**Автономная некоммерческая профессиональная образовательная организация**

**«КАЛИНИНГРАДСКИЙ КОЛЛЕДЖ УПРАВЛЕНИЯ»**

|  |  |
| --- | --- |
|  | Утверждено  Учебно–методическим советом Колледжа  протокол заседания  № 33 от 01.09. 2021 г. |
|  |  |

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**Психология ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**(ОГСЭ.05)**

|  |  |
| --- | --- |
| По специальности | **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** |
| Квалификация | **Менеджер по продажам** |
| Форма обучения | **очная** |
|  |  |
| Рабочий учебный план по специальности утвержден директором 12.04.2021 г. |  |

Калининград**Лист согласования рабочей программы дисциплины (модуля)**

Рабочая программа дисциплины «Психология профессиональной деятельности» разработана в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15.05.2014 г. № 539.

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и одобрена на заседании Учебно-методического совета колледжа, протокол № 33 от 01.09. 2021 г.

Регистрационный номер \_\_\_\_\_

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Содержание** | Стр. |
| 1. | Цели и задачи освоения дисциплины | 4 |
| 2. | Место дисциплины в структуре ОПОП | 4 |
| 3. | Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы | 5 |
| 4. | Объем, структура и содержание дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам занятий) и на самостоятельную работу обучающихся | 6 |
| 5. | Перечень образовательных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень лицензионного программного обеспечения, современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем | 13 |
| 6. | Оценочные средства и методические материалы по итогам освоения дисциплины | 13 |
| 7. | [Основная и дополнительная учебная литература и электронные образовательные ресурсы, необходимые для освоения дисциплины](../../РАБОЧАЯ%20ПРОГРАММА%2010%20января/Положение%20по%20РП%20полное.docx#bookmark16) | 14 |
| 8. | Дополнительные ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» необходимые для освоения дисциплины | 15 |
| 9. | Требования к минимальному материально-техническому обеспечению, необходимого для осуществления образовательного процесса по дисциплине | 15 |
| 10. | Приложение 1. Оценочные средства для проведения входного, текущего, рубежного контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине и методические материалы по ее освоению | 16 |

**1. Цели и задачи освоения дисциплины**

Цель: формирование знаний об основных понятиях и категориях дисциплины «Психология профессиональной деятельности», ее ключевых проблемах, принципах, формах и методах исследования.

Задачи:

- формирование знаний по основным разделам дисциплины;

- формирование понимания информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач;

- формирование интереса к использованию информационно-коммуникативных технологий в профессиональной деятельности;

- формирование умений организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях, эффективно работать в коллективе и команде, брать на себя ответственность за результат выполнения заданий.

**2. Место дисциплины в структуре ОПОП**

Дисциплина изучается на втором курсе в третьем семестре.

Дисциплина «Психология профессиональной деятельности» входит в Общий гуманитарный и социально-экономический цикл программы подготовки.

Дисциплина «Психология профессиональной деятельности» закладывает фундамент для формирования управленческого мышления, понимания сущности психологии общения деятельности на рынке банковских продуктов (услуг), а также развития практических навыков общения.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь:**

- анализировать структуру межличностных отношений, стили и модели общения, степень удовлетворенности партнеров общением;

- применять соответствующие стратегии и модели общения в профессиональной деятельности и различных жизненных ситуациях,

- своевременно выявлять и устранять возможные барьеры в коммуникации, используя различные коммуникативные техники и приемы;

- эффективно противостоять влиянию и манипуляциям со стороны индивидов, используя соответствующие психологические приемы;

- применять различные стратегии самопрезентации;

- определять характер межличностного взаимодействия;

- определять степень конфликтности ситуации на различных этапах взаимодействия с партнером, предупреждать их возникновение;

- эффективно разрешать конфликты в различных ситуациях, применяя соответствующие способы;

- выбирать и использовать необходимые техники и приемы делового общения в конкретной ситуации;

