

**Аннотация
рабочей программы дисциплины
Деловое общение**

Направление подготовки: 38.03.06 Торговое дело

Направленность: «Коммерция»

Квалификация: Бакалавр

Трудоемкость: 3 з.е.

Форма промежуточной аттестации: зачет

Место дисциплины в структуре образовательной программы:

Дисциплина «Деловое общение» относится к обязательным дисциплинам базовой части учебного плана

подготовки бакалавра по направлению 38.03.06 Торговое дело.

«Деловое общение» играет важную роль в профессиональной подготовке бакалавров торгового дела.

Изучение дисциплины базируется на знаниях и умениях, полученных при изучении дисциплин: "Культурология", "Русский язык и культура речи", "Логика".

Освоение дисциплины необходимо как предшествующее при изучении следующих дисциплин: "Технологии продаж", "Формирование имиджа коммерческой организации", "Рекламная деятельность", "Международная торговля", "Организация коммерческой деятельности на рынке услуг", "Профессиональный иностранный язык".

Содержание дисциплины (тематический план):

1. Тема 1 Введение в деловое общение
2. Тема 2 Структура делового общения. Коммуникативная, интерактивная и перцептивная функции общения
3. Тема 3 Типы, виды делового общения в торгово-посреднической деятельности
4. Тема 4 Барьеры в деловом общении
5. Тема 5 Устное общение. Культура речи. Виды речи. Аргументация при рекламном обслуживании покупателей
6. Тема 6 Письменное деловое общение в торгово-технологической деятельности
7. Тема 7 Технология манипулятивного воздействия в деловом общении
8. Тема 8 Технология проведения деловых бесед и переговоров
9. Тема 9 Причины, типы, виды конфликтов
10. Тема 10 Стратегия поведения в конфликтной ситуации в сфере торгово-посреднической деятельности

Изучение дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

ОК-4 - способностью работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия; ПК-5 - способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами; ПК-6 - способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

Разработчик: кафедра гуманитарных дисциплин