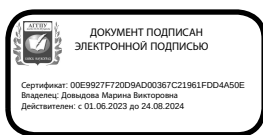


Кафедра педагогики и психологии

Утверждаю
проректор

«07» мая 2017 г.

Утверждаю
проректор по учебной работе
 М.В. Довыдова
«07» мая 2024 г.



Направление подготовки

37.03.01 Психология

Профиль подготовки

Прикладная психология

Квалификация выпускника

бакалавр

Форма обучения

заочная

Составитель:

канд. психол. наук, доцент
кафедры педагогики и психологии

Е.В. Жихарева

РЕКОМЕНДОВАНА К ИСПОЛЬЗОВАНИЮ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

На заседании кафедры педагогики и психологии

(протокол № 10 от 01.03.24)

Заведующий кафедрой
педагогики и психологии



Е.Б. Манузина

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель дисциплины: получение студентами представлений о фактах, закономерностях и механизмах межличностных отношений людей, включенных в деловое взаимодействие.

Задачи дисциплины: Повысить компетентность в области понимания социальных ситуаций, прогнозирования процессов общения и управления ими, развить навыки эффективного общения в ситуациях с трудными клиентами, ситуациях стресса, научиться анализировать вербальные и невербальные способы общения и специфику их в образовательной и социальной деятельности; создать условия для воспитания патриота гражданина, воспитания профессионала, для противодействия негативным явлениям в молодежной среде.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП ВПО

Дисциплина «Психология делового общения» относится к курсам по выбору.

Областью профессиональной деятельности бакалавров, на которую ориентирует дисциплина «Психология делового общения», является психологическое сопровождение образовательной и социальной деятельности.

Психология является единственной дисциплиной, в цикле психологических дисциплин и вместе с тем тесно связана с рядом дисциплин профессионального цикла (социальная психология, психология развития, экспериментальная психология, психология культурных различий и межкультурных отношений, психодиагностика, психология стресса, психология влияния).

Для освоения дисциплины студенты используют знания, умения, навыки и компетенции, сформированные в процессе получения среднего образования, а также изучения смежных дисциплин.

Освоение данной дисциплины является необходимой основой для изучения, как смежных дисциплин, так и последующего прохождения практики, подготовки к дипломному исследованию. Весь материал преподносится с учетом общих требований стандарта, т. е. прежде всего с учетом выделенных компетенций

3. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих **компетенций:**

ПК-10 - способностью к проектированию, реализации и оценке учебно-воспитательного процесса, образовательной среды при подготовке психологических кадров с учетом современных активных и интерактивных методов обучения и инновационных технологий.

В результате изучения дисциплины студент должен

знать:

- основные потребности и психофизиологические возможности человека и их взаимосвязь с социальной активностью личности, структуру обслуживания с учетом природных и социальных факторов;

- методы психологии, совокупность явлений, составляющих основу психодиагностического поля личности потребителя;

- основы организации и планирования деятельности предприятий сервиса;

- основные понятия курса: коммуникация, виды общения, способы воздействия и противодействия в общении, механизмы восприятия и понимания других людей, основные факторы, влияющие на восприятие и понимание других людей.

- теоретические основы делового общения; специфику взаимодействия с партнерами, клиентами и аудиторией; индивидуально-психологические и личностные особенности партнеров по общению

уметь:

- оценивать психические, физиологические особенности человека, социальную значимость потребителей;
 - применять методики психодиагностики: экспресс-диагностика потребностей, мотивов, целей потребителя, выделять главные психологические особенности потребителя;
 - находить пути благоприятного разрешения психологических конфликтов;
 - соблюдать требования современного этикета;
 - использовать психолого-этические нормы взаимодействия в коллективе на разных уровнях служебной иерархии.
 - использовать приемы саморегуляции психических состояний, профессиональной рефлексии,
 - осознавать свои сильные и слабые стороны,
 - намечать пути саморазвития
- владеть:**
- методами бесконфликтных взаимоотношений с потребителем в процессе сервисной деятельности;
 - приемами изучения личности потребителя;
 - методиками диагностирования поведения и оказания влияния на потребителя;
 - навыками работы с информационными системами;
 - техниками эффективной коммуникации,
 - техниками налаживания контакта,
 - техниками обратной связи,
 - техниками поведения в ситуации стресса.

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Вид учебной работы	Всего часов	семестр
		9
Аудиторные занятия (всего)	12	12
В том числе:		
Лекции (Л)	4	4
Практические занятия (ПЗ)	8	8
Семинары (С)		
Лабораторные работы (ЛР)		
Самостоятельная работа студентов (СРС) (всего)	96	96
В том числе:		
Самостоятельная проработка вопросов практических занятий, вынесенных на самостоятельное изучение, конспектирование соответствующих разделов учебной литературы.	36	36
Тезисное конспектирование и аннотирование научной литературы	10	10
Оформление результатов лабораторных исследований, выполненных на практических занятиях и самостоятельно	10	10
Систематическое ведение терминологического словаря.	10	10
Выполнение индивидуального задания: реферат, презентация, эссе	10	10
Подготовка к промежуточному и итоговому тестированию.	20	20
Вид промежуточной аттестации (экзамен)		экзамен
Общая трудоемкость	108	108
часы		
зачетные единицы	3	3

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Содержание разделов дисциплины

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела
1	Этикет, культура и психология делового общения	Требования делового этикета к речи, внешнему виду и поведению участников. Культурные различия в деловом этикете. Учет влияния статусных, профессиональных, гендерных и возрастных характеристик на поведение в деловом общении. Этикет и психология устного делового общения. Этикет и психология письменного делового общения. Морально-психологическая культура общения.
2	Деловое общение его виды и формы	Психология ведения деловой беседы. Психология ведения деловых переговоров. Психология ведения деловых совещаний. Психология публичных выступлений. Этикет и психология делового общения по телефону.
3	Психологическое обеспечение эффективной коммуникации	Техники эффективной коммуникации в различных ситуациях общения. Невербальные проявления в деловом общении. Психологические приемы убеждения в деловом общении. Психологические особенности спора, дискуссии, полемики. Развитие коммуникативных способностей.

