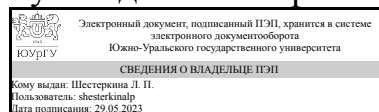


УТВЕРЖДАЮ:  
Руководитель направления



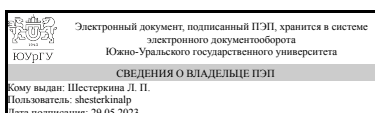
Л. П. Шестеркина

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

**дисциплины 1.О.14 Деловое общение**  
**для направления 42.03.01 Реклама и связи с общественностью**  
**уровень Бакалавриат**  
**форма обучения очная**  
**кафедра-разработчик Журналистика, реклама и связи с общественностью**

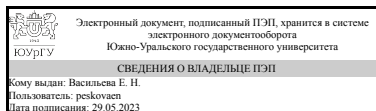
Рабочая программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 42.03.01 Реклама и связи с общественностью, утверждённым приказом Минобрнауки от 08.06.2017 № 512

Зав.кафедрой разработчика,  
д.филол.н., доц.



Л. П. Шестеркина

Разработчик программы,  
к.филол.н., доцент



Е. Н. Васильева

## 1. Цели и задачи дисциплины

Цель курса - сформировать у студентов стремление к эффективной организации делового общения в различных формах и на всех уровнях, научить анализировать рабочие ситуации общения в сфере рекламы и связей с общественностью и целесообразно подбирать способ взаимодействия с собеседником. Задачи курса: 1. Изучить основы теории делового общения применительно к сфере массовой коммуникации. 2. Рассмотреть специфику технологии делового общения. 3. Научить эффективной организации делового общения в сфере рекламы и связей с общественностью. 4. Определить специфику межкультурного делового общения и степень важности данного аспекта для сферы массовой коммуникации.

## Краткое содержание дисциплины

Курс "Деловое общение" имеет важное значение при подготовке специалистов в сфере массовой коммуникации, так как позволяет студентам овладеть знаниями, умениями и навыками взаимодействия в коллективе, организации продуктивного рабочего процесса, ведения всех форм деловых коммуникаций, самопрезентации, межкультурного делового общения.

## 2. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Планируемые результаты освоения ОП ВО (компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
УК-4 Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	Знает: Виды и способы устной и письменной деловой коммуникации на государственном и иностранном языках. Умеет: Вести деловую коммуникацию в устной и письменной форме. Имеет практический опыт: Делового общения в устной и письменной форме.

## 3. Место дисциплины в структуре ОП ВО

Перечень предшествующих дисциплин, видов работ учебного плана	Перечень последующих дисциплин, видов работ
Нет	1.Ф.16 История мировой литературы, 1.О.07 Русский язык и культура речи, 1.О.05 Деловой иностранный язык, ФД.01 Иностраннный язык в сфере профессиональной коммуникации

Требования к «входным» знаниям, умениям, навыкам студента, необходимым при освоении данной дисциплины и приобретенным в результате освоения предшествующих дисциплин:

Нет

## 4. Объём и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 з.е., 72 ч., 36,25 ч. контактной работы

Вид учебной работы	Всего часов	Распределение по семестрам в часах	
		Номер семестра	
		1	
Общая трудоёмкость дисциплины	72	72	
<i>Аудиторные занятия:</i>	32	32	
Лекции (Л)	16	16	
Практические занятия, семинары и (или) другие виды аудиторных занятий (ПЗ)	16	16	
Лабораторные работы (ЛР)	0	0	
<i>Самостоятельная работа (СРС)</i>	35,75	35,75	
Подготовка электронных презентаций	8,75	8,75	
Выполнение контрольно-рейтинговых заданий	15	15	
Выполнение домашних заданий	12	12	
Консультации и промежуточная аттестация	4,25	4,25	
Вид контроля (зачет, диф.зачет, экзамен)	-	зачет	

