МИНОБРНАУКИ РОССИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Балтийский государственный технический университет «ВОЕНМЕХ» им. Д.Ф. Устинова»
(БГТУ «ВОЕНМЕХ» им. Д.Ф. Устинова)

УТВЕРЖДАЮ
и.о. Декан факультета Р
_____ Шматко А. Д.
(подпись) ФИО
«31» 05 2022

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРАКТИКИ
ПРАКТИКУМ ПО ПЕРЕГОВОРНОМУ ПРОЦЕССУ В РЕКЛАМНОМ И PR-БИЗНЕСЕ

Направление/специальность подготовки	**42.03.01 Реклама и связи с общественностью**
Специализация/профиль/программа подготовки	**Реклама и связи с общественностью в политике и государственном управлении**
Уровень высшего образования	**Бакалавриат**
Форма обучения	**Заочная**
Факультет	**Р Международного промышленного менеджмента и коммуникации**
Выпускающая кафедра	**Р4 ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ**
Кафедра-разработчик рабочей программы	**Р4 ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ**

КУРС	СЕМЕСТР	ОБЩАЯ ТРУДОЁМКОСТЬ (ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦ)	ЧАСЫ (по наличию видов занятий)									ВИД ПРОМЕЖУТОЧНОГО КОНТРОЛЯ
			ОБЩАЯ ТРУДОЁМКОСТЬ	АУДИТОРНЫЕ ЗАНЯТИЯ				САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА				
				ВСЕГО	ЛЕКЦИИ	ЛАБОРАТОРНЫЙ ПРАКТИКУМ	ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ	ВСЕГО	КУРСОВОЙ ПРОЕКТ	КУРСОВАЯ РАБОТА	ДРУГИЕ ВИДЫ САМОСТ. РАБОТЫ	
5	10	3	108	4	0	0	4	104	0	0	104	диф. зач.

Санкт-Петербург
20 22 г.

7615

ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА СОСТАВЛЕНА В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО СТАНДАРТА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ (ФГОС ВО)

42.03.01 Реклама и связи с общественностью

год набора группы: 2022

Программу составил:

Кафедра Р4 ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ _____
Сорокина Елена Владимировна, к.полит.н., доцент

Программа рассмотрена
на заседании кафедры-разработчика
рабочей программы **Р4 ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ**

Заведующий кафедрой Ивченко Б.П., д.т.н., проф. _____

Программа рассмотрена
на заседании выпускающей кафедры

Р4 ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ

Заведующий кафедрой Ивченко Б.П., д.т.н., проф. _____

7615

1. Общие характеристики

Практика	Тип практики
Производственная практика	ПРАКТИКУМ ПО ПЕРЕГОВОРНОМУ ПРОЦЕССУ В РЕКЛАМНОМ И PR-БИЗНЕСЕ

2. Цели практики

Целями практики «Практикум по переговорному процессу в рекламном и PR-бизнесе» являются формирование у обучающихся системных фундаментальных знаний в области переговорного процесса в рекламном и PR-бизнесе, приобретение практических навыков.

В результате прохождения практики «Практикум по переговорному процессу в рекламном и PR-бизнесе» обучающийся должен:

знать:

- основные понятия, законы и принципы, лежащие в основе подготовки и проведения переговоров;

- структуру деловой беседы;

- методы подготовки и проведения переговоров;

- методы оказания убеждающего воздействия на собеседника;

- коммуникативные барьеры;

- вербальные и невербальные средства общения;

уметь:

- строить свое поведение с учетом анализа поведения других участников переговоров;

- логично, аргументированно и ясно строить свою речь;

- использовать технологии делового взаимодействия в управленческой практике;

- готовить и проводить деловые переговоры;

- пользоваться вербальными и невербальными средствами общения, а также распознавать намерения партнеров, пользующихся этими средствами;

- использовать методы и приемы убеждающего воздействия на собеседника.

владеть:

- навыками устных деловых коммуникаций (публичного выступления, ведения спора, дискуссии, полемики, самопрезентации);

- навыками постановки целей переговоров и формированию путей ее достижения.

3. Задачи практики

- формирование представлений основные понятия, законы и принципы, лежащие в основе подготовки и проведения переговоров;

- формирование представлений основных принципов структуры делового общения;

- углубление знаний основных методов оказания убеждающего воздействия на собеседника, способы и приемы делового общения в различных его видах и с различными типами собеседников.

4. Место практики в структуре образовательной программы

ПРАКТИКУМ ПО ПЕРЕГОВОРНОМУ ПРОЦЕССУ В РЕКЛАМНОМ И PR-БИЗНЕСЕ является дисциплиной ***обязательной части блока 2***.