5.2. Разделы дисциплин и виды занятий

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Лекц.	Практ. зан.		СРС	Интерактивные ф. (час.)
1	Этикет, культура и психология делового общения	1	4		32	
2	Деловое общение его виды и формы	1	2		32	Деловая игра (2 ч.)
3	Психологическое обеспечение эффективной коммуникации	2	2		32	Интерактивная лекция (2 ч.)
	ВСЕГО:	4	8		96	
	<i>В том числе в интерактивной форме</i>		2			
В том числе использование интерактивных форм, технологий				Лек.	Практ.	4
				2	2	

6. ЛАБОРАТОРНЫЙ ПРАКТИКУМ

Не предусмотрен.

7. ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ РАБОТ

Курсовое проектирование не предусмотрено

8. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Виговская М.Е. Психология делового общения [Электронный ресурс]: учебное пособие для бакалавров/ Виговская М.Е., Лисевич А.В.— Электрон. текстовые данные.— Москва: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2018.— 139 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/77001.html>.

2. Ильин, Е. П. Психология общения и межличностных отношений [Текст] / Е. П. Ильин. - СПб. : ПИТЕР, 2013. - 576 с.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Бороздина, Г.В. Психология делового общения [Текст]: учебник для вузов / Г. В. Бороздина. - 2-е изд. - М. : ИНФРА-М, 2003.- 295 с.
2. Ведение переговоров и разрешение конфликтов [Текст] / ред.: Е. Харитонов, Р. Пискотина ; пер. с англ.: М. Шалунова, Н. Зарахович. - М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. - 226 с.
3. Ковальчук, А.С. Основы имиджологии и делового общения [Текст]: учеб. пособие для вузов / А. С. Ковальчук. - 2-е изд., перераб. и доп. - Ростов н/Д : Феникс, 2003.- 224 с.
4. Павлова, Л. Г. Основы делового общения [Текст]: учебное пособие для вузов / Л. Г. Павлова ; ред. Л. А. Введенская. - 2-е изд. - Ростов н/Д : Феникс, 2008. -311 с.
5. Поваляева, М.А. Психология и этика делового общения [Текст]: учебное пособие для вузов / М. А. Поваляева. - Ростов н/Д : Феникс, 2004.- 352 с.
6. Психология деловых конфликтов: хрестоматия / ред., сост. Д. Я. Райгородский. - Самара: Бахрах-М, 2007. - 768 с.
7. Сидоренко, Е.В. Тренинг коммуникативной компетентности в деловом взаимодействии [Текст]: / Е. В. Сидоренко. - СПб. : Речь, 2007. - 208 с.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Вачков, И.В. Введение в профессию «психолог» [Текст] : учебное пособие для вузов / И.В. Вачков, И.Б. Гриншпун, Н.С. Пряжников. – М.: Московский психолого-социальный институт; Воронеж: МОДЭК, 2007. – 462с.

БАЗЫ ДАННЫХ, ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫЕ И ПОИСКОВЫЕ СИСТЕМЫ

1. Видеозаписи лекций по различным дисциплинам, изучаемым в вузах [Электронный ресурс] / Univertv.ru – режим доступа: <http://univertv.ru>
2. Библиотеки, издательства, периодические издания, литературные публикации [Электронный ресурс]: / Auditorium.ru – режим доступа: <http://www.auditorium.ru>
3. Российское образование [Электронный ресурс]: федеральный портал – режим доступа: <http://www.edu.ru>
4. Российский общеобразовательный портал [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.school.edu.ru>
5. Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.school-collection.edu.ru>
6. Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов (ФЦИОР) [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.fcior.edu.ru>
7. Электронно-библиотечная система IPRbooks (www.iprbookshop.ru)

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

1. Организация самостоятельной работы студентов в учреждении высшего образования [Текст] : методические рекомендации / Сост. Е.Б. Манузина, Е.Э. Норина; Алтайская гос. Академия обр-я им. В.М. Шукшина. – Бийск: ФГБОУ ВПО «АГАО», 2014. – 84с.

ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

1	Наименование программы	№ лицензии/договора/соглашения
2	Microsoft Windows XP Microsoft Office 2007	Microsoft Windows43837211, Microsoft Office43837211(№ Лицензии в личном