## 5. Содержание дисциплины

№ раздела	Наименование разделов дисциплины	Объем аудиторных занятий по видам в часах			
		Всего	Л	ПЗ	ЛР
1	Основные понятия теории делового общения	4	2	2	0
2	Технология делового общения	12	6	6	0
3	Эффективность делового общения	12	6	6	0
4	Основы межкультурного делового общения	4	2	2	0

### 5.1. Лекции

№ лекции	№ раздела	Наименование или краткое содержание лекционного занятия	Кол-во часов
1	1	Введение в теорию делового общения в системе массовой коммуникации	2
2	2	Каналы передачи и восприятия информации в деловом общении. Основы управления вниманием	2
3	2	Этика и психология делового общения в рекламе и связях с общественностью	2
4	2	Лидер и группа в деловом общении	2
5	3	Планирование в деловом общении специалиста по рекламе и связям с общественностью	2
6	3	Виды и формы делового общения в сфере массовой коммуникации	2
7	3	Образ партнера по общению в системе массовой коммуникации	2
8	4	Специфика отражения особенностей национальных культур в деловом общении	2

### 5.2. Практические занятия, семинары

№ занятия	№ раздела	Наименование или краткое содержание практического занятия, семинара	Кол-во часов
1	1	Структура, содержание и средства служебно-делового общения	2
2	2	Механизмы и приемы воздействия в деловом общении	2
3	2	Особенности темперамента и поведения личности в сфере массовой коммуникации	2
4	2	Особенности взаимодействия руководителя и подчиненных в процессе делового общения	2
5	3	Способы и правила планирования в работе специалиста по рекламе и связям с общественностью	2
6	3	Особенности организации и проведения деловых бесед, совещаний, переговоров и др. форм делового общения	2
7	3	Правила поведения собеседника в условиях конфликта	2
8	4	Внутренние и внешние составляющие организационной национальной культуры	2

### 5.3. Лабораторные работы

Не предусмотрены

### 5.4. Самостоятельная работа студента

Выполнение СРС			
Подвид СРС	Список литературы (с указанием разделов, глав, страниц) / ссылка на ресурс	Семестр	Кол-во часов
Подготовка электронных презентаций	1. Пескова, Е.Н. Публичная презентация / Е.Н. Пескова // Студенческий PR-проект. - Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2010. - С. 63-69; 2. Каптерев, А. Мастерство презентации. Как создавать презентации, которые могут изменить мир / А. Каптерев. - М.: Издательство "Манн, Иванов и Фербер", 2014. - С. 165-236; 3. Подготовка и защита выпускной квалификационной работы по специальностям «Связи с общественностью» и «Реклама»: метод. указания для специальностей 030602 "Связи с общественностью" и 032401 "Реклама" и по направлению 031600 "Реклама и связи с общественностью" / Л. К. Лободенко, Л.В. Пелленен, Е.Н. Пескова, А.А. Добрикова, А.Г. Блудова. - Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2013. - С. 38-44.	1	8,75
Выполнение контрольно-рейтинговых заданий	1. Гарнер, Б. Эффективные письменные деловые коммуникации / Б. Гарнер; пер. с англ. Уразаевой В. – М.: Издательство «Манн, Иванов и Фербер», 2014. - С. 133-182; 2. Мунин, А.Н. Деловое общение. Курс лекций / А.Н. Мунин. – 2-е изд., стер. – М.: Издательство «ФЛИНТА»;	1	15