Содержание дисциплины является логическим продолжением дисциплин: **КУЛЬТУРА РЕЧИ И ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ, ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА СВЯЗЕЙ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ**.

Предварительные компетенции, сформированные у обучающегося до начала изучения дисциплины:

ОПК-1 — Способен создавать востребованные обществом и индустрией медиатексты и (или) медиапродукты, и (или) коммуникационные продукты в соответствии с нормами русского и иностранного языков, особенностями иных знаковых систем;

ОПК-4 — Способен отвечать на запросы и потребности общества и аудитории в профессиональной деятельности;

ПСК-1.1 — Способен участвовать в реализации коммуникационных кампаний, проектов и мероприятий;

УК-4 — Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах).

Содержание дисциплины является основой для освоения дисциплин: **ПРАКТИКУМ ПО РАЗРАБОТКЕ БРЕНДБУКА И СОЗДАНИЮ ФИРМЕННОГО СТИЛЯ, ПРЕДДИПЛОМНАЯ ПРАКТИКА, ПОДГОТОВКА К ПРОЦЕДУРЕ ЗАЩИТЫ И ЗАЩИТА ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ** .

5. Место и время проведения практики

Практика проводится в передовых организациях, промышленных предприятиях, научных и научно-исследовательских учреждениях, ведущих деятельность по направлению подготовки обучающихся, с которыми заключены соответствующие соглашения, например:
Практика проводится в передовых организациях, промышленных предприятиях, научных и научно-исследовательских учреждениях, ведущих деятельность по направлению подготовки обучающихся, с которыми заключены соответствующие соглашения, например: **БГТУ "ВОЕНМЕХ" им. Д.Ф. Устинова**.

Практика может проводиться в структурных подразделениях Университета, обладающих необходимым кадровым и научно-техническим потенциалом, материально технической базой.

Время проведения: 10 семестр, общая трудоемкость - 3 з.е.

6. Компетенции обучающегося, формируемые в результате прохождения практики

В результате прохождения данной практики обучающийся должен приобрести следующие компетенции

Профессионально-специализированные (по специализациям) компетенции:

ПСК-1.1 — способность участвовать в реализации коммуникационных кампаний, проектов и мероприятий

Общепрофессиональные компетенции:

ОПК-4 — способность отвечать на запросы и потребности общества и аудитории в профессиональной деятельности
ОПК-6 — способность понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности

7. Структура и содержание практики

Общая трудоемкость практики составляет 3 з.е. (в 10 семестре) 108 часов.

№ п/п	Курс	Семестр	Разделы (этапы) практики	Вид производственной работы на практике, включая самостоятельную работу студентов, и трудоемкость (в часах)			
				Производственный инструктаж	Изучение документации	Выполнение заданий	Обработка результатов
1	5	10	Переговоры как наука и искусство. Переговоры как способ делового взаимодействия с целью достижения совместных решений. Переговоры как наука и искусства, как черта образа жизни, способствующая успеху в разных сферах социального взаимодействия. Специфика переговоров в международных контактах. Переговоры в бизнесе. Переговоры в дипломатии, в межгосударственных взаимоотношениях. Основные принципы соблюдения норм международного общения.	14	14	0	0
2	5	10	Виды переговоров. Переговоры двусторонние и многосторонние. По характеру взаимодействия: переговоры прямые и с посредником. Официальные и неофициальные переговоры. Экспертный, высокий и высший уровни переговоров. Одноразовые и многоразовые рауты. Классификация переговоров по направленности и по степени заинтересованности.	0	0	10	0
3	5	10	Методики ведения переговоров. Переговоры в истории международных отношений. Переговоры с позиции силы. Конфронтационный подход как передышка между этапами силового давления. Цели и технологии конфронтационных переговоров. Переговоры с позиции слабости, главные условия при их вынужденном применении. Принципиальный, партнерский подход, его задачи и основные особенности. Тактика партнерского подхода.	0	0	10	0
4	5	10	Подготовительный этап ведения переговоров. Правила оповещения, приглашения к переговорам. Основные согласования. Требования протокола и этикета. Содержательная подготовка: анализ проблемы и ситуации. Разработка концепции переговоров. Определение предмета переговоров, стратегических и тактических целей, структурирование основных и вспомогательных задач. Формулировка позиций и интересов. Анализ позиций и интересов противника (партнера). Разработка возможных вариантов взаимоприемлемых решений.	0	0	10	0
5	5	10	Разновидности тактик ведения переговоров. Позиции и интересы. Понятие НАОС. Распределительный и интегративный торг. Преимущества и трудности одного переговорщика. Особенности командного участия в переговорном процессе.	0	0	10	0
6	5	10	Особенности общения в переговорном процессе. Понятие переговорного поля. Коммуникативные барьеры и способы	0	0	10	0