		кабинетеMicrosoft)
3	Антивирус Kaspersky Endpoint Security 11	Сублицензионный договор №СЦ - 875 от 06.02.2020 Лицензия № 26FE-200221-084534-5-2964(370)
4	Star Board Software Rite Pen	StarBoardSoftware 7.1 Гос. контракт № 153 от 05 ноября 2008г. CDR-05291:1/2
5	Adobe Reader 11, 7-Zip Adobe Flash Player, AIMP3, The KMPlayer, RealtexAC197 Audio, Forefront TMG Client, Far Manager, Foxit Reader, Net Control, VLC media player	СПО по лицензионным соглашениям в свободном распространении, в том числе по GNUGeneralPublicLicense и аналогам
6	Microsoft Windows 7 Microsoft Windows XP Microsoft Office 2007	Microsoft Windows44811748, 44718194, 4775091 Microsoft Office44811748, 44718194, 449472007 (№ Лицензии в личном кабинетеMicrosoft)
7	Модули МИС «Шахты»	Договор №6648 от 04.02.2020г. ООО «Лаборатория ММИС»
8	Microsoft Windows 7 Microsoft Office 2007	Microsoft Windows47775091, Microsoft Office49472007(№ Лицензии в личном кабинете Microsoft)
9	Google Chrome	Лицензия Freeware GPL
10	Microsoft Windows10 Microsoft Office 2007 Libre Office 6.2.2.	Контракт № 19/5– ЭА от 18.11.2019 Код продукта Microsoft Windows 10 Pro(контракт №19/5-ЭА от 18.11.2019): 00330-71398-46294-AAOEM 00330-71398-46299-AAOEM 00330-71399-05080-AAOEM 00330-71398-46296-AAOEM 00330-71398-46298-AAOEM 00330-71398-46286-AAOEM 00330-71398-46280-AAOEM 43460121 № 26FE-200221-084534-5-2964
11	Astra Linux	Лицензионный договор № РБТ-14/1617-01-ВУЗ на предоставление права использования программы для ЭВМ от 09.11.2017г.
12	Microsoft Windows XP Microsoft Office 2007	Microsoft Windows44039700, Microsoft Office44039700 (№ Лицензии в личном кабинете Microsoft)
13	Microsoft Windows XP Microsoft Office 2003	Microsoft Windows44039700, Microsoft Office44039700 (№ Лицензии в личном кабинетеMicrosoft)
14	Microsoft Windows XP Microsoft Office 2003	Microsoft Windows41574055, Microsoft Office41574055 (№ Лицензии в личном кабинетеMicrosoft)
15	Microsoft Windows 10	Контракт № 19/6 – ЭА от 18.11.2019 Код продукта Microsoft Windows 10 Pro(контракт №19/5-ЭА от 18.11.2019): 00330-80000-00000-AA746 00330-80000-00000-AA800 00330-80000-00000-AA295 00330-80000-00000-AA993 00330-80000-00000-AA310 00330-80000-00000-AA502 00330-80000-00000-AA713 00330-80000-00000-AA443 00330-80000-00000-AA117 00330-80000-00000-AA651 00330-80000-00000-AA643 00330-80000-00000-AA018 00330-80000-00000-AA965 00330-80000-00000-AA412 00330-80000-00000-AA266
16	Microsoft Windows	44039700

	Microsoft Office	46260298
17	Star Board Software (на CD диске)	052#####
18	Microsoft Windows	Код продукта Microsoft Windows 10 Pro (контракт №19/5-ЭА от 18.11.2019): 00330-71398-05104-AAOEM 00330-71398-46288-AAOEM 00330-71398-46317-AAOEM 00330-71398-46282-AAOEM 00330-71398-46300-AAOEM 00330-71398-46301-AAOEM 00330-71398-46312-AAOEM 00330-71398-05150-AAOEM 00330-71398-46295-AAOEM
19	Microsoft Office Антивирус Касперского	43460121 № 26FE-200221-084534-5-2964
20	Astra Linux	0013947-РБТ
21	Google Chrome	Лицензия Freeware GPL
22	Microsoft Office	44039700
23	Notebook Collaborative	NC-SADAK-BIBYR-RTHGA-#####
24	Microsoft Windows Microsoft Office	49379849 49472007
25	Microsoft Windows	61075650

9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом, в том числе помещения для самостоятельной работы, с указанием перечня основного оборудования, учебно-наглядных пособий и используемого программного обеспечения	Адрес (местоположение) помещений для проведения всех видов учебной деятельности предусмотренной учебным планом (в случае реализации образовательной программы в сетевой форме дополнительно указывается наименование организации, с которой заключен договор)
Ауд. 212 Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации Специализированная мебель. Технические средства обучения: наличие подключения к сети Интернет, переносное оборудование	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53
Ауд. 235 Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации Специализированная мебель. Технические средства обучения: интерактивная панель с вычислительным блоком Товарный знак:	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53

ИКАР, Мобильный учебный класс (24 ноутбука с тележкой для хранения и подзарядки) наличие подключения к сети Интернет. Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа Интерактивный комплекс с вычислительным блоком и мобильным креплением ПО Ikar Контракт 14-ЭА от 18.08.22 ООО «РуДисплейс» Операционная система Astra Linux Special Edition релиз СМОЛЕНСК Офисный пакет Р7-офис. Профессиональный (десктоповая версия) Обучающий контент по естественным наукам биологии, химии и физике для ученика\преподавателя Контракт №9-ЭА/2022 от 16.08.2022 ООО Умика Антивирус Касперского Сублицензионный договор СЦ-00008996от 12.12.2022 Лицензия № 26FE-221215-105649-5-36788(250), СПО по лицензионным соглашениям в свободном распространении, в том числе по GNUGeneralPublicLicense и аналогам: Adobe Flash Player, Adobe Reader, 7-Zip, AIMP3, Foxit Reader, Google Chrome, K-Lite Codec Pack, Mozilla Firefox, Ashampoo Burning Studio 6 FREE, Far Manager, Open Office 4, FileZilla, GIMP, Blender, WinDjView, Inkscape, InternetCensor, Non Vignal Desktop Access (NVDA), Айрен v2.3– редактор тестов, LibreOffice	
Ауд. 239 Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации Специализированная мебель. Технические средства обучения: мобильный программно-аппаратный комплекс ноутбук Acer Nitro5 AN ноутбуки Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты Операционная система ОС Windows 10PRO /SP Only USB RS BOX Контракт от 03.12.2021 №14\1 ООО «Парус Плюс» Интерактивный комплекс с вычислительным блоком и мобильным креплением ПО Хранители знаний Детский развивающий интерактивный программный комплекс Контракт 35-ЭА от 10.11.21 ИП Куимов Алексей Анатольевич Антивирус Касперского Сублицензионный договор СЦ-00008996от 12.12.2022 Лицензия № 26FE-221215-105649-5-36788(250), СПО по лицензионным соглашениям в свободном распространении, в том числе по GNUGeneralPublicLicense и аналогам: Adobe Flash Player, Adobe Reader, 7-Zip, AIMP3, Foxit Reader, Google Chrome, K-Lite Codec Pack, Mozilla Firefox, Ashampoo Burning Studio 6 FREE, Far Manager, Open Office 4, FileZilla, GIMP, Blender, WinDjView, Inkscape, InternetCensor, Non Vignal Desktop Access (NVDA), Айрен v2.3– редактор тестов, LibreOffice	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53

