

Документ подписан простой электронной подписью
 Информация о владельце:
 ФИО: Гайдамашко Игорь Вячеславович
 Должность: И.о. ректора
 Дата подписания: 20.09.2022 16:47:42
 Уникальный программный ключ:
 c7b77973654876a9af4d3b280790bfd371557fdb

42.03.01 Реклама и связи с общественностью

Профиль «Реклама и связи с общественностью в коммерческой и некоммерческой сферах»

АННОТАЦИЯ

рабочей программы дисциплины

Мастер-класс «Тренинг публичного выступления»

дисциплина (модуля) части, формируемой участниками образовательных отношений.

ЗФО

Составители аннотации – Шуванова Виктория Петровна, ст.преподаватель
 кафедры Общей психологии и социальных коммуникаций

Общая трудоемкость дисциплины (ЗЕТ / час.)	216/6
Цель изучения дисциплины	Формирование навыков публичного выступления. Знакомство с методами коррекции скованности и волнения перед выступлением.
Содержание дисциплины	Тема 1. Психология публичного выступления. Тема 2. Секреты изложения текста. Тема 3. Неречевые компоненты публичного выступления. Язык выступающего. Тема 4. Публичное выступление. Тема 5. Приемы ведения дискуссии и спора. Тема 6. Конфликты в деловом общении. Деловое общение в рабочей группе.
Формируемые компетенции (коды)	УК-3. Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде ПКУВ-4. Способен разрабатывать концепции продвижения товаров и услуг, формировать коммуникационные цели и маркетинговые стратегии, принимать участие в планировании, подготовке и проведении коммуникационных кампаний и мероприятий, вести деловые переговоры, устанавливать деловые отношения с партнерами (клиентами)
Коды и наименование индикатора достижения компетенции	УК-3.1. Демонстрирует знание индивидуально-психологических свойств субъекта социального взаимодействия; особенностей, правил и приемов социального взаимодействия в команде; особенностей поведения групп людей, с которыми осуществляет взаимодействие, учитывает их в своей деятельности; психологии социально-ролевого и командного взаимодействия; основных теорий лидерства; стилей лидерства и возможностей их применения в различных ситуациях УК-3.2. Организует собственное социальное взаимодействие в команде; определяет свою роль в команде; принимает рациональные решения и обосновывает их; планирует последовательность шагов для достижения заданного результата. Учитывает в совместной деятельности особенности поведения и общения разных людей, готов проявлять толерантность и ассертивность в межличностном взаимодействии УК-3.3.

	Осуществляет межличностное взаимодействие, планирование собственных действий и координацию общих действий для достижения общих поставленных целей; применяет технологии создания и управления командой 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).
Наименование дисциплин, необходимых для освоения данной дисциплины	Психология, Теория и практика рекламы и связей с общественностью, Управление репутацией, Психология делового общения и переговорного процесса, Введение в специальность рекламы и связи с общественностью
Образовательные технологии	лекции, практические работы, самостоятельная работа студента.
Формы текущего контроля успеваемости	- семинарские задания; - дискуссия; - коллоквиум, - контрольная работа.
Форма промежуточной аттестации	- зачет

Зав.кафедрой Общей психологии
и социальных коммуникаций

И.Б. Шуванов