- использовать различные вербальные и невербальные средства в зависимости от ситуации общения и цели высказывания;

- подбирать и оценивать аргументы;

- создавать тексты деловых писем различного содержания и предназначения;

- устанавливать и развивать устойчивые деловые контакты с клиентами по вопросам оказания различных банковских услуг;

- организовывать и проводить деловые встречи и переговоры с клиентами и их представителями, используя эффективные стили взаимодействия.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать:**

- основные индивидуально-психологические качества личности;

- структуру, виды и функции общения, вербальные и невербальные средства общения;

- цель, виды и функции коммуникаций;

- основные составляющие убеждающего сообщения;

-эффективные стили поведения в межличностном взаимодействии;

- структуру и виды конфликтного общения, основные стратегии поведения в конфликтных ситуациях, способы предупреждения и разрешения конфликтов;

- специфику делового взаимодействия в организациях, основные этические нормы и правила делового общения;

- основные этапы и особенности проведения деловых переговоров и способы психологического влияния на партнера;

- основы культуры речи и нормы литературного языка;

- основы делового этикета и имиджа;

- основы публичных выступлений;

- основные правила ведения телефонных переговоров и осуществления деловой переписки.

- основы ведения консультационной работы с клиентами.

**3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

**3.1. Базовые понятия, используемые в дисциплине**

К базовым понятиям, используемым при изучении дисциплины, относятся: психология общения, конфликт, личность, виды общения.

**3.2. Планируемые результаты обучения**

Планируемыми результатами обучения по дисциплине «Психология общения» являются знания и умения, характеризующий формирование компетенций:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.

ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.

ОК 10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.

ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

**4. Объем, структура и содержание дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам занятий) и на самостоятельную работу обучающихся**

**4.1 Объем дисциплины**

Таблица 1 – Трудоемкость дисциплины

|  |  |
| --- | --- |
| Объем дисциплины | Всего часов |
| Объем образовательной нагрузки | 105 |
| В том числе: |  |
| контактная работа обучающихся с преподавателем | 70 |
| 1. По видам учебных занятий: |  |
| Теоретическое обучение | 36 |
| Практические занятия | 32 |
| 2. Промежуточной аттестации обучающегося – зачет с оценкой | 2 |
| Консультации | 6 |
| Самостоятельная работа обучающихся: | 29 |
| Подготовка к экзамену |  |

**4.2. Структура дисциплины**

Таблица 2 – Структура дисциплины

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Раздел дисциплины | Семестр | Неделя семестра | Всего | Виды учебной работы, включая  самостоятельную работу обучающихся и трудоемкость  (в часах) | | | Вид контроля\* |
| Лекции | Практ. зан. | СРС |
| 1 | Раздел 1. Психология и этика общения | 3 | 1-4 | 16 | 8 | 8 | - | Входной контроль  Текущий контроль |
| 2 | Раздел 2. Общение и индивидуальные особенности человека | 3 | 5-8 | 16 | 8 | 8 | - | Текущий контроль |
| 3 | Раздел 3. Деловое общение | 3 | 9-12 | 18 | 10 | 8 | - | Текущий контроль  Рубежный контроль |
| 4 | Раздел 4. Деловое общение и конфликты | 3 | 13-16 | 18 | 10 | 8 | - | Текущий контроль |
| Зачет с оценкой (2 часа) | | 3 | 17 | 31 |  |  | 29 | Промежуточная аттестация |
| **Всего** | |  |  | **99** | **36** | **32** | **29** |  |