Ауд. 321 Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. Специализированная мебель. Технические средства обучения: мультимедиакомплект, ноутбук, наличие подключения к сети Интернет. Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа мобильный компьютерный класс RAYbook - 16шт ОС Windows 10PRO PQR OEM Контракт №30-ЭА от 01.11.21 ООО «ЦМИТ» Антивирус Касперского Сублицензионный договор СЦ-00008996 от 12.12.2022 Лицензия № 26FE-221215-105649-5-36788(250), СПО по лицензионным соглашениям в свободном распространении, в том числе по GNUGeneralPublicLicense и аналогам: Adobe Flash Player, Adobe Reader, 7-Zip, AIMP3, Foxit Reader, Google Chrome, K-Lite Codec Pack, Mozilla Firefox, Ashampoo Burning Studio 6 FREE, Far Manager, Open Office 4, FileZilla, GIMP, Blender, WinDjView, Inkscape, InternetCensor, Non Vigual Desktop Access (NVDA), Айрен v2.3– редактор тестов, LibreOffice	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53
Ауд. 407 Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. Специализированная мебель. Технические средства обучения: компьютер для преподавателя, проектор, экран для проектора, наличие подключения к сети Интернет, переносное оборудование. Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты Microsoft Windows7 PRO 44718194, Microsoft Office7 Pro 44039700, Антивирус Касперского Сублицензионный договор СЦ-00001380 от 01.03.2023 Лицензия № 26FE-230306-093724-9-35565(370) СПО по лицензионным соглашениям в свободном распространении, в том числе по GNUGeneralPublicLicense и аналогам: Adobe Flash Player, Adobe Reader, 7-Zip, AIMP3, Foxit Reader, Google Chrome, K-Lite Codec Pack, Mozilla Firefox, Ashampoo Burning Studio 6 FREE, Far Manager, Open Office 4, FileZilla, GIMP, Blender, WinDjView, Inkscape, InternetCensor, Non Vigual Desktop Access (NVDA), Айрен v2.3– редактор тестов, LibreOffice	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53
Ауд. 414 Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа,	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г.

занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации Специализированная мебель. Технические средства обучения: интерактивный комплекс с вычислительным блоком и мобильным креплением, наличие подключения к сети Интернет. Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа Интерактивный комплекс с вычислительным блоком и мобильным креплением ПО Ikar Notebook Контракт 29-ЭА от 12.11.21 ООО «РуДисплейс» Антивирус Касперского Сублицензионный договор СЦ-00008996от 12.12.2022 Лицензия № 26FE-221215-105649-5-36788(250), СПО по лицензионным соглашениям в свободном распространении, в том числе по GNUGeneralPublicLicense и аналогам: Adobe Flash Player, Adobe Reader, 7-Zip, AIMP3, Foxit Reader, Google Chrome, K-Lite Codec Pack, Mozilla Firefox, Ashampoo Burning Studio 6 FREE, Far Manager, Open Office 4, FileZilla, GIMP, Blender, WinDjView, Inkscape, InternetCensor, Non Vignal Desktop Access (NVDA), Айрен v2.3– редактор тестов, LibreOffice	Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53
Ауд. 416 Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации Специализированная мебель. Технические средства обучения: телевизор LG, ноутбук наличие подключения к сети Интернет. Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа Интерактивный стол IRBIS ПО Microsoft Win 10 Professional Контракт 44-ЭА от 22.11.21 ООО «Технологии инновации» Антивирус Касперского Сублицензионный договор СЦ-00008996от 12.12.2022 Лицензия № 26FE-221215-105649-5-36788(250) СПО по лицензионным соглашениям в свободном распространении, в том числе по GNUGeneralPublicLicense и аналогам: Adobe Flash Player, Adobe Reader, 7-Zip, AIMP3, Foxit Reader, Google Chrome, K-Lite Codec Pack, Mozilla Firefox, Ashampoo Burning Studio 6 FREE, Far Manager, Open Office 4, FileZilla, GIMP, Blender, WinDjView, Inkscape, InternetCensor, Non Vignal Desktop Access (NVDA), Айрен v2.3– редактор тестов, LibreOffice	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53
Ауд. 419 Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53

консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации Специализированная мебель. Технические средства обучения: телевизор LG, ноутбук наличие подключения к сети Интернет Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа Антивирус Касперского Сублицензионный договор СЦ- 00008996от 12.12.2022 Лицензия № 26FE-221215-105649-5- 36788(250) СПО по лицензионным соглашениям в свободном распространении, в том числе по GNUGeneralPublicLicense и аналогам: Adobe Flash Player, Adobe Reader, 7-Zip, AIMP3, Foxit Reader, Google Chrome, K-Lite Codec Pack, Mozilla Firefox, Ashampoo Burning Studio 6 FREE, Far Manager, Open Office 4, FileZilla, GIMP, Blender, WinDjView, Inkscape, InternetCensor, Non Vigual Desktop Access (NVDA), Айрен v2.3– редактор тестов, Li- breOffice	
Ауд. 1-103 Кабинет для записи вебинаров и презентационного контента Комплект учебной мебели, флипчарт. Технические средства: студия для создания презентаций/онлайн- вебинаров /демонстрации опытов, УКФ-проектор, крепление, ноутбук и магнитно-маркерное покрытие. Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа Презентационное оборудование ПАК ТелеВидеоДата, ВидеоДистант ПО Microsoft Win 10 Profes- sional Контракт 8-ЭА от 27.09.21 ООО «ТСН-Сиб» Антивирус Касперского Сублицензионный договор СЦ- 00001380от 01.03.2023 Лицензия № 26FE-230306-093724-9- 35565(370) СПО по лицензионным соглашениям в свободном распространении, в том числе по GNUGeneralPublicLicense и аналогам: Adobe Reader, 7-Zip, Google Chrome, Far Manager, Li- bre Office	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53
Ауд. 154-167 Технопарк универсальных педагогических компетенций Комплект учебной мебели, флипчарт. Технические средства: Атомные спектры двуэлектронных систем He, Hg, камера для триногулярных микроскопов, комплект для проведения экспериментов по лучевой диагностике и визуализации, программно-аппаратный комплекс топографического изучения строения организма человека, ресурсный набор анализа материалов для проведения экспериментов по лучевой диагностике и визуализации, ресурсный набор рентгеноструктурный анализ материалов для проведения экспериментов по лучевой диагностике и визуализации, съёмная рентгеновская трубка Mo tube, съёмная рентгеновская трубка W tube, тринокулярный микроскоп для преподавателя 1000х, предметный столик, план-ахроматическая "бесконечная оптика",	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53