7615

			их преодоления. Модели поведения в переговорном процессе: авторитарная, дикторская, модель активного взаимодействия и др. Особенности ведения переговоров с иностранными партнерами. Функции переговоров: информационно-коммуникативная, регулятивная, переговоры для решения деловых, внутриполитических и внешнеполитических задач. Этапы переговоров. Информационное сопровождение переговорного процесса.				
7	5	10	Психологические основы переговорного процесса. Формирование конструктивных отношений как основа успешности взаимодействия. Психологические основы убеждения и внушения. Основные правила конструктивного диалога. Восприятие в общении. Стереотипы, их роль в межнациональном общении. Мотивация партнера (оппонента). Некорректные тактические приемы: давление, шантаж, манипуляции, особенности их распознания и противостояния им. Основные требования к критике. Собственная реакция на критику.	0	0	10	0
8	5	10	Этнические особенности переговорного процесса. Международный переговорный процесс в современном мире. Традиции национальной дипломатии. Влияние национальных традиций восприятия, этнические стереотипы в переговорном процессе. Международный диалог: требования времени и складывающиеся нормативы. Западная культура переговоров и основные национальные стили: американский стиль ведения переговоров, английский, французский, немецкий стиль. Восточно-буддистская культура переговоров и основные национальные стили: японский, китайский, корейский, индийский.	0	0	10	10
Всего				14	14	70	10
Итого				108			

8. Научно-исследовательские и научно-производственные технологии, используемые на практике

Могут использоваться такие научно-исследовательские технологии как систематизация фактического материала, группировки информации нормативного-правового характера, методы динамического и фактического анализа.

9. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов на практике

Рекомендуется использование программы практики «Практикум по переговорному процессу в рекламном и PR-бизнесе», учебно-методических пособий и практикумов, разработанных кафедрой (Р4) Экономики, организации и управления производством, «Положения о практиках общающихся, осваивающих образовательные программы высшего образования» СТО.БГТУ.СМК-П-К5-09-17 от 13.02.2017, приказ № 41-О.

10. Формы текущего контроля успеваемости

Обязательной формой текущего контроля успеваемости по практике является диагностическая работа, проводимая на 6, 10 и 16 неделях учебного семестра.
Диагностическая работа проводится в форме теста в ЭИОС Moodle.

11. Форма промежуточной аттестации (по итогам практики)

Формой промежуточной аттестации по практике является дифференцированный зачет, выставляемый с учетом результатов текущего контроля успеваемости и итогов защиты отчета о прохождении практики.

«отлично» («зачтено»):

- студент полностью или выполнил программу практики;

- студент имеет собственноручно заполненный дневник, в котором отражены виды работ, выполненные студентом в течение всех дней практики;
- студент способен продемонстрировать практические умения и навыки работы, освоенные им в соответствии с программой практики;
- у студента сформированы на высоком уровне все компетенции, предусмотренные программой практики;
- студент способен изложить ключевые понятия о явлениях и процессах, наблюдаемых во время практики;
- студент способен изложить теоретические основы и обосновать выбор конкретного метода для проведения исследования;
- студент подготовил индивидуальный отчёт о самостоятельной работе во время прохождения практики;
- студент защитил индивидуальный отчёт о самостоятельной работе во время прохождения практики.
- ошибки и неточности отсутствуют.

«хорошо» («зачтено»):

- студент по большей части выполнил программу практики;
- студент имеет собственноручно заполненный дневник, в котором отражены виды работ, выполненные студентом в течение всех дней практики;
- студент способен продемонстрировать большинство практических умений и навыков работы, освоенных им в соответствии с программой практики;
- у студента сформированы на среднем уровне все компетенции, предусмотренные программой практики;
- студент способен изложить теоретические основы и обосновать выбор конкретного метода для проведения исследования;
- студент подготовил индивидуальный отчёт о самостоятельной работе во время прохождения практики;
- студент защитил индивидуальный отчёт о самостоятельной работе во время прохождения практики с некоторыми несущественными замечаниями;
- в ответе отсутствуют грубые ошибки и неточности.