**4.3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)**

**4.3.1. Теоретические занятия - занятия лекционного типа**

**Таблица 3 – Содержание лекционного курса**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №  п/п | Наименование темы | Содержание | Кол-во часов | Виды занятий:  по дидактическим задачам/ по способу изложения учебного материала | Оценочное средство\* |
| 1 | Раздел 1. Психология и этика общения | | 8 |  |  |
| 1.1 | Тема 1.1. Сущность Общения. Уровни общения. | Предмет, задачи психологии общения. Понятие общения. Потребность в общении. Цели, функции. Коммуникативная, интерактивная, перцептивная сторона общения. Виды общения по содержанию, целям, средствам, специфике обратной связи. Уровни общения. Критерии удовлетворенности общением | 2 | проблемная лекция / лекция – дискуссия / лекция – визуализация | устный опрос |
| 1.2 | Тема 1.2. Коммуникативная функция общения. | Понятие коммуникации. Классификация коммуникаций. Элементы и этапы коммуникации. Обратная связь. Основные характеристики и нормы вербальной коммуникации. Речь как средство утверждения социального статуса. Культурные различия в вербальной коммуникации. | 2 | проблемная лекция / лекция – дискуссия / лекция – визуализация | устный опрос |
| 1.3 | Тема1.3. Невербальная Коммуникация. Слушание как коммуникативный процесс. | Определение, функции невербальной коммуникации. Базовые системы невербальной коммуникации: оптико- кинетическая (жесты, мимика, пантомимика), пара- и экстралингвистическая, тактильная, организация пространства и времени коммуникативного процесса, визуальный контакт. Характеристика слушания. Виды слушания: направленное (критическое) слушание, эмпатическое слушание, активное рефлексивное слушание. Помехи слушания. Приемы эффективного слушания. | 2 | проблемная лекция / лекция – дискуссия / лекция – визуализация | устный опрос |
| 1.4 | Тема 1.4. Коммуникативные барьеры и их преодоление. Перцептивная сторона общения | Понятие коммуникационных барьеров. Типы коммуникационных барьеров: фонетический, семантический, стилистический, логический, барьеры социокультурного различия, барьеры отношения. Способы преодоления барьеров. Понятие перцепции. Механизмы перцепции: идентификация, эмпатия, децентрация, каузальная атрибуция. Сущность аттракции. | 1 | проблемная лекция / лекция – дискуссия / лекция – визуализация | устный опрос |
| 1.5 | Тема 1.5. Механизмы межгруппового восприятия. Эффекты межличностного восприятия | Механизм внутригруппового фаворитизма. Физиогномической редукции. стереотипизации. Имидж личности. Эффект первого впечатления (установки), эффект ореола, эффект снисходительности, эффект первичности и новизны, эффект фаворитизма, эффект средней ошибки. | 1 | проблемная лекция / лекция – дискуссия / лекция – визуализация | устный опрос |
| 2 | Раздел 2. Общение и индивидуальные особенности человека | | 8 |  |  |
| 2.1 | Тема 2.1. Трудности общения. Застенчивость. Дефицитное общение | Классификация трудностей общения. Застенчивость: сущность; факторы, способствующие застенчивости; классификация, негативные последствия. Дефицитное общение: одиночество, аутизм, отчужденность, аномия | 2 | проблемная лекция / лекция – дискуссия / лекция – визуализация | устный опрос |
| 2.2 | Тема 2.2. Дефектное Деструктивное общение. Эффективное общение. Чувства и эмоции общении | Сущность дефектного общения. Тревожность, ригидность, акцентуации характера. Деструктивное общение: вранье, ложь, обман, эгоизм, агрессивность, обида, подавление. Понятие, критерии и уровни успешности общения. Общительность, контактность, коммуникативная совместимость. Определение эмоций и чувств. Особенности эмоционально-чувственных переживаний в межличностном общении. Виды эмоций. Осознание эмоций. Язык эмоций. Управление чувствами и эмоциями в социальном взаимодействии. | 2 | проблемная лекция / лекция – дискуссия / лекция – визуализация | устный опрос |