лабораторный набор по генетике и материалы , трис-боратный буфер для электрофореза, шлем виртуальной реальности профессиональный HTC Vive Cosmos, шлем виртуальной реальности профессиональный HTC Vive Focus Plus, очки дополненной реальности Epson, камера 360 профессиональная Insta360 Pro, камера 360 любительская Insta360 One, стационарный персональный компьютер Parus 2021, интерактивный комплекс с вычислительным блоком и мобильным креплением. Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа Интерактивный комплекс с вычислительным блоком и мобильным креплением ПО Ikar Notebook Контракт 29-ЭА от 12.11.21 ООО «РуДисплейс» Программно-аппаратный комплекс топографического изучения строения организма ПО 3datlas Контракт 12-ЭА от 18.10.21 ООО «Научные приборы и системы» Оборудование для проведения экспериментов по лучевой диагностике и визуализации (рентгенография) Контракт 13-ЭА от 18.10.21 ООО «Научные приборы и системы» Профессиональные оптические приборы ПО TouP Cam Контракт 14-ЭА от 18.10.21 ООО «Научные приборы и системы» Учебно-демонстрационное оборудование (Цифровая лаборатория по физике ПО Releon Lite 3.63) Контракт 15-ЭА от 18.10.21 ООО «Научные приборы и системы» «VR» - оборудование Контракт 22-ЭА от 28.10.2021 ИП Кузьменко Денис Евгеньевич Антивирус Касперского Сублицензионный договор СЦ-00001380 от 01.03.2023 Лицензия № 26FE-230306-093724-9-35565(370) СПО по лицензионным соглашениям в свободном распространении, в том числе по GNU General Public License и аналогам: Adobe Reader, 7-Zip, Google Chrome, Far Manager, Libre Office	
--	--

10. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Курс «**Психология делового общения**» направлен на расширение возможностей студентов в понимании внутреннего мира других людей, овладения техникой публичных выступлений с целью более эффективного осуществления ими профессиональной деятельности, успешного взаимодействия с другими людьми.

В ходе выполнения упражнений особое внимание уделяется приемам организационно-управленческого характера, саморегуляции психических состояний, профессиональной рефлексии. Задания, выполняемые студентами, позволяют каждому лучше осознать свои сильные и слабые стороны, наметить пути саморазвития. Понимание механизмов взаимодействия в различных сферах жизнедеятельности человека является основой для эффективного использования знаний и навыков в области организации и управления социальными структурами и службами.

Дисциплина «Психология делового общения» относится к базовой части профессионального цикла.

Областью профессиональной деятельности бакалавров, на которую ориентирует дисциплина «Психология делового общения», является психологическое сопровождение в образовательной и социальной деятельности.

Для освоения дисциплины студенты используют знания, умения, навыки и компетенции, сформированные в процессе получения среднего образования, а также изучения смежных дисциплин.

Освоение данной дисциплины является необходимой основой для изучения смежных дисциплин, последующего прохождения практики, подготовки к дипломному исследованию

Весь материал преподносится с учетом общих требований стандарта, т.е. прежде всего с учетом выделенных компетенций.

Цель курса заключается в получении студентами представлений о фактах, закономерностях и механизмах межличностных отношений людей, включенных в деловое взаимодействие.

Задачи дисциплины: Повысить компетентность в области понимания социальных ситуаций, прогнозирования процессов общения и управления ими, развить навыки эффективного общения в ситуациях с трудными клиентами, ситуациях стресса, научиться анализировать вербальные и невербальные способы общения и специфику их в рамках психологического сопровождения в образовательной и социальной деятельности, особенности публичных выступлений и этики деловых встреч, проведения презентаций.

Структура курса (аудиторная часть) предусматривает лекции, практические занятия.

Задачи лекционных занятий: ознакомить студентов с современными представлениями о психологии делового общения.

Задачи семинарских занятий: получить представление о межличностных отношениях, взаимодействии людей, научиться рефлексировать собственные психологические особенности, важные для общения. В ходе выполнения упражнений особое внимание уделяется приемам организационно-управленческого характера, саморегуляции психических состояний, профессиональной рефлексии. Задания, выполняемые студентами, позволяют каждому лучше осознать свои сильные и слабые стороны, наметить пути саморазвития. Понимание механизмов взаимодействия в различных сферах жизнедеятельности человека является основой для эффективного использования знаний и навыков в области организации и управления социальными структурами и службами.

Самостоятельная работа студентов (внеаудиторная работа), включает в себя

1. Самостоятельную проработку и конспектирование учебной литературы по вопросам, вынесенным на семинарские занятия и на самостоятельное изучение.
2. Оформление результатов лабораторных исследований, составление на их базе отчетов.
3. Подготовку к тестированию.
4. Выполнение психологического словаря.
5. Выполнение творческого индивидуального задания (обязательным является одно из заданий на выбор).
 - Подготовить реферат.
 - Подготовить презентацию.

11. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Фонд оценочных средств разработан для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине «Психология делового общения» и входит в состав основной образовательной программы по направлению подготовки 37.03.01 Психология, профиль Прикладная психология (квалификация «Бакалавр»), реализуемой при подготовке обучающихся в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении

высшего образования «Алтайский государственный гуманитарно-педагогический университет имени В.М. Шукшина».

