

Аннотация рабочей программы дисциплины
ОГСЭ.06 Деловое общение
07.02.01 Архитектура

1. Цель учебной дисциплины: приобретение обучающимися теоретических знаний и практических навыков в области этики и психологии деловых отношений, подготовка к использованию приобретенных навыков в трудовой деятельности.

2. Место учебной дисциплины в структуре ППСЗ

Дисциплина «Деловое общение» относится к вариативной части общего гуманитарного и социально-экономического цикла основной профессиональной образовательной программы по специальности 07.02.01 Архитектура.

3. Требования к результатам освоения содержания дисциплины

В результате освоения дисциплины обучающийся должен овладеть: ОК 1 - 9;

уметь:

- планировать, прогнозировать и анализировать деловые отношения;
- устанавливать деловые контакты с учетом особенностей партнеров;
- применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;
- использовать эффективные приемы управления конфликтами;
- использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностных отношений.

знать/понимать:

- специфику деловых отношений;
- нормы и правила профессионального поведения и этикета;
- механизмы взаимопонимания;
- технику и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения;
- этические принципы общения;
- источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов;
- закономерности формирования и развития команды.

4. Общая трудоемкость дисциплины по очной форме обучения составляет:

Максимальная учебная нагрузка обучающегося 59 часов., в том числе:

обязательная учебная нагрузка обучающегося 45 часов.;

самостоятельная работа обучающегося 14 часов.

Форма аттестации - дифференцированный зачет.

5. Семестр: 4

6. Основные разделы дисциплины:

Раздел 1. Специфика делового общения

Раздел 2. Психологические основы делового общения

Тема 2.1. Восприятие и понимание партнера по общению
Тема 2.2. Стили общения и уровни общения
Раздел 3. Невербальные средства в деловом общении
Тема 3.1. Правила чтения мимики, жестов и поз
Тема 3.2. Межнациональные различия невербального общения
Раздел 4. Имидж делового человека
Раздел 5. Трудности и барьеры делового общения
Тема 5.1 Барьеры взаимодействия и восприятия
Тема 5.2. Коммуникативные барьеры
Тема 5.3. Преодоление барьеров общения
Раздел 6. Подготовка и проведение деловой беседы
Раздел 7. Ведение коммерческих переговоров
Тема 7.1. Техника и тактика ведения переговоров
Тема 7.2. Национальные стили ведения переговоров
Раздел 8. Ведение делового совещания
Раздел 9. Ведение делового телефонного разговора
Раздел 10. Прием посетителей и общение с ними
7. Автор: преподаватель Колледжа Зайцева Е.А.