«удовлетворительно» («зачтено»):

- студент более, чем наполовину выполнил программу практики;
- студент имеет собственноручно заполненный дневник, в котором отражены не все виды работ, выполненные студентом в течение практики;
- студент способен с затруднениями продемонстрировать практические умения и навыки работы, освоенные им в соответствии с программой практики;
- у студента сформированы на низком уровне все компетенции, предусмотренные программой практики;
- студент способен с существенными ошибками изложить теоретические основы и обосновать выбор конкретного метода для проведения исследования;
- студент подготовил индивидуальный отчёт о самостоятельной работе во время прохождения практики;
- студент защитил индивидуальный отчёт о самостоятельной работе во время прохождения практики, однако к отчёту были замечания;
- в ответе имеются грубые ошибки (не более 2-х) и неточности.

«неудовлетворительно» («не зачтено»):

- студент не выполнил программу практики;
- студент имеет собственноручно заполненный с грубыми нарушениями дневник, в котором отражены не все виды работ, выполненные студентом в течение практики, или не имеет заполненного дневника;
- студент не способен продемонстрировать практические умения и навыки работы, освоенные им в соответствии с программой практики;
- у студента не сформированы компетенции, предусмотренные программой практики;
- студент не способен изложить теоретические основы и обосновать выбор конкретного метода для проведения исследования;
- студент подготовил индивидуальный отчёт о самостоятельной работе во время прохождения практик или не подготовил его;

- студент не защитил индивидуальный отчёт о самостоятельной работе во время прохождения практики.
- в ответе имеются грубые ошибки.

12. Учебно-методическое и информационное обеспечение практики

а) Основная литература:

1. А. А. Ивин. . Теория и практика аргументации. Москва: Юрайт, 2019, эл. рес.
2. В. В. Касьянов. . Социология массовой коммуникации. Москва: Юрайт, 2020, эл. рес.
3. Д. В. Канатаев. . Деловая корреспонденция. СПб.БГТУ "ВОЕНМЕХ" им. Д. Ф. Устинова, 2017, 60 экз.
4. М. Ю. Коноваленко. . Деловые коммуникации. Москва: Юрайт, 2020, эл. рес.
5. М. Ю. Коноваленко. . Психология делового общения. Москва: Юрайт, 2021, эл. рес.

б) Дополнительная литература:

не требуется.

в) Ресурсы сети Интернет:

1. https://urait.ru/book/delovye-kommunikacii-teoriya-i-praktika-425851 — Дзялошинский И. М., Пильгун М. А. Деловые коммуникации. Теория и практика — купить, читать онлайн. «Юрайт».

Современные профессиональные базы данных:

1. https://rusneb.ru - Национальная электронная библиотека (НЭБ);
2. https://cyberleninka.ru/ - Научная электронная библиотека «Киберлининка»;
3. http://www.rfbr.ru/rffi/ru/library - Полнотекстовая электронная библиотека Российского фонда фундаментальных исследований.

Информационные справочные системы:

1. Техэксперт – Информационный портал технического регулирования: Нормы, правила, стандарты РФ;
2. http://library.voenmeh.ru/jirbis2/index.php?option=com_irbis&view=irbis&Itemid=457 - БД ГОСТов собственной генерации БГТУ "ВОЕНМЕХ" им. Д. Ф. Устинова;
3. http://www.consultant.ru/- КонсультантПлюс- информационный портал правовой информации.

13. Материально-техническое обеспечение практики

Материально-техническое обеспечение практики

Для успешного прохождения практики обучающийся должен быть обеспечен рабочим местом. По мере возможности, рабочее место может быть оснащено компьютером.

Во время проведения практики обучающиеся имеют доступ:

- к библиотечному фонду БГТУ «ВОЕНМЕХ» им. Д.Ф. Устинова с необходимым количеством учебной, методической литературы и другой печатной продукции для самостоятельной работы;

- к автоматизированным системам хранения и поиска информации, национальным и международным информационным ресурсам.

14. Фонд оценочных средств

Фонд оценочных средств на практике включает:

- задания для проведения текущего контроля успеваемости в форме диагностической работы;
- требования к отчету о прохождении практики и критерии оценивания;
- иные оценочные средства, необходимые для оценки сформированности компетенций, формируемых в результате прохождения практики.

Защита отчета по «Практикум по переговорному процессу в рекламном и PR-бизнесе» (дифференцированный зачет) проводится перед комиссией в установленный кафедрой день в соответствии с календарным графиком учебного процесса. Защита отчета по практике, как правило, состоит в коротком докладе (8-10 минут) обучающегося и ответах на вопросы по существу отчета.

Защита проводится с дифференцированной оценкой по 5-балльной шкале с учетом правильности ответов на вопросы и качества представленного отчета. При оценке работы обучающегося принимается во внимание характеристика, данная ему руководителем практики от предприятия, отраженная в дневнике практики и заверенная подписью руководителя и печатью организации - базы практики.