	НОУ ВПО «МПСИ», 2008. – С. 86-144; 3. Введенская, Л. А. Русский язык. Культура речи. Деловое общение: учебник для подгот. бакалавров нефилол. профиля / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова, Е. Ю. Кашаева. – М.: КНОРУС, 2010. - С. 154-173; 4. Трофимова, О.В. Основы делового общения и гостеприимства: учеб. пособие / О.В. Трофимова, Е.В. Купчик. – 2-е изд. – М.: Издательство «ФЛИНТА», 2013. – С. 16-22; 22-28; 145-154; 157-178; 207-217; 5. Чернов, И.В. Практика делового общения. Ключевые моменты / И.В. Чернов. - М.: ГроссМедиа: РОС-БУХ, 2008. - С. 16-80.		
Выполнение домашних заданий	1. Гарнер, Б. Эффективные письменные деловые коммуникации / Б. Гарнер; пер. с англ. Уразаевой В. – М.: Издательство «Манн, Иванов и Фербер», 2014. - С. 133-182; 2. Мунин, А.Н. Деловое общение. Курс лекций / А.Н. Мунин. – 2-е изд., стер. – М.: Издательство «ФЛИНТА»; НОУ ВПО «МПСИ», 2008. – С. 86-144; 3. Введенская, Л. А. Русский язык. Культура речи. Деловое общение: учебник для подгот. бакалавров нефилол. профиля / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова, Е. Ю. Кашаева. – М.: КНОРУС, 2010. - С. 154-173; 4. Трофимова, О.В. Основы делового общения и гостеприимства: учеб. пособие / О.В. Трофимова, Е.В. Купчик. – 2-е изд. – М.: Издательство «ФЛИНТА», 2013. – С. 16-22; 22-28; 145-154; 157-178; 207-217; 5. Чернов, И.В. Практика делового общения. Ключевые моменты / И.В. Чернов. - М.: ГроссМедиа: РОС-БУХ, 2008. - С. 16-80.	1	12

## 6. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации

Контроль качества освоения образовательной программы осуществляется в соответствии с Положением о балльно-рейтинговой системе оценивания результатов учебной деятельности обучающихся.

### 6.1. Контрольные мероприятия (КМ)

№ КМ	Се-местр	Вид контроля	Название контрольного мероприятия	Вес	Макс. балл	Порядок начисления баллов	Учитывается в ПА
1	1	Текущий контроль	Задание 1. Механизмы и приемы	1	5	Данное контрольно-рейтинговое мероприятие оценивается по следующим критериям:	зачет

			воздействия			<p>Правильность выбора механизма</p> <p>Правильность выбора приема</p> <p>Аргументированность</p> <p>Развернутый вывод о грамотном/неверном выборе механизма и приема воздействия</p> <p>Предложение о более подходящем для ситуации механизме и/или приеме воздействия</p> <p>Задание считается выполненным, если студент набрал 60% и более от максимально возможных по данному контрольно-рейтинговому мероприятию, то есть 3 балла.</p>	
2	1	Текущий контроль	Задание 2. Взаимодействие руководителя и подчиненных в процессе делового общения	1	5	<p>Данное контрольно-рейтинговое мероприятие оценивается по следующим критериям:</p> <p>Правильность</p> <p>Аргументированность</p> <p>Иллюстрации в ответе</p> <p>Наличие всех примеров в необходимом количестве</p> <p>Бонус (Обозначена закономерность обращения к тому или иному виду)</p> <p>Задание считается выполненным, если студент набрал 60% и более от максимально возможных по данному контрольно-рейтинговому мероприятию, то есть 3 балла.</p>	зачет
3	1	Текущий контроль	Задание 3. Тест	1	15	<p>Данное контрольно-рейтинговое мероприятие оценивается по следующим критериям:</p> <p>Правильность</p> <p>Задание считается выполненным, если студент набрал 60% и более от максимально возможных по данному контрольно-рейтинговому мероприятию, то есть 9 баллов.</p>	зачет
4	1	Текущий контроль	Задание 4. Деловая игра "По работе вокруг света"	1	9	<p>Данное контрольно-рейтинговое мероприятие оценивается по следующим критериям:</p> <p>Соответствие заданию</p> <p>Следование алгоритму</p> <p>Правильность</p> <p>Качество публичной речи, знаний особенностей делового общения в конкретной стране и др.</p> <p>Командная работа</p> <p>Распределение ролей в команде</p> <p>Терпимость в отношении к чужому мнению</p> <p>Задание считается выполненным, если студент набрал 60% и более от максимально возможных по данному контрольно-рейтинговому мероприятию, то есть 5,4 балла.</p>	зачет

