

Приложение к рабочей программе дисциплины
«Психология делового общения и переговорного процесса»

42.03.01, Реклама и связи с общественностью, Бакалавриат
Реклама и связи с общественностью в коммерческой и некоммерческой сферах

АННОТАЦИЯ

рабочей программы дисциплины

Психология делового общения и переговорного процесса
части учебного плана формируемой участниками образовательных отношений
заочная

Общая трудоемкость дисциплины (ЗЕТ / час.)	3 / 108
Цель изучения дисциплины	является формирование способности осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде
Содержание дисциплины	Тема 1. Основные характеристики делового общения. Тема 2. Вербальные и невербальные коммуникации. Их роль в оптимизации общения Тема 3. Структура делового общения Тема 4. Личность в деловом общении. Психологическая структура личности и практика делового общения Тема 5. Деловые переговоры Тема 6. Этика делового общения и этикет в деловом общении
Формируемые компетенции (коды)	УК-4, ПКУВ-4

Коды и наименование индикатора достижения компетенции	УК-4.1 Демонстрирует знание принципов построения устного и письменного высказывания на государственном и иностранном языках; требования к деловой устной и письменной коммуникации на государственном и иностранном языках; основные коммуникативные средства и терминологию в том числе на иностранном языке, используемые в академическом и профессиональном взаимодействии; УК-4.2 Грамотно и ясно строит монологическую и диалогическую речь в рамках межличностного и межкультурного общения на государственном и иностранном языках; УК-4.3 Демонстрирует способность находить, воспринимать и использовать информацию на государственном и иностранном языках, полученную из печатных и электронных источников для решения стандартных коммуникативных задач; вести речевую деятельность на государственном и иностранном языках; ПКУВ-4.1 Участвует в планировании, подготовке и проведении коммуникационных кампаний и мероприятий; ПКУВ-4.2 Разрабатывает концепции продвижения товаров и услуг, формирует маркетинговые стратегии; ПКУВ-4.3 Осуществляет ведение деловых переговоров, устанавливает деловые отношения с партнерами (клиентами)
--	---

Дисциплины, участвующие в формировании компетенции	Мастер-класс "Тренинг публичного выступления"; Организация работы отделов рекламы и связей с общественностью / агентств рекламы и связей с общественностью; Проектный менеджмент и экономика в рекламе и связях с общественностью; Управление репутацией; Визуальные технологии в рекламе и PR; Иностранный язык профессиональный; Коммуникационный менеджмент; Креативные технологии в рекламе и связях с общественностью; Маркетинговые исследования и ситуационный анализ в рекламе и связях с общественностью; Организационно-управленческая практика; Основы брендинга; Основы копирайтинга; Организация специальных событий; Преддипломная практика ; Психология рекламы; Современная пресс-служба; Современные технологии социальной рекламы
Образовательные технологии	Лекционные занятия, Практические занятия, Консультации, срс
Форма промежуточной аттестации	Экзамен