Фонд оценочных средств предназначен для проверки сформированности компетенций, заявленных в программе дисциплины «Психология делового общения» в соответствии с учебным планом 37.03.01 Психология, профиль Прикладная психология (квалификация «Бакалавр»).

Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

ПК-10 - способностью к проектированию, реализации и оценке учебно-воспитательного процесса, образовательной среды при подготовке психологических кадров с учетом современных активных и интерактивных методов обучения и инновационных технологий.

Компетенции, этапы	Показатели	Оценочные средства
ПК-10 I этап	Знает в полном объеме особенности организации учебно-методической работы с учетом современных тенденций организации образовательного процесса. Умеет самостоятельно составлять и разрабатывать методические материалы для организации образовательной деятельности по преподаваемому предмету. Владет навыками использования учебно-методических разработок с применением новых информационных технологий и современных средств обучения.	Текущий опрос, дискуссия, тестирование

1. Компетенция ПК-10 в процессе освоения основной образовательной программы

Компетенция ПК-10 (способностью к проектированию, реализации и оценке учебно-воспитательного процесса, образовательной среды при подготовке психологических кадров с учетом современных активных и интерактивных методов обучения и инновационных технологий) формируется в рамках дисциплины на втором этапе (5 курс). Типовое контрольное задание на данном этапе формирования компетенции направлено на оценку знаний и умений в области организации учебно-воспитательного процесса.

Контрольные задания (оценочные средства)

Индивидуальное творческое задание - реферат, презентация

ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

- Факторы, влияющие на восприятие и понимание людей.
- Механизмы общения и факторы, способствующие развитию эффективной коммуникации.
- Влияние индивидуально-психологических особенностей личности на социально-психологические отношения.
- Преимущества и негативные последствия смешения межличностного и ролевого общения.
- Потребности в общении и основные способы их достижения (удовлетворения)
- Способы выделения и обозначения территории, которую индивид считает «своей»
- Сценарии взаимодействия и их роль в межличностном общении.
- Роль негативных эмоций в общении человека.
- Роль восприятия в развитии межличностных отношений.
- Причины нарушения коммуникации и способы их преодоления.
- Влияние индивидуальных различий на особенности коммуникации в группе.
- Конвенциональные нормы и их роль в коммуникации.
- Основные механизмы влияния на человека.

- Одиночество, аутичность, отчужденность как фактор нарушения коммуникации: причины и способы преодоления.
- Социализация и культурные нормы
- Переговоры в разных культурах.

ТЕМЫ ПРЕЗЕНТАЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

- Основные структурные компоненты речевой коммуникации. Правила речевой коммуникации, обеспечивающие возможность совместной деятельности.
- Функции невербальных сообщений при взаимодействии с вербальными. Способы кодирования невербальной информации.
- «Обратная связь в межличностной коммуникации». Оценочная негативная обратная связь и безоценочная обратная связь.
- Активное рефлексивное слушания и эмпатическое слушание.
- Процедуры обеспечивающие взаимопонимание, координацию и согласование в межличностном взаимодействии.
- Эмоциональные проявления на социально-ролевом, деловом и интимно-личностном уровнях межличностного взаимодействия.
- Ритуалы и их функции в общении.
- Понятия «власть», «лидерство» и «личное влияние».
- Харизматическая личность.
- Основные критерии и средства манипулятивного воздействия.
- Причины возникновения манипуляций в межличностном общении.
- Межличностная аттракция как фактор формирования и реализации межличностных отношений?
- Функции эмоции в межличностном общении.
- Стадии развития межличностных отношений и место самораскрытия в них.
- Возможности влияния на изменение социальных установок людей в общении.
- Факторы влияющие на восприятие людей друг другом. Эффект ореола.
- Фундаментальная ошибка каузальной атрибуции. Общее и отличное в стереотипах и установках.

ДЕЛОВАЯ (РОЛЕВАЯ) ИГРА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

1. **Тема (проблема)** – публичное выступление
2. Характер игры - обучающая ролевая игра для формирования и совершенствования навыков
3. **Концепция игры** – в ходе публичного выступления нескольких докладчиков по спорным неоднозначным вопросам отработать эффективные техники взаимодействия с оппонентами
4. **Роли:** докладчики и оппоненты с предписанными ролями

КОМПЛЕКТ ТЕСТОВ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

1. Коммуникативная сторона общения представляет собой...
 - а) манипулятивное взаимодействие
 - б) приемы и передачу информации
 - в) эмоциональное взаимодействие
 - г) межличностное взаимодействие
2. Под невербальной коммуникацией понимают...
 - а) восприятие другого человека
 - б) межличностное отношение
 - в) общение с помощью языка
 - г) общение с помощью мимики и жестов

3. Предметом общения в деловом общении является...
- а) ситуация
 - б) взаимодействие
 - в) задача
 - г) человек
4. Стиль руководства, предполагающий возможность каждого высказывать свое мнение, называется...
- а) авторитарным
 - б) попустительским
 - в) манипулятивным
 - г) демократическим
5. Социальная перцепция предполагает...
- а) восприятие другого человека
 - б) умение слушать
 - в) понимание чувств собеседника
 - г) умение строить отношения
6. Автор классической теории лидерства, выделяющий авторитарный, демократический и либеральный стиль, - это...
- а) Р. Блейк
 - б) Д. Моутон
 - в) П. Херши
 - г) К. Левин
7. Умение добиться благоприятного, стойкого положительного отношения собеседника - это...
- а) аттракция
 - б) рефлексия
 - в) идентификация
 - г) эмпатия
8. Дистанция _____ определяется как личная зона общения.
- а) свыше 360 см
 - б) от 15 до 45 см
 - в) от 45 до 120 см
 - г) от 120 до 360 см
9. Способ психологического воздействия, основанный на некритическом восприятии информации, которая не основана на доказательстве и логике, - это...
- а) заражение
 - б) внушение
 - в) подражание
 - г) убеждение
10. Типология личности, используемая в НЛП (нейролингвистическом программировании) ...
- а) аудиал, визуал, кинестетик
 - б) холерик, сангвиник, флегматик
 - в) экстраверт, интроверт, амбиверт
 - г) взрослый, ребенок, родитель
11. Отражают особенности речевой коммуникации визуала слова...
- а) думать, понимать, анализировать
 - б) ярко, блестяще, картина, образ
 - в) слышать, говорить, громко, резко
 - г) комфортно, тяжело, приятно
12. Этический кодекс делового общения гласит: «Давай оценку только действиям и поступкам оппонента, а не его...»

