

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Белгородский Валерий Савельевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 01.10.2025 12:18:19
Уникальный программный ключ:
8df276ee93e17c18e7bee9e7cad2d0ed9ab82473

Ministry of Science and Higher Education of the Russian Federation
Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education
"The Kosygin State University of Russia"

Institute MA Degree Department
Department of Philology and Linguacultural Studies

**WORKING PROGRAM
OF THE ACADEMIC DISCIPLINE
Modern Communication Technologies**

Education level	Master's degree
Study field	38.04.02 Management
Specialization (profile)	Project Management in Business
Duration of the Educational Program (full-time)	2 years
Study format	part-time

The assessment materials for "Modern Communication Technologies" of the main professional educational program of higher education were reviewed and approved at the department meeting, Protocol No. 8 dated March 27, 2025.

Compiled by:

Head of the Department: Yu.N. Kondrakova

Head of the Department: Yu.N. Kondrakova

1. GENERAL INFORMATION

The academic discipline "Modern Communication Technologies" is studied in the third semester.
Coursework / Term project – not applicable.

1.1. Form of interim assessment:
third semester - Pass/Fail exam

1.2. Place of the Discipline in the Curriculum

The discipline "Modern Communication Technologies" belongs to the elective component of the curriculum, shaped by participants in educational relations.

The study of this discipline builds upon the outcomes of the previous educational level (Bachelor's degree).

The foundation for mastering this discipline consists of learning outcomes from the following prerequisite courses and practical training:

– Leadership and Team Interaction.

The learning outcomes from this course are utilized in the study of the following disciplines and practical training:

– Internship and completion of the final qualification thesis

2. OBJECTIVES AND EXPECTED STUDYING OUTCOMES

The objectives of studying "Modern Communication Technologies" are:

– acquisition of knowledge equally significant for all specializations within the broad field of Master's programs 38.00.00 Economics and Management, regardless of the specific Master's program title;

– development of comprehensive, systematic knowledge about modern communication technologies;

– application of specific capabilities, techniques and methods used in various communication spheres of PR activities;

– formation of students' skills in applying communication technologies;

– development of competencies established by the educational program in accordance with the Federal State Educational Standard for Higher Education in this discipline.

The outcome of studying the discipline is the acquisition of knowledge, skills, abilities, and practical experience that characterize the process of competency formation and ensure the achievement of the intended learning outcomes.

Formed Competencies, Indicators, and Learning Outcomes

Competency Code and Name	Indicator Code and Name	Planned Studying Outcomes
UC-