5	1	Бонус	Бонус	-	2	Активная работа на всех практических занятиях (участие в обсуждение темы, подготовка презентаций для устных ответов и др.)	зачет
6	1	Бонус	Бонус	-	2	Своевременная сдача работ контрольно-рейтинговых мероприятий	зачет
7	1	Бонус	Бонус	-	2	Посещение всех занятий	зачет
8	1	Промежуточная аттестация	Зачет	-	5	<p>Промежуточная аттестация выставляется по результатам выполнения студентами всех заданий курса в соответствии с Положением о балльно-рейтинговой системе (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179).</p> <p>Дисциплина "Деловое общение" содержит 4 контрольно-рейтинговых мероприятия в рамках текущего контроля. Вклад каждого задания в рейтинг по дисциплине составляет 25%. Вес каждого КРМ = 1. Максимальный балл за все задания – 34. Для получения зачета студенту нужно набрать не менее 20,4 балла (60%). Мероприятие промежуточной аттестации (устный ответ по билетам) проводится в случае, если обучающийся имеет рейтинг по дисциплине, с учетом текущего контроля, менее 60 %.</p> <p>Билет содержит один вопрос. Критерии оценивания:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Системность</li> <li>Полнота ответа</li> <li>Наличие примеров</li> <li>Ответ на наводящие и дополнительные вопросы по теме</li> <li>Владение терминологией по теме</li> </ul>	зачет

## 6.2. Процедура проведения, критерии оценивания

Вид промежуточной аттестации	Процедура проведения	Критерии оценивания
зачет	<p>Промежуточная аттестация выставляется по результатам выполнения студентами всех заданий курса в соответствии с Положением о балльно-рейтинговой системе: "не зачтено" - 0 - 59% "зачтено" - 60-100%. Основные требования: Все задания текущего контроля должны быть выполнены. Прохождение промежуточной аттестации не является обязательным (в соответствии с пунктом 2.6 Положения о БРС). Однако, если студент набрал 59% и меньше, за ним сохраняется право сдавать зачёт в традиционной форме (устно по билетам). Общий максимальный балл за зачёт – 5. Билет содержит один вопрос. Критерии оценивания: Системность Полнота ответа Наличие примеров Ответ на наводящие и дополнительные</p>	В соответствии с пп. 2.5, 2.6 Положения

	вопросы по теме Владение терминологией по теме Студент на традиционном зачете должен набрать не меньше 3 баллов, что составляет 60% от максимального балла за промежуточную аттестацию. Бонус-рейтинг дает возможность студенту получить дополнительно 5%.	
--	--	--

### 6.3. Паспорт фонда оценочных средств

Компетенции	Результаты обучения	№ КМ							
		1	2	3	4	5	6	7	8
УК-4	Знает: Виды и способы устной и письменной деловой коммуникации на государственном и иностранном языках.	+	+	+	+		+		+
УК-4	Умеет: Вести деловую коммуникацию в устной и письменной форме.	+	+	+	+	+	+	+	+
УК-4	Имеет практический опыт: Делового общения в устной и письменной форме.		+	+	+	+	+	+	+

Типовые контрольные задания по каждому мероприятию находятся в приложениях.

## 7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

### Печатная учебно-методическая документация

#### а) основная литература:

1. Мунин, А. Н. Деловое общение Текст курс лекций А. Н. Мунин ; Рос. акад. образования, Моск. психол.-соц. ин-т. - М.: Флинта, 2008. - 374, [1] с. ил. 21 см.
2. Введенская, Л. А. Русский язык и культура речи [Текст] учеб. пособие для нефилол. фак. вузов Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова, Е. Ю. Кашаева. - Изд. 30-е. - Ростов н/Д: Феникс, 2011. - 539 с.