| 2.3 | Тема 2.3. Отношения развитии. Интерактивная функция общения | Этапы развития отношений: стадия сближения, стадия близости, стадия дифференциации, стадия отдаления, стадия распада. Факторы стабильных эмоциональных отношений. Самоактуализация. Самораскрытие. Сущность интеракции. Типы ситуаций взаимосвязанности людей: Психологические феномены взаимодействия людей: социальная фасилитация, социальная ингибиция, эффект Рингельмана. Стратегии поведения по отношению к партнерам: соперничество, компромисс, сотрудничество, приспособление, избегание. Стили межличностного взаимодействия: диалогический, авторитарный, манипулятивный, альтруистический, конформный, индифферентный. Типы взаимодействия: кооперация, конкуренция, конфликт. Понятие и виды психологической совместимости | 2 | проблемная лекция / лекция – дискуссия / лекция – визуализация | устный опрос |
| 2.4 | Тема 2.4. Типология характеров | Конституциональная типология Э.Кречмера. Концепция темперамента У. Шелдона. Три стратегии межличностного поведения в типологии К. Хорни. Типология характеров А. Адлера. Социальные типы характеров в типологии Э. Фромма | 1 | проблемная лекция / лекция – дискуссия / лекция – визуализация | устный опрос |
| 2.5 | Тема 2.5.Типы сотрудников. Стили управления | Типология сотрудников. Мотивационные типы сотрудников. Типы сотрудников по отношению к переменам. Виды трудных сотрудников. Стили управления по К. Левину, Блейк- Моутону, Херси-Бланшару. | 1 | проблемная лекция / лекция – дискуссия / лекция – визуализация | устный опрос |
|  | Раздел 3. Деловое общение | | 10 |  |  |
| 3.1 | Тема 3.1. Специфика делового общения | Уровни общения: примитивный, манипулятивный, «контактмасок», стандартизированный, деловой, духовный. Формы делового общения: диадическое общение, групповое общение; публичное общение | 2 | проблемная лекция / лекция – дискуссия / лекция – визуализация | устный опрос |
| 3.2 | Тема 3.2.Деловая беседа, переговоры и совещания | Функции и структура деловой беседы. Сущность и этапы переговоров. Классификация совещаний. Формы поведения на совещаниях | 2 | проблемная лекция / лекция – дискуссия / лекция – визуализация | устный опрос |
| 3.3 | Тема 3.3. Культура общения по телефону | Этика телефонных переговоров. Подготовка к деловой беседе по телефону | 2 | проблемная лекция / лекция – дискуссия / лекция – визуализация | устный опрос |
| 3.4 | Тема 3.4. Публичное общение. | Основные этапы подготовки к выступлению. Виды публичных выступлений: информационное, убеждающее , побуждающее. Этапы подготовки к речи. Структура выступления. Приемы управления вниманием. Управление вопросами слушателей. Невербальная сторона публичного выступления. | 2 | проблемная лекция / лекция – дискуссия / лекция – визуализация | устный опрос |
| 3.5 | Тема 3.5. Имидж в деловом общении | Смысл понятия. Виды имиджформирующей информации. Факторы формирования первого впечатления. | 2 | проблемная лекция / лекция – дискуссия / лекция – визуализация | устный опрос |
| 4 | Раздел 4. Общение конфликты | | 10 |  |  |
| 4.1 | Тема 4.1. Сущность и структура конфликта | Понятие конфликта. Виды конфликтов. Функции конфликтов: позитивные и негативные. Объективные и субъективные причины конфликтов. Структура конфликта: объект и предмет, участники. Динамика протекания конфликтов: предконфликтная стадия, собственно конфликт, эскалация конфликта, сбалансированное противодействие, завершение, послеконфликтная стадия. | 2 | проблемная лекция / лекция – дискуссия / лекция – визуализация | устный опрос |
| 4.2 | Тема 4.2. Предупреждение конфликтов | Сущность, особенности, классификация, способы профилактики и разрешения внутриличностных, межличностных и социально-групповых конфликтов. Сущность процессов прогнозирования, предупреждения и разрешения конфликтов | 4 | проблемная лекция / лекция – дискуссия / лекция – визуализация | устный опрос |
| 4.3 | Тема 4.3. Разрешение конфликтов | Классификация типов поведения в конфликтов по К.Томасу. Типы конфликтных личностей: демонстративный, ригидный, неуправляемый, сверхточный, бесконфликтный. | 4 | итоговая лекция / лекция-визуализация | устный опрос |
|  | **Итого** | | **36** |  |  |

