

Частное учреждение дополнительного профессионального образования
Учебно-научный центр «Геофизика»

УТВЕРЖДАЮ
Директор
ЧУДПО УНЦ «Геофизика»
О.А. Адиева
« 25 » 01 2021 г.



(АННОТАЦИЯ)

**УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА
ШКОЛА ЭФФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖЕРА:
ТРЕНИНГ НАВЫКОВ ЭФФЕКТИВНОГО ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ**

Рассмотрена
на Педагогическом совете
ЧУДПО УНЦ «Геофизика»
Протокол № 01/21-ПС
«25»__01__2021

Уфа

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Актуальность. Искусство деловых отношений, знание психологических особенностей личности и трудового коллектива, применение методов этического и психологического воздействия являются залогом жизненного и профессионального успеха в системе отношений «человек-человек». Соблюдение этики деловых отношений является одним из главных критериев оценки профессионализма, как отдельного сотрудника, так и организации в целом. Этика включает в себя систему универсальных и специфических (для профессиональной деятельности) нравственных требований и норм поведения, т.е. этика деловых отношений основывается на общих правилах поведения, выработанных людьми в процессе совместной жизнедеятельности.

Деловое общение содействует установлению и развитию отношений сотрудничества и партнёрства между коллегами по работе, руководителями и подчинёнными, партнёрами, соперниками и конкурентами. Оно предполагает такие способы достижения общих целей, которые не только не исключают, но, наоборот, предполагают также и достижение лично значимых целей, удовлетворение личных интересов. Знания личности позволяют определить, насколько эффективными могут быть деловые отношения с конкретным человеком. Но для обеспечения высокого уровня общения руководитель должен уметь пользоваться технологиями общения, основанными на психологических знаниях.

Данная учебная программа направлена на углубление знаний по вопросам этики деловых и личностных взаимоотношений, выработку необходимых умений и навыков деловых отношений, формирование позитивной установки на дальнейшее их развитие.

Цель учебной программы: формирование системы знаний, умений и навыков делового общения и этики деловых отношений руководителей, позволяющей успешно адаптироваться к организационной среде с целью профессионального и карьерного роста.

Задачи учебной программы:

- развитие базовых управленческих компетенций менеджера;
- повышение личной эффективности сотрудников организации;
- формирование системы знаний о психологии делового общения и деловых отношений;
- формирование умений и навыков анализа социально-психологические свойства и качества личности;
- формирование умений и навыков делового общения и деловых отношений (проведение собраний, совещаний, переговоров и т.д.).

Трудоемкость учебной программы: 16 часов, из них 8 часов – теоретическое обучение, 8 часов – практическое обучение. Форма контроля не предусмотрена.

Структура учебной программы: программа включает шесть тем: понятие психологии деловых отношений как науки и искусства человеческих взаимоотношений, социально-психологический анализ общения, психология сотрудничества, деловые совещания, переговоры, этика делового общения.

Форма обучения: очная.

Методы обучения: программа реализуется в виде групповых тренинговых занятий с включением индивидуальных и групповых форм работы. Основными методами обучения являются методы активного социально-психологического обучения - интерактивная работа; групповые и ролевые дискуссии; брейнсторминг; ролевые, деловые и ситуационные игры; фокус-группы; мини-лекции; видео-обратная связь; групповые и индивидуальные задания.

Требования к результатам освоения курса:

обучающийся должен

знать

- теорию и практику психологии делового общения и деловых отношений;
- особенности вербального и невербального общения;
- правила и принципы проведения совещаний, собраний;
- правила и принципы проведения переговоров;
- этику и этикет делового общения.

уметь

- анализировать социально-психологические свойства и качества личности,
- прогнозировать поведение в сложных психологических ситуациях,
- проводить совещания,
- проводить переговоры,
- вести деловую переписку,
- использовать информационные технологии для поддержания делового взаимодействия,
- применять на практике знания, методы, техники психологии делового общения и отношений.

владеть

- методами, техниками, приемами организации делового общения и развития деловых отношений.

2. УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

№ п/п	Наименование разделов (тем)	Количество часов			
		Всего	Теоретические занятия	Практические занятия	СРС
1	Понятие психологии деловых отношений как науки и искусства человеческих взаимоотношений	2	1	1	-
2	Социально-психологический анализ общения	2	1	1	-
3	Психология сотрудничества	2	1	1	-
4	Деловые совещания	4	2	2	-
5	Деловые переговоры: определение тактики и стратегии	4	2	2	-
6	Этика и этикет делового общения	2	1	1	-
	Форма контроля (указать зачет/экзамен)	-	-	-	-
	Итого:	16	8	8	-