#### б) дополнительная литература:

Не предусмотрена

#### в) отечественные и зарубежные журналы по дисциплине, имеющиеся в библиотеке:

1. Деньги
2. Менеджмент в России и за рубежом
3. Менеджмент сегодня
4. Делопроизводство

#### г) методические указания для студентов по освоению дисциплины:

1. Соколова, Е.П. Студенческий PR-проект: учебное пособие / Е.П. Соколова, Л.В. Пелленен, Е.Н. Пескова, А.А. Добрикова. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2010. – 87 с.
2. Подготовка и защита выпускной квалификационной работы по специальностям «Связи с общественностью» и «Реклама»: метод. указания для специальностей 030602 "Связи с общественностью" и 032401 "Реклама" и по направлению 031600 "Реклама и связи с общественностью" / Л. К. Лободенко, Л.В. Пелленен, Е.Н. Пескова, А.А. Добрикова, А.Г. Блудова. - Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2013. - 88 с.

из них: учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студента:



1. Соколова, Е.П. Студенческий PR-проект: учебное пособие / Е.П. Соколова, Л.В. Пелленен, Е.Н. Пескова, А.А. Добрикова. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2010. – 87 с.

2. Подготовка и защита выпускной квалификационной работы по специальностям «Связи с общественностью» и «Реклама»: метод. указания для специальностей 030602 "Связи с общественностью" и 032401 "Реклама" и по направлению 031600 "Реклама и связи с общественностью" / Л. К. Лободенко, Л.В. Пелленен, Е.Н. Пескова, А.А. Добрикова, А.Г. Блудова. - Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2013. - 88 с.

### Электронная учебно-методическая документация

№	Вид литературы	Наименование ресурса в электронной форме	Библиографическое описание
1	Основная литература	Электронно-библиотечная система издательства Лань	Каптерев, А. Мастерство презентации. Как создавать презентации, которые могут изменить мир <a href="https://e.lanbook.com/book/62183">https://e.lanbook.com/book/62183</a>
2	Основная литература	Электронно-библиотечная система издательства Лань	Трофимова, О.В. Основы делового общения и гостеприимства <a href="https://e.lanbook.com/book/115898">https://e.lanbook.com/book/115898</a>
3	Дополнительная литература	Электронно-библиотечная система издательства Лань	Храмченко, В.Е. Деловое общение с зарубежными партнёрами <a href="https://e.lanbook.com/book/44406">https://e.lanbook.com/book/44406</a>
4	Дополнительная литература	Электронно-библиотечная система издательства Лань	Коноплева, Н.А. Психология делового общения <a href="https://e.lanbook.com/book/119351">https://e.lanbook.com/book/119351</a>
5	Дополнительная литература	Электронно-библиотечная система издательства Лань	Чернов, И.В. Практика делового общения. Ключевые моменты <a href="https://e.lanbook.com/book/9102">https://e.lanbook.com/book/9102</a>
6	Дополнительная литература	Электронно-библиотечная система издательства Лань	Гарнер, Б. Эффективные письменные деловые коммуникации <a href="https://e.lanbook.com/book/62355">https://e.lanbook.com/book/62355</a>

Перечень используемого программного обеспечения:

1. Adobe-Creative Suite Premium (Bridge, Illustrator, InDesign, Photoshop, Version Cue, Acrobat Professional, Dreamweaver, GoLive)(бессрочно)
2. Microsoft-Windows(бессрочно)
3. Microsoft-Office(бессрочно)

Перечень используемых профессиональных баз данных и информационных справочных систем:

Нет

### 8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Вид занятий	№ ауд.	Основное оборудование, стенды, макеты, компьютерная техника, предустановленное программное обеспечение, используемое для различных видов занятий
Лекции	446 (1)	Мультимедийное оборудование для демонстрации электронных презентаций, схем и т.д., просмотра видео, выхода в сеть Интернет и др.,

		телевизор и видеоплеер для просмотра роликов, компьютеры для работы студентов (с выходом в сеть Интернет)
Практические занятия и семинары	446 (1)	Мультимедийное оборудование для демонстрации электронных презентаций, схем и т.д., просмотра видео, выхода в сеть Интернет и др., телевизор и видеоплеер для просмотра роликов, компьютеры для работы студентов (с выходом в сеть Интернет)