

## **ОГСЭ.06 Деловое общение**

### **38.02.07 Экономика и бухгалтерский учет**

**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 ППССЗ**

Дисциплина «Деловое общение» относится к вариативной части общего гуманитарного и социально-экономического цикла основной профессиональной образовательной программы по специальности 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям).

Аннотация разработана на основании Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям).

#### **3. Требования к результатам освоения содержания дисциплины**

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

**освоить 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 составляет – 76 часов, в том числе:**

- при очной форме обучения: обязательной учебной нагрузки обучающегося 56 часов, самостоятельной работы обучающегося 20 часов;
- при заочной форме обучения: обязательной учебной нагрузки обучающегося 8 часов, самостоятельной работы обучающегося 68 часов.

**5. Семестр (ОФО): 5.**

**Курс (ЗФО): 2.**

**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.