

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«Оренбургский государственный университет»

Кафедра маркетинга, коммерции и рекламы

Декан факультета экономики и управления

Буреш О.В.



25 декабря 2015 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

ДИСЦИПЛИНЫ

«Б.1.В.ДВ.2.2 Деловая этика»

Уровень высшего образования

БАКАЛАВРИАТ

Направление подготовки

38.03.06 Торговое дело

(код и наименование направления подготовки)

Коммерция

(наименование направленности (профиля) образовательной программы)

Тип образовательной программы

Программа академического бакалавриата

Квалификация

Бакалавр

Форма обучения

Очная

Оренбург 2015

**Рабочая программа дисциплины «Б.1.В.ДВ.2.2 Деловая этика» /сост.
О.А. Тисенкова - Оренбург: ОГУ, 2015. – 9 с.**

Рабочая программа предназначена студентам очной формы обучения по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело

© Тисенкова О.А., 2015
© ОГУ, 2015

Содержание

1 Цели и задачи освоения дисциплины	4
2 Место дисциплины в структуре образовательной программы	4
3 Требования к результатам обучения по дисциплине	5
4 Структура и содержание дисциплины.....	5
4.1 Структура дисциплины	5
4.2 Содержание разделов дисциплины	6
4.3 Практические занятия (семинары).....	6
5 Учебно-методическое обеспечение дисциплины	7
5.1 Основная литература	7
5.2 Дополнительная литература	7
5.3 Периодические издания	7
5.4 Интернет-ресурсы.....	7
5.5 Программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы современных информационных технологий	8
6 Материально-техническое обеспечение дисциплины.....	8
Лист согласования рабочей программы дисциплины.....	9

1 Цели и задачи освоения дисциплины

Цель (цели) освоения дисциплины:

сформировать у студентов навыки делового общения во время ведения бизнеса, а также знаний о правилах современной деловой коммуникации.

Задачи:

- овладение студентами теоретических основ делового взаимодействия (историческими и этико - психологическими);
- приобретение навыков грамотного делового общения, формирование соответствующих нравственных и психологических качеств;
- воспитание у студентов толерантности в процессе деловой коммуникации.

2 Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к дисциплинам (модулям) по выбору вариативной части блока 1 «Дисциплины (модули)»

Пререквизиты дисциплины: *Б.1.Б.2 История, Б.1.Б.8 Русский язык и культура речи, Б.1.В.ОД.6 Рекламная деятельность*

Требования к входным результатам обучения, необходимым для освоения дисциплины

Предварительные результаты обучения, которые должны быть сформированы у обучающегося до начала изучения дисциплины	Компетенции
<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none">- основы экономических знаний;- критерии эффективности результатов деятельности в различных сферах. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none">- применять экономические знания в профессиональной деятельности;- оценивать эффективность результатов профессиональной деятельности. <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none">- навыками применения экономических знаний в профессиональной деятельности;- навыками оценки результатов профессиональной деятельности.	ОК-2 способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах
<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none">- основные принципы построения публичного выступления;- основные принципы изобретения, композиционного построения, произнесения речи. <p>Уметь:</p> <p>ориентироваться в правильности выбора темы, цели и формы выступления.</p> <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none">- риторическими приемами и знать принципы построения публичной речи;- владеть способностью к деловым коммуникациям в профессиональной сфере	ОК-3 способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия
<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none">- основные понятия, теории и подходы в области социальных, гуманитарных и естественных наук. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none">- применять получаемую информацию при рассмотрении явлений социальной реальности. <p>Владеть:</p>	ОК-9 владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения

Предварительные результаты обучения, которые должны быть сформированы у обучающегося до начала изучения дисциплины	Компетенции
- анализом событий и фактов	

Постреквизиты дисциплины: *Отсутствуют*

3 Требования к результатам обучения по дисциплине

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих результатов обучения

Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций	Формируемые компетенции
<p>Знать: - методы анализа и восприятия информации.</p> <p>Уметь: - ставить цели и выбирать пути ее достижения.</p> <p>Владеть: - культурой мышления.</p>	ОК-9 владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения

4 Структура и содержание дисциплины

4.1 Структура дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единиц (108 академических часов).

