

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ «Основы деловой коммуникации»

по основной профессиональной образовательной программе по направлению подготовки
13.03.03 «Энергетическое машиностроение» (уровень бакалавриата)

Направленность (профиль): Двигатели внутреннего сгорания.

Трудоемкость дисциплины – 2 з.е. (72 часа)

Форма промежуточной аттестации – зачет.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен обладать следующими компетенциями:

УК-4: способность осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и на иностранном(ых) языке(ах).

Содержание дисциплины:

Дисциплина «Основы деловой коммуникации» включает в себя следующие разделы:

Форма обучения очная. Семестр 2.

- 1. Понятие деловой коммуникации.** Специфика делового общения. Виды делового общения. Устная и письменная форма делового общения.
- 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.
- 5. Речевые и языковые стереотипы делового общения.** Речевая культура и речевой этикет. Виды речевых культур. Этикетные формулы. Правила ведения телефонного разговора.
- 6. Публичные выступления в деловом общении.** Поведение оратора в аудитории: поза, жесты, внешний облик, манера, взгляд, голос и интонация. 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». Классификация топосов. Общие правила и приемы эффективной аргументации.

Разработал:
доцент
кафедры КСОТ

Проверил:
Декан ГФ



О.В. Тискова

О.Е. Контева