**4.3.2. Занятия семинарского типа**

Таблица 4 – Содержание практического (семинарского) курса

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| №  п/п | Темы практических занятий. | Кол-во часов | Форма проведения занятия | Оценочное средство\* |
| 1 | Тема 1.1. Сущность Общения. Уровни общения  Виды общения по содержанию, целям, средствам, специфике обратной связи. Уровни общения. Критерии удовлетворенности общением | 2 | Коллоквиум  Практикум | Устный опрос  Решение задач |
| 2 | Тема 1.2. Коммуникативная функция общения.  Основные характеристики и нормы вербальной коммуникации. Речь как средство утверждения социального статуса. Культурные различия в вербальной коммуникации. | 2 | Коллоквиум  Практикум | Решение задач  Решение задач |
| 3 | Тема1.3. Невербальная Коммуникация. Слушание как коммуникативный процесс.  Виды слушания: направленное (критическое) слушание, эмпатическое слушание, активное рефлексивное слушание. Помехи слушания. Приемы эффективного слушания | 2 | Коллоквиум  Практикум | Устный опрос |
| 4 | Тема 1.4. Коммуникативные барьеры и их преодоление. Перцептивная сторона общения  Механизмы перцепции: идентификация, эмпатия, децентрация, каузальная атрибуция. Сущность аттракции | 1 | Коллоквиум  Практикум | Устный опрос  Решение задач |
| 5 | Тема 1.5. Механизмы межгруппового восприятия. Эффекты межличностного восприятия  Эффект первого впечатления (установки), эффект ореола, эффект снисходительности, эффект первичности и новизны, эффект фаворитизма, эффект средней ошибки. | 1 | Коллоквиум  Практикум | Устный опрос  Решение задач |
| 6 | Тема 2.1. Трудности общения. Застенчивость. Дефицитное общение  Дефицитное общение: одиночество, аутизм, отчужденность, аномия | 2 | Коллоквиум  Практикум | Устный опрос  Решение задач |
| 7 | Тема 2.2. Дефектное Деструктивное общение. Эффективное общение. Чувства и эмоции общения  Виды эмоций. Осознание эмоций. Язык эмоций. Управление чувствами и эмоциями в социальном взаимодействии | 2 | Коллоквиум  Практикум | Устный опрос  Решение задач |
| 8 | Тема 2.3. Отношения развитии. Интерактивная функция общения  Стили межличностного взаимодействия: диалогический, авторитарный, манипулятивный, альтруистический, конформный, индифферентный. Типы взаимодействия: кооперация, конкуренция, конфликт. Понятие и виды психологической совместимости. | 2 | Коллоквиум  Практикум | Устный опрос  Решение задач |
| 9 | Тема 2.4. Типология характеров  Социальные типы характеров в типологии Э. Фромма | 1 | Коллоквиум  Практикум | Устный опрос  Решение задач |
| 10 | Тема 2.5.Типы сотрудников. Стили управления  Стили управления по К. Левину, Блейк- Моутону, Херси-Бланшару | 1 | Коллоквиум  Практикум | Устный опрос  Решение задач |
| 11 | Тема 3.1. Специфика делового общения  Формы делового общения: диадическое общение, групповое общение; публичное общение | 2 | Коллоквиум  Практикум | Устный опрос  Решение задач |
| 12 | Тема 3.2.Деловая беседа, переговоры и совещания  Формы поведения на совещаниях | 2 | Коллоквиум  Практикум | Устный опрос  Решение задач |
| 13 | Тема 3.3. Культура общения по телефону  Подготовка к деловой беседе по телефону | 2 | Коллоквиум  Практикум | Устный опрос  Решение задач |
| 14 | Тема 3.4. Публичное общение.  Управление вопросами слушателей. Невербальная сторона публичного выступления | 1 | Коллоквиум  Практикум | Устный опрос  Решение задач |
| 15 | Тема 3.5. Имидж в деловом общении  Факторы формирования первого впечатления | 1 | Коллоквиум  Практикум | Устный опрос  Решение задач |
| 16 | Тема 4.1. Сущность и структура конфликта  Динамика протекания конфликтов: предконфликтная стадия, собственно конфликт, эскалация конфликта, сбалансированное противодействие, завершение, послеконфликтная стадия | 2 | Коллоквиум  Практикум | Устный опрос  Решение задач |
| 17 | Тема 4.2. Предупреждение конфликтов  Сущность процессов прогнозирования, предупреждения и разрешения конфликтов | 2 | Коллоквиум  Практикум | Устный опрос  Решение задач |
| 18 | Тема 4.3. Разрешение конфликтов  Типы конфликтных личностей: демонстративный, ригидный, неуправляемый, сверхточный, бесконфликтный | 4 | Коллоквиум  Практикум | Устный опрос  Решение задач |
| **Всего** | | **32** |  |  |

