

Министерство науки и высшего образования РФ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Б1.В.ДВ.04.02 Этика делового общения

---

наименование дисциплины (модуля) в соответствии с учебным планом

Направление подготовки / специальность

27.04.02 Управление качеством

---

Направленность (профиль)

27.04.02.02 Менеджмент систем качества

---

Форма обучения

очная

---

Год набора

2023

---

Красноярск 2023

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Программу составили \_\_\_\_\_

канд.техн.наук, Доцент, Беякова С.А.

должность, инициалы, фамилия

## 1 Цели и задачи изучения дисциплины

### 1.1 Цель преподавания дисциплины

Целью изучения дисциплины «Этика делового общения» является освоение этических основ и сфер делового общения с деловыми и официальными лицами в рамках протокола, этических норм, требований этикета, сложившихся на основе исторической практики и отчасти закрепленных в нормативных документах и международных конвенциях.

### 1.2 Задачи изучения дисциплины

В задачи изучения дисциплины входит овладение студентами делового этикета, теории и практики ведения деловых переговоров, их организацию и подготовку.

### 1.3 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код и наименование индикатора достижения компетенции	Запланированные результаты обучения по дисциплине
<b>УК-3: Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели</b>	
ИД-1.УК-3: Демонстрирует знания и понимание принципов командной работы	психологию группы; специфику делового общения в группе и команде; теорию и практику ведения деловых переговоров;  определять индивидуально-психологические свойства личности; применять знания психологической стороны делового общения в своей деятельности;  навыками проведения деловых переговоров и приемов; навыками деловой переписки; особенностями составления деловых документов;
ИД-2.УК-3: Руководит членами команды для достижения поставленной задачи	организацию и подготовку деловых переговоров; деловой этикет; разрешение конфликтов в деловом общении;  определять особенности неречевого поведения партнеров по общению; организовать проведение семинаров, конференций и др. общественных мероприятий;  методами предотвращения и разрешения конфликтов в деловом общении; навыками руководства коллективом; навыками принятия решений при различных мнениях; навыками сглаживания конфликтных ситуаций в коллективе.

#### **1.4 Особенности реализации дисциплины**

Язык реализации дисциплины: Русский.

Дисциплина (модуль) реализуется с применением ЭО и ДОТ

URL-адрес и название электронного обучающего курса: Дисциплина реализуется на русском языке. Рабочая программа предусматривает проведение занятий как в очном режиме по традиционным технологиям, так и в удалённом с использованием ЭО и ДОТ. Адрес электронного обучающего курса: <https://e.sfu-kras.ru/course/view.php?id=29660> .

## 2. Объем дисциплины (модуля)

Вид учебной работы	Всего, зачетных единиц (акад. час)	е
		1
<b>Контактная работа с преподавателем:</b>	<b>1 (36)</b>	
занятия лекционного типа	0,5 (18)	
практические занятия	0,5 (18)	
<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b>	<b>2 (72)</b>	
курсовое проектирование (КП)	Нет	
курсовая работа (КР)	Нет	

### 3 Содержание дисциплины (модуля)

#### 3.1 Разделы дисциплины и виды занятий (тематический план занятий)

		Контактная работа, ак. час.							
№ п/п	Модули, темы (разделы) дисциплины	Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				Самостоятельная работа, ак. час.	
				Семинары и/или Практические занятия		Лабораторные работы и/или Практикумы			
		Всего	В том числе в ЭИОС	Всего	В том числе в ЭИОС	Всего	В том числе в ЭИОС	Всего	В том числе в ЭИОС
<b>1. Нормы и формы делового общения. Мотивация сознания и поведения в деловой жизни</b>									
	1. Нормы и формы делового общения. Мотивация сознания и поведения в деловой жизни	2							
	2. Нормы и формы делового общения. Мотивация сознания и поведения в деловой жизни			2					
	3.							8	
<b>2. Имидж организации и имидж личности: вербальные и невербальные характеристики</b>									
	1. Имидж организации и имидж личности: вербальные и невербальные характеристики	2							
	2. Имидж организации и имидж личности: вербальные и невербальные характеристики			2					
	3.							8	
<b>3. Переговоры и приемы. Речевые стратегии ведения деловых разговоров</b>									
	1. Переговоры и приемы. Речевые стратегии ведения деловых разговоров	2							