- а) внешности
- б) конфликтности
- в) потребности
- г) личности

13. Вопросы, которые предполагают краткий либо отрицательный, либо утвердительный ответ на него, называются...

- а) косвенными
- б) закрытыми
- в) открытыми
- г) зеркальными

14. Умение внимательно молчать, не вмешиваясь в речь собеседника, - это...

- а) резюмирование
- б) рефлексивное слушание
- в) выяснение
- г) нерефлексивное слушание

15. Созданию атмосферы непринужденности и неофициальности способствует _____ форма стола.

- а) квадратная
- б) круглая
- в) треугольная
- г) Т-образная

16. Наиболее распространенным способом коммуникации является...

- а) устная речь
- б) мимика
- в) письменные сообщения
- г) жесты

17. Целенаправленное, неаргументированное воздействие одного человека на другого или на группу относится к такому способу воздействия как...

- а) убеждение
- б) подражание
- в) внушение
- г) заражение

18. Деловым общением называется...

- а) общение, включенное в какую-либо совместную продуктивную деятельность и служащее средством повышения качества этой деятельности
- б) общение, содержание которого являются психологические проблемы внутреннего характера
- в) контакт индивидов при наличии четкой обратной связи
- г) общение с целью расширения и укрепления межличностных контактов, личностного роста индивида

19. Интерактивная функция общения заключается в...

- а) обмену партнеров представлениями, чувствами, интересами, настроениями
- б) организации взаимодействия людей
- в) восприятию и формированию образа другого человека
- г) уточнению и формированию информации

20. Передача в общении информации посредством оптико-кинетической знаковой системы (кинесики) предполагает использование...

- б) жестов, мимики, пантомимики
- в) норм организации пространства общения
- г) вокализации, пауз, покашливаний

21. Характеристика адаптированности речи к интеллектуальным возможностям собеседника обозначается как...

- а) выразительность
 б) понятность
 в) выразительность
 г) содержательность речи
22. Механизм понимания переживаний и чувств партнера в процессе общения обозначается как...
- а) рефлексия
 б) аттракция
 в) эмпатия
 г) идентификация
23. Подверженность человека реальному или воображаемому давлению группы называется...
- а) коммуникабельностью
 б) конформностью
 в) рефлексией
 г) сензитивностью
24. Процесс и результат изменения индивидом поведения, намерения, представлений, оценок и т.п. другого человека называется...
- а) соперничеством
 б) влиянием
 в) влечением
 г) сотрудничеством
25. Основными типами взаимодействия являются...
- а) сочувствие и содействие
 б) сотрудничество и соперничество
 в) конфликт и компромисс
 г) воздействие и влияние

БЛАНК ОТВЕТОВ К ТЕСТОВЫМ ЗАДАНИЯМ по дисциплине «Психология делового общения»

№ вопроса	вариант ответа	№ вопроса	вариант ответа	№ вопроса	вариант ответа	№ вопроса	вариант ответа	№ вопроса	вариант ответа
1	б	6	г	11	б	16	а	21	б
2	г	7	а	12	г	17	в	22	в
3	б	8	в	13	б	18	а	23	б
4	г	9	б	14	г	19	б	24	б
5	а	10	а	15	б	20	а	25	б

Критерии оценки тестовых заданий:

- менее 15 правильных ответов (менее 60 баллов) – «неуд.»;
 15-19 правильных ответов (с 61 до 75 баллов) – «удовлетв.»;
 20-22 правильных ответов (с 76 до 86 баллов) – «хорошо»;
 23-25 правильных ответов (с 87 до 100 баллов) – «отлично».

ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ СЛОВАРЬ

Цель и предназначения терминологического словаря

Цель ведения терминологического словаря – овладение системой категорий, используемых в рамках научной дисциплины, приобщение к языку науки, расширение

возможностей понимания анализа и интерпретации психологических явлений, фактов и закономерностей.

Критерии оценки

Содержание критериев	Оценка
Характер словаря – по алфавиту, не всегда точная формулировка определений, наличие основных терминов, относящихся к изучаемым темам	Базовый
Характер словаря – тематический, грамотная формулировка определений, наличие основных терминов, относящихся к изучаемым темам	Пороговый
Характер словаря – тематический, грамотная формулировка определений, наличие нескольких определений одного и того же понятия, наличие основных терминов, относящихся к изучаемым темам	Повышенный