**4.3.3. Самостоятельная работа**

Таблица 5 – Задания для самостоятельного изучения

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| №  п/п | Тема | Кол-во часов | Оценочное средство\* | Формируемый результат\*\* |
| 1. | Подготовка к зачету с оценкой | 29 | Зачет с оценкой |  |
| **Всего** | | **29** |  |  |

**5. Перечень образовательных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень лицензионного программного обеспечения, современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем**

**5.1. Образовательные технологии**

При реализации различных видов учебной работы по дисциплине «Психология общения» используются следующие образовательные технологии:

1) Технологии проблемного обучения: проблемная лекция, практическое занятие в форме практикума, практическое занятие на основе кейс-метода.

2) Информационно-коммуникационные образовательные технологии: Лекция-визуализация

**5.2 Лицензионное программное обеспечение:**

В образовательном процессе при изучении дисциплины используется следующее лицензионное программное обеспечение:

1. ОС Windows 7 (подписка Azure Dev Tools for Teaching)
2. MS Office 2007 (Microsoft Open License (Academic))
3. Kaspersky Endpoint Security 10 (лицензия 1C1C1903270749246701337)

**5.3. Современные профессиональные базы данных**

В образовательном процессе при изучении дисциплины используются следующие современные профессиональные базы данных:

1. «Университетская Библиотека Онлайн» - https://biblioclub.ru/.
2. Научная электронная библиотека [eLIBRARY.RU](https://lib.tusur.ru/ru/resursy/bazy-dannyh/elibrary-ru) – <http://www.elibrary.ru/>

**5.4 Информационные справочные системы:**

Изучение дисциплины сопровождается применением информационных справочных систем:

1. Справочная информационно-правовая система «Гарант» (договор № 118/12/11).

2. Справочная информационно-правовая система «КонсультантПлюс» (договор № ИП20-92 от 01.03.2020).

**6. Оценочные средства и методические материалы по итогам освоения дисциплины**

Типовые задания, база тестов и иные материалы, необходимые для оценки результатов освоения дисциплины (в т.ч. в процессе ее освоения), а также методические материалы, определяющие процедуры этой оценки приводятся в приложении 1 к рабочей программе дисциплины.

Универсальная система оценивания результатов обучения выполняется в соответствии с Положением о формах, периодичности и порядке проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в АНПОО «ККУ», утвержденным приказом директора от 03.02.2020 г. № 31 о/д и включает в себя системы оценок:

1) «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно»;

2) «зачтено», «не зачтено».