2. Публичное выступление. Подготовка и проведение презентаций			2					
3.							8	
<b>4. Публичное выступление</b>								
1. Публичное выступление. Подготовка и проведение презентаций	2							
2. Публичное выступление. Подготовка и проведение презентаций			2					
3.							8	
<b>5. Этикетные требования к деловой переписке</b>								
1. Этикетные требования к деловой переписке	2							
2. Этикетные требования к деловой переписке			2					
3.							8	
<b>6. Конфликты в организациях и способы выхода из них. Проблема совместимости: начальники, коллеги, подчиненные</b>								
1. Конфликты в организациях и способы выхода из них. Проблема совместимости: начальники, коллеги, подчиненные	2							
2. Конфликты в организациях и способы выхода из них. Проблема совместимости: начальники, коллеги, подчиненные			2					
3.							8	
<b>7. Психология группы. Специфика делового общения в группе и в команде</b>								
1. Психология группы. Специфика делового общения в группе и в команде	2							
2. Психология группы. Специфика делового общения в группе и в команде			2					
3.							8	
<b>8. Новые этикетные требования: телефон, сотовая связь, e-mail</b>								

1. Требования этики к ведению переговоров по телефону, сотовой связи, e-mail	2							
2. Требования этики к ведению переговоров по телефону, сотовой связи, e-mail			2					
3.							8	
<b>9. Этикет. Внешность</b>								
1. Этикет. Внешность	2							
2. Дресс-код организации и как ему соответствовать			2					
3.							8	
Всего	18		18				72	



## **4 Учебно-методическое обеспечение дисциплины**

### **4.1 Печатные и электронные издания:**

1. Сидоров П.И., Путин М.Е., Коноплева И.А. Деловое общение: учебник.; рекомендовано МО и науки РФ(М.: ИНФРА-М).
2. Борисов В. К., Петрунин Ю. Ю., Панина Е. М., Панов М. И., Тумина Л. Е. Этика деловых отношений: Учебник(Москва: Издательский Дом "ФОРУМ").
3. Реутова Е. А. Психология делового общения(Новосибирск: Новосибирский Государственный Аграрный Университет).
4. Подольская Е. А. Этика: кредитно-модульный курс(Москва: Наука-Спектр).
5. Мунин А. Н. Деловое общение: курс лекций(Москва: Флинта).
6. Лосева О. А. Культура делового общения: конспект лекций(Москва: Издательский Дом "Равновесие").
7. Кузнецов И.Н. Корпоративная культура делового общения: главные правила общения и поведения в современном обществе(Москва: АСТ).
8. Кибанов А. Я., Захаров Д. К., Коновалова В. Г. Этика деловых отношений: Учебник(Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М").
9. Кошечкина И. П., Канке А. А. Профессиональная этика и психология делового общения: Учебное пособие(Москва: Издательский Дом "ФОРУМ").

### **4.2 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства (программное обеспечение, на которое университет имеет лицензию, а также свободно распространяемое программное обеспечение):**

1. Дополнительного программного обеспечения, используемого в учебном процессе по данной дисциплине, не требуется.

### **4.3 Интернет-ресурсы, включая профессиональные базы данных и информационные справочные системы:**

1. Поисковая система «Google. Россия» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.google.ru>

## **5 Фонд оценочных средств**

Оценочные средства находятся в приложении к рабочим программам дисциплин.

## **6 Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)**

Необходимое для реализации дисциплины материально-технического обеспечения включает в себя:

учебные аудитории, оборудованные аппаратно-программными комплексами «Малый презентационный комплекс», «Доска обратной проекции», «Средний презентационный комплекс».