КОМПЛЕКТ ВОПРОСОВ ДЛЯ ЗАЧЕТА

1. Требования делового этикета к речи, внешнему виду и поведению участников делового общения.
2. Учет влияния культурных, статусных, профессиональных, гендерных и возрастных характеристик на деловое поведение.
3. Этикет и психология устного и письменного делового общения.
4. Морально-психологическая культура общения. Создание благоприятного психологического климата.
5. Поведение с собеседниками различных психологических типов. Приемы защиты от некорректных собеседников.
6. Разрядка отрицательных эмоций и техника самоуспокоения
7. Психологические закономерности ведения деловой беседы. Структура деловой беседы. Подготовка к беседе. Правила ведения деловой беседы.
8. Психология ведения деловых переговоров. Подготовка к переговорам. Порядок ведения переговорного процесса.
9. Ведение переговоров в неблагоприятных ситуациях. Национальные стили ведения переговоров.
10. Психология ведения деловых совещаний. Подготовка к проведению делового совещания. Ведение делового совещания. Организация и ведение дискуссий. Этапы принятия решений. Завершение делового совещания и составление его протокола.
11. Психология публичных выступлений. Требования к публичному выступлению. Вербальное и невербальное поведение в публичном выступлении.
12. Самоконтроль и саморегуляция в процессе публичного выступления.
13. Этикет и психология делового общения по телефону. Правила ведения делового телефонного разговора, когда звонят вам. Правила ведения делового телефонного разговора, когда звоните вы. Приемы рационализации телефонного общения.
14. Проблемы адекватного приема и передачи информации. Коммуникативные барьеры.
15. Техники налаживания контакта. Вступление в контакт. Самопрезентация в деловом общении. Факторы, определяющие впечатление о человеке.
16. Факторы, способствующие и препятствующие возникновению и поддержанию контакта. Выслушивание собеседника как психологический прием. Обратная связь.
17. Техники, разрушающие процесс общения.
18. Техники ведения партнёрской беседы, техники для выявления скрытых мотивов и интересов партнёров.
19. Техники активного слушания.
20. Техники поведения в ситуации конфликта, просьбы и отказа.
21. Невербальные проявления в деловом общении. Значение различных типов рукопожатий.
22. Позы собеседников и их психологическая роль.
23. Жесты как показатели внутреннего состояния собеседников.

24. Жесты и мимика, свидетельствующие о лжи.
25. Невербальные средства повышения делового статуса.
26. Национальные особенности невербального общения
27. Психологические приемы убеждения в деловом общении. Убеждение и аргументация. Риторические приемы и спекулятивная логика (нечестные приемы) в аргументации.
28. Вопросы собеседников и их психологическая сущность.
29. Виды замечаний собеседников. Тактика и техника нейтрализации замечаний
30. Психологические особенности спора, дискуссии, полемики. Определение понятий «спор», «дискуссия», «полемика». Классификация видов спора. Предмет спора.
31. Позиции полемистов и поведение участников спора. Индивидуальные особенности участников спора. Выдержка и самообладание в споре.
32. Развитие коммуникативных способностей. Активные социально-психологические методы развития коммуникативных способностей, повышения коммуникативной компетентности

Критерии оценки контрольных заданий:

- 0-40 баллов – полнота, последовательность и логичность представления материала;
 0-30 баллов – научно-теоретический уровень представления материала;
 0-30 баллов – иллюстрирование теоретического материала примерами практического характера.

Описание шкал (уровней), показателей и критериев оценивания компетенции
 ПК-10 способностью к проектированию, реализации и оценке учебно-воспитательного процесса, образовательной среды при подготовке психологических кадров с учетом современных активных и интерактивных методов обучения и инновационных технологий

Уровни	Признаки
Пороговый 60-74%	Знает основные аспекты и виды учебно-методической работы. Умеет пользоваться рекомендуемыми методическими разработками в рамках преподаваемого предмета. Владеет общими навыками планирования и организации учебно-методической работы.
Базовый 75-86%	Знает особенности организации учебно-методической работы по преподаваемому предмету. Умеет самостоятельно подбирать и целенаправленно использовать учебно-методические материалы в рамках преподаваемого предмета. Владеет навыками использования учебно-методических разработок с применением инновационных методов обучения.
Повышенный 87-100%	Знает в полном объеме особенности организации учебно-методической работы с учетом современных тенденций организации образовательного процесса. Умеет самостоятельно составлять и разрабатывать методические материалы для организации образовательной деятельности по преподаваемому предмету. Владеет навыками использования учебно-методических разработок с применением новых информационных технологий и современных средств обучения.

Проверка и оценка результатов выполнения заданий.

Каждый вид работы (контрольное задание) оценивается по 100-балльной шкале, которая переводится в 5-ти балльную шкалу в соответствии с действующим на текущий момент Положением о рейтинговой системе текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации студентов:

- Менее 60 баллов – оценка «2».
 С 60 до 75 баллов – оценка «3».
 С 75 до 87 баллов – оценка «4».

С 87 до 100 баллов – оценка «5».

Дисциплина (учебный модуль) считается освоенной (компетенции сформированными), если обучающийся отвечает на вопрос к зачету на 60-100% и его знания оцениваются от 3 до 5 баллов; в случае, когда задания выполнены менее чем на 60% (что соответствует 2 баллам), дисциплина (учебный модуль) считается не освоенным.

12. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРУ ОЦЕНИВАНИЯ (ЭКЗАМЕН)

Целью промежуточной аттестации по дисциплине (модулю) является оценка уровня усвоения обучающимися знаний, приобретения умений, навыков и сформированности компетенций в результате изучения учебной дисциплины.

Процедура оценивания охватывает всех без исключения обучающихся, осваивающих дисциплину (модуль).

Процедура оценивания проводится по окончании изучения дисциплины (модуля).

Оценка уровня усвоения обучающимися знаний, приобретения умений, навыков и сформированности компетенций осуществляется на зачете с оценкой, который проводится в форме устного собеседования по вопросам (перечень вопросов представлен в фонде оценочных средств). Преподаватель имеет право задавать дополнительные вопросы в рамках темы собеседования.

Оценивание ответов обучающихся проводится в соответствии с критериями оценки (критерии представлены в фонде оценочных средств).

На основании ответа (ответов) на собеседовании оценивается уровень усвоения обучающимися знаний, приобретения умений, навыков и сформированности компетенций в результате изучения учебной дисциплины, по результатам выставляется оценка (отметка на экзамене).

Результаты проведения процедуры в установленном порядке проставляются преподавателем в зачетные книжки обучающихся и электронные ведомости. По результатам проведения процедуры оценивания преподавателем делается вывод о результатах промежуточной аттестации по дисциплине.