15. работа с трудными слушателями

16. содержание бизнес-тренинга
17. специфические приемы визуализации в презентациях и материалах для бизнес-тренинга
18. стратегии продвижения персонального бренда
19. структура бизнес-тренинга
20. теории обучения
21. технологии бизнес-тренинга
22. экспертность бизнес-тренера
23. этапы процесса научения в цикле Колба
24. эффективность бизнес-тренинга

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УМЕНИЙ:

2-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Задание на умение. Критерий: Полнота ответа - 15 баллов. Аргументированность ответа - 15 баллов..

Компетенция: ПК-2 Способен осуществлять подготовку предложений для разработки стратегии развития организации, планировать маркетинговую и рекламную деятельности

Умение: Уметь осуществлять подготовку предложений для разработки стратегии развития организации, планировать маркетинговую и рекламную деятельности

Задача № 1. Диагностика и анализ потребностей в обучении в отделе продаж

Задача № 2. Диагностика и анализ потребностей в обучении в проектном отделе

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ НАВЫКОВ:

3-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Задание на навыки. Критерий: Полнота ответа - 15 баллов. Аргументированность ответа - 15 баллов..

Компетенция: ПК-2 Способен осуществлять подготовку предложений для разработки стратегии развития организации, планировать маркетинговую и рекламную деятельности

Навык: Владеть навыками осуществления подготовки предложений для разработки стратегии развития организации, планировать маркетинговую и рекламную деятельности

Задание № 1. Создание детальной программы бизнес-тренинга для отдела продаж

Задание № 2. Создание детальной программы бизнес-тренинга для проектного отдела

ОБРАЗЕЦ БИЛЕТА

Министерство науки и высшего образования
Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение
высшего образования
**«БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «БГУ»)**

Направление - 38.03.02 Менеджмент
Профиль - Управление бизнесом
Кафедра менеджмента и сервиса
Дисциплина - Разработка и проведение
бизнес-тренинга

БИЛЕТ № 1

1. Тест (40 баллов).
2. Диагностика и анализ потребностей в обучении в проектном отделе (30 баллов).
3. Создание детальной программы бизнес-тренинга для отдела продаж (30 баллов).

Составитель _____ Е.Г. Тарханова

Заведующий кафедрой _____ Е.А. Шагина

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

а) основная литература:

1. Прокофьева Н. И. Бизнес-тренинг: с чего начать, как преуспеть. Советы руководителям и тренерам. [практ. пособия]/ Надежда Прокофьева.- СПб.: Питер, 2009.-302 с.
2. Сударчикова Л. Г. Введение в основы педагогического мастерства. 3-е изд., стер/ Л.Г. Сударчикова.- Москва: Флинта, 2014.-377 с.
3. Аакер Д., Кузин В. Как обойти конкурентов. Создаем сильный бренд. Brand Relevance/ Дэвид А. Аакер.- М.: ПИТЕР, 2012.-350 с.
4. Арбатская Е.А. Организационное поведение.- Иркутск: Изд-во БГУ, 2023.- 131 с.
5. Полякова, И. Л. Организация тренингов. Практикум : учебное пособие / И. Л. Полякова, В. К. Воробьев. — Оренбург : Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2015. — 103 с. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/54131.html> (дата обращения: 29.05.2025). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
6. Чернатони, Л. Брендинг. Как создать мощный бренд : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Маркетинг», «Коммерция», «Реклама» / Л. Чернатони, М. МакДональд ; перевод Б. Л. Ерёмин. — 3-е изд. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2023. — 559 с. — ISBN 5-238-00894-5. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/142667.html>

б) дополнительная литература:

1. Уильямс Р., Williams R., Левко Е. В. Недизайнерская книга о шрифтах. The Non-Designer's Type Book. Insights and techniques for creating professional-Level type. The Non-Designer's Type Book. Insights and techniques for creating professional-Level type/ Робин Уильямс.- СПб.: Весь, 2003.-224 с.
2. Старикова Ю. С. Основы дизайна. Конспект лекций/ Ю.С. Старикова.- Москва: А-Приор, 2011.-112 с.
3. Марасанов, Г. И. Социально-психологический тренинг / Г. И. Марасанов. — 5-е изд. — Москва : Когито-Центр, 2019. — 251 с. — ISBN 5-89353-042-X. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/88390.html> (дата обращения: 29.05.2025). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
4. Семенчук, В. 101 способ раскрутки личного бренда: как сделать себе имя / В. Семенчук. — Москва : Альпина Паблишер, 2025. — 254 с. — ISBN 978-5-9614-5641-7. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/148369.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
- Сайт для HR-менеджеров, адрес доступа: <http://www.hrm.ru>. доступ неограниченный

– Электронно-библиотечная система IPRbooks, адрес доступа: <https://www.iprbookshop.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 менеджмента и психологии.

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;
- прием и разбор домашних заданий (в часы практических занятий).

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;

- подготовка к семинарам;

- 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,

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