Вид работы	Трудоемкость, академических часов	
	4 семестр	всего
Общая трудоёмкость	108	108
Контактная работа:	34,25	34,25
Лекции (Л)	18	18
Практические занятия (ПЗ)	16	16
Промежуточная аттестация (зачет, экзамен)	0,25	0,25
Самостоятельная работа: - <i>написание реферата (Р);</i> - <i>написание эссе (Э);</i> - <i>самостоятельное изучение разделов (перечислить);</i> - <i>самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий);</i> - <i>подготовка к практическим занятиям;</i> - <i>подготовка к рубежному контролю и т.п.)</i>	73,75	73,75
Вид итогового контроля (зачет, экзамен, дифференцированный зачет)	зачет	

Разделы дисциплины, изучаемые в 4 семестре

№ раздела	Наименование разделов	Количество часов				
		всего	аудиторная работа			внеауд. работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1	Теоретические и практические основы этики делового общения	18	4	2	-	12
2	Этикет	17	2	2	-	13
3	Деловая беседа	20	4	4	-	12

№ раздела	Наименование разделов	Количество часов				
		всего	аудиторная работа			внеауд. работа
			Л	ПЗ	ЛР	
4	Невербальные средства общения	18	2	4	-	12
5	Конфликтные ситуации в деловом общении	18	4	2	-	12
6	Имидж делового человека	17	2	2	-	13
	Итого:	108	18	16	-	74
	Всего:	108	18	16		74

4.2 Содержание разделов дисциплины

1 Теоретические и практические основы этики делового общения *Нравственный облик русского и российского предпринимателя. Система ценностей отечественного делового человека. «Кодекс чести» русского купца и промышленника. Зарубежные традиции делового поведения. В единстве отечественных традиций и зарубежного опыта - залог успеха. Важнейшие направления этического и психологического знания, положенные в основу этики делового общения.*

2 Этикет *Из истории этикета. Специфика западного и восточного этикета. Речевой этикет. Приветствие, знакомство, приглашение, представление. Этикет в общественных местах (ресторан, улица, транспорт и т.д.) Деловой этикет. Отношения руководителя и подчиненного, отношения коллег.*

3 Деловая беседа *Виды делового общения: деловая беседа, деловые переговоры, деловое совещание. Деловая беседа и ее этапы: подготовка и сбор материала; начало беседы; передача информации; аргументация и контраргументация; принятие решения и завершение беседы. Необходимое условие делового общения – следование принципам толерантности.*

4 Невербальные средства общения *Невербальное общение как передача отношения к собеседнику. Важность целостного восприятия невербальных сигналов. Виды невербального выражения: жесты, мимика, позы, дистанция и т.д.*

5 Конфликтные ситуации в деловом общении *Виды конфликтов в деловом общении. Причины возникновения конфликтов. Поведение в ситуации конфликта: как не допустить конфликтной ситуации; как вести себя в конфликтной ситуации; как выйти из ситуации конфликта с наименьшими потерями. Актуальность выработки толерантной модели поведения и реализация ее в ситуации конфликта*

6 Имидж делового человека *Слагаемые имиджа делового человека. Речевая культура. Правила хорошего тона. Внешняя привлекательность. Здоровый образ жизни. Культура одежды.*

4.3 Практические занятия (семинары)

№ занятия	№ раздела	Тема	Кол-во часов
1	1	Теоретические и практические основы этики делового общения	2
2	2	Этикет	2
3	3	Деловая беседа	2
4	3	Этапы подготовки деловой беседы	2
5	4	Невербальные средства общения	2
6	4	Виды невербального выражения	2
7	5	Конфликтные ситуации в деловом общении	2
8	6	Имидж делового человека	2
		Итого:	16

5 Учебно-методическое обеспечение дисциплины

5.1 Основная литература

1 **Алексина, Т. А. Деловая этика** [Текст] : учебник для академического бакалавриата / Т. А. Алексина; Рос. ун-т дружбы народов. - Москва : Юрайт, 2014. - 384 с. - ISBN 978-5-9916-3537-0.

2 **Бороздина, Г. В. Психология и этика делового общения** [Текст] : учебник и практикум для бакалавров: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова; под общ. ред. Г. В. Бороздиной. - Москва : Юрайт, 2014. - 464 с. - ISBN 978-5-9916-3433-5.

5.2 Дополнительная литература

1 **Герчикова, И. Н. Деловая этика и регулирование международной коммерческой практики** [Текст] : учеб. пособие для вузов / И. Н. Герчикова. - М. : Консалтбанкир, 2002. - 576 с. - ISBN 5-85187-105-9.

2 **Кибанов, А. Я. Этика деловых отношений** [Текст] : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности "Управление персоналом" / А. Я. Кибанов, Д. К. Захаров, В. Г. Коновалова; М-во образования и науки Рос. Федерации, Гос. ун-т упр.- 2-е изд., испр. и доп. - Москва : ИНФРА-М, 2009. - 424 с. - ISBN 978-5-16-003228-3.

3 **Титова, Л. Г. Деловое общение** [Текст] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления (06000) / Л. Г. Титова. - Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2006. - 271 с. - ISBN 5-238-00919-4.

