

МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ТРАНСПОРТА (МИИТ)»

УТВЕРЖДАЮ:

Директор ИПСС



Т.В. Шепитько

08 сентября 2017 г.

Кафедра «Менеджмент качества»

Автор Рябчик Татьяна Анатольевна, старший преподаватель

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

«Этика деловых отношений»

Направление подготовки:	<u>27.03.02 – Управление качеством</u>
Профиль:	<u>Управление качеством в производственно-технологических системах</u>
Квалификация выпускника:	<u>Бакалавр</u>
Форма обучения:	<u>очно-заочная</u>
Год начала подготовки	<u>2017</u>

<p style="text-align: center;">Одобрено на заседании Учебно-методической комиссии института Протокол № 1 06 сентября 2017 г. Председатель учебно-методической комиссии</p>  <p style="text-align: right;">М.Ф. Гуськова</p>	<p style="text-align: center;">Одобрено на заседании кафедры</p> <p style="text-align: center;">Протокол № 2 04 сентября 2017 г. Заведующий кафедрой</p>  <p style="text-align: right;">В.П. Майборода</p>
--	--

Москва 2017 г.

1. Цели освоения учебной дисциплины

Целями освоения учебной дисциплины «Этика деловых отношений» являются: изучение системы универсальных и специфических нравственных требований и норм поведения, реализуемых в профессиональной деятельности. Основной задачей этой дисциплины является не только обучение науке делового общения, но и побуждения к искусству общения путем активной познавательной деятельности, формирования соответствующей мотивации, самосовершенствования, использование различных упражнений и заданий, а также прогнозированием и определением линии поведения и изучением факторов, влияющих на поведение в деловой сфере; выработка практических навыков при регулировании конфликтных ситуаций; выбор оптимальных методов преодоления конфликтных ситуаций, использование принципов менеджмента качества при регулировании конфликтных ситуаций.

2. Место учебной дисциплины в структуре ОП ВО

Учебная дисциплина "Этика деловых отношений" относится к блоку 1 "Дисциплины (модули)" и входит в его вариативную часть.

3. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

ОК-6	способностью работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия
ПК-3	способностью применять знание задач своей профессиональной деятельности, их характеристики (модели), характеристики методов, средств, технологий, алгоритмов решения этих задач

4. Общая трудоемкость дисциплины составляет

3 зачетные единицы (108 ак. ч.).

5. Образовательные технологии

№ п/п № семестра Раздел учебной дисциплины Вид самостоятельной работы студента Всего часов
1 4 3 4 5 1 4 1-3 Подготовка реферата 122 4 4
5 Подготовка отчета 43 4 5
6 Подготовка отчета 54 4 6
7 Подготовка переговоров. 4 .

6. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам)

РАЗДЕЛ 1

Основы этики деловых отношений

Тестирование

РАЗДЕЛ 1

Основы этики деловых отношений

Основные понятия этики деловых отношений. Объективные и субъективные причины возникновения конфликтных ситуаций.

РАЗДЕЛ 2

Основные понятия этики делового общения

Типы приема и передачи информации. Правила эффективной обратной связи Человеческая речь как источник информации. Стили речи. Речевые средства общения. Взаимодействие вербальных и невербальных средств коммуникации общения.

РАЗДЕЛ 3

Конфликты и их развитие

Тестирование

РАЗДЕЛ 4

Стили конфликтного поведения. Управление конфликтами

Структуры, фазы и стадии развития конфликта. Стили конфликтного поведения. Способы разрешения конфликтов. Роль предпринимателей и менеджеров в управлении конфликтами

РАЗДЕЛ 5

Речевая культура делового человека. Русский речевой этикет

Тестирование

РАЗДЕЛ 5

Речевая культура делового человека. Русский речевой этикет

Нормы речевой культуры Предмет и функции речевого этикета в деловом общении, его национальный характер. Обстановка общения и этикетные формулы. Этикет и социальный статус адресата. Система обращений в русском речевом этикете. Церемонии и этикетные тексты. Спор, полемика, дебаты: психологические аспекты убеждения; психологические аспекты внушения; виды спора; технология сократовского спора. Торги: виды торгов; технология ведения торгов; наступательные методы на торгах как заставить партнера сказать «да»; как научиться говорить «нет»; приемы отказа.

РАЗДЕЛ 6

Трудовые и социальные конфликты

Тестирование

РАЗДЕЛ 6

Трудовые и социальные конфликты

Трудовые и социальные конфликты. Социальное партнерство как форма сотрудничества в решении проблем и профилактике конфликтов в области трудовых отношений и др.

Дифференцированный зачет