**7.** [**Основная и дополнительная учебная литература и электронные образовательные ресурсы, необходимые для освоения дисциплины**](file:///C:\Users\Емельянова.UPRAVLENIEKIU\Desktop\Local%20Settings\Temp\РАБОЧАЯ%20ПРОГРАММА%2010%20января\Положение%20по%20РП%20полное.docx#bookmark16)

**7.1. Основная учебная литература**

1. Баландина, О.В. Основы деловой культуры: учебное пособие: [12+] / О.В. Баландина. – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2020. – 143 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=596001>. – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-4499-1457-6. – Текст: электронный.
2. Бороздина, Г.В. Психология и этика деловых отношений: учебное пособие / Г.В. Бороздина. – 4-е изд., испр. и доп. – Минск: РИПО, 2015. – 228 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=463538>. – Библиогр. в кн. – ISBN 978-985-503-500-9. – Текст: электронный.
3. Мандель, Б.Р. Психология общения: история и проблематика: [12+] / Б.Р. Мандель. – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2018. – 422 с.: ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=494799>. – ISBN 978-5-4475-2809-6. – DOI 10.23681/494799. – Текст: электронный.

**7.2. Дополнительная учебная литература**

1. Лавриненко, В. Н. Деловая культура: учебник и практикум для СПО / В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышова, В. В. Кафтан ; под ред. В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышовой. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 118 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08209-8. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/433661>

2. Собольников, В. В. Невербальные средства коммуникации : учеб. пособие для прикладного бакалавриата / В. В. Собольников. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 164 с. — (Серия : Университеты России). — ISBN 978-5-534-05922-9. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/441433> .

3. Садовская, В. С. Основы коммуникативной культуры. Психология общения : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / В. С. Садовская, В. А. Ремизов. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 169 с. — (Серия : Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-534-06390-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/436493>

4. Каменская, В. Г. Психология конфликта. Психологическая защита и мотивации в структуре конфликта : учеб. пособие для бакалавриата, специалитета и магистратуры / В. Г. Каменская. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 150 с. — (Серия : Авторский учебник). — ISBN 978-5-534-05670-9. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/441562>

5. Коноваленко, М. Ю. Психология общения : учебник и практикум для СПО / М. Ю. Коноваленко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 476 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11060-9. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/444389>

**8. Дополнительные ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины**

1.http://biblioclub.ru/ - электронно-библиотечная система «Университетская библиотека ONLINE».

2.[http://lib.usue.ru](http://lib.usue.ru/) – Информационно библиотечный комплекс

3.http://www.eLIBRARY.RU - научная электронная библиотека

4.http://www.knigafund.ru -Электронная библиотека студента «КнигаФонд»

**9. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению, необходимого для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

Для изучения дисциплины используется любая мультимедийная аудитория. Мультимедийная аудитория оснащена современными средствами воспроизведения и визуализации любой видео и аудио информации, получения и передачи электронных документов.

Типовая комплектация мультимедийной аудитории состоит из:

мультимедийного проектора,

проекционного экрана,

акустической системы,

персонального компьютера (с техническими характеристиками не ниже: процессор не ниже 1.6.GHz, оперативная память – 1 Gb, интерфейсы подключения: USB, audio, VGA.

Преподаватель имеет возможность легко управлять всей системой, что позволяет проводить лекции, практические занятия, презентации, вебинары, конференции и другие виды аудиторной нагрузки обучающихся в удобной и доступной для них форме с применением современных интерактивных средств обучения, в том числе с использованием в процессе обучения всех корпоративных ресурсов. Мультимедийная аудитория также оснащена широкополосным доступом в сеть «Интернет».

Компьютерное оборудованием имеет соответствующее лицензионное программное обеспечение.

Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочей учебной программе дисциплин.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду Института.

Учебно-методическая литература для данной дисциплины имеется в наличии в электронно-библиотечной системе «Университетская библиотека ONLINE», доступ к которой предоставлен обучающимся. Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека ONLINE» реализует легальное хранение, распространение и защиту цифрового контента учебно-методической литературы для вузов с условием обязательного соблюдения авторских и смежных прав. Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека ONLINE» обеспечивает широкий законный доступ к необходимым для образовательного процесса изданиям с использованием инновационных технологий и соответствует всем требованиям ФГОС СПО.