4 **Максимова, Е. В. Этика деловых отношений** [Текст] : учеб. пособие / Е. В. Максимова. - Оренбург : ГОУ ОГУ, 2008. - 104 с. - ISBN 978-5-7410-0772-3.

5 **Смирнов, Г. Н. Этика деловых отношений** [Текст] : учеб. для вузов / Г. Н. Смирнов. - М. : Проспект, 2008. - 184 с. - ISBN 978-5-482-01643-5.

6 **Психология и этика делового общения** [Текст] : учебник для бакалавров / под ред. В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышовой.- 6-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юрайт, 2013. - 591 с. - ISBN 978-5-9916-2800-6.

7 **Деловое общение** [Текст] : учеб. пособие / авт.-сост. И. Н. Кузнецов.- 5-е изд. - М. : Дашков и К, 2013. - 528 с. - ISBN 978-5-394-01739-1.

5.3 Периодические издания

1. «Кадры предприятия» : журнал. – М. : Издательство «Финпресс»
2. «Мотивация и оплата труда» : журнал. – Екатеринбург : Издательский дом Гребенникова
3. «Управление развитием персонала» : журнал. – Екатеринбург : Издательский дом Гребенникова
4. «Управление человеческим потенциалом» : журнал. - Екатеринбург : Издательский дом Гребенникова

5.4 Интернет-ресурсы

1. www.ecsocman.edu.ru - Федеральный образовательный портал "Экономика. Социология. Менеджмент".
2. www.rjm.ru - «Российский журнал менеджмента».
3. www.dps.smrtilc.ru/Ogl_uch_mat.htm - Энциклопедия управления персоналом "Управление человеческими ресурсами". Учебные материалы.
4. www.i-u.ru/description.aspx - Электронное издание "Кадры и кадровая политика"
5. www.hr-portal.ru - Сайт "Психология и управление персоналом".

5.5 Программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы современных информационных технологий

1. Программы пакета MS Office: MS Word, MS Excel, MS Power-Point.

6 Материально-техническое обеспечение дисциплины

Кафедра «Маркетинга, коммерции и рекламы» для построения эффективного учебного процесса располагает следующими материально-техническими средствами, которые используются в процессе изучения дисциплины «Деловая этика»:

- доска;
- экран на треноге;
- мультимедийный проектор.

ЛИСТ

согласования рабочей программы

Направление подготовки: 38.03.06 Торговое дело
код и наименование

Профиль: Коммерция

Дисциплина: Б.1.В.ДВ.2.2 Деловая этика

Форма обучения: очная
(очная, очно-заочная, заочная)

Год набора 2015

РЕКОМЕНДОВАНА заседанием кафедры
Кафедра маркетинга, коммерции и рекламы
наименование кафедры

протокол № 5 от "25" ноября 2015г.

Ответственный исполнитель, заведующий кафедрой
Кафедра маркетинга, коммерции и рекламы
наименование кафедры  Калнева О.М.
подпись расшифровка подписи

Исполнители:

Доцент должность  Тисенкова О.А.
подпись расшифровка подписи

должность подпись расшифровка подписи

СОГЛАСОВАНО:

Председатель методической комиссии по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело
код и наименование  Калнева О.М.
подпись расшифровка подписи

Заведующий отделом комплектования научной библиотеки
 Истомина Т.В.
подпись расшифровка подписи

Начальник отдела информационных образовательных технологий ЦИТ
 Дырдина Е.В.
подпись расшифровка подписи

Дополнения и изменения в рабочей программе на 2016–2017 учебный год

Направление подготовки: 38.03.06 Торговое дело
(код и наименование)

Профиль: Коммерция

Дисциплина: Деловая этика

Форма обучения: очная
(очная, очно-заочная, заочная)

Внесенные изменения на 2016–2017 учебный год

УТВЕРЖДАЮ
Декан факультета (ди ри института) БУРЕШ О.В.
(подпись, расшифровка подписи)
20 09 2016 г.

В рабочую программу вносятся следующие изменения:

5.1 Основная литература

✓ 3. Дорошенко, В. Ю. Психология и этика делового общения : учебник [Электронный ресурс] / Дорошенко В. Ю. [и др.]. - Юнити-Дана, 2015. - ЭБС «Университетская библиотека ONLINE». - Режим доступа : http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=117118

Рабочая программа пересмотрена и одобрена на заседании кафедры маркетинга, коммерции и рекламы

11.04.16 № 11 Калиева О.М.
(дата, номер протокола заседания кафедры, подпись з/м. кафедрой)

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий отделом комплектования научной библиотеки

Григорьев Н.Н. Григорьев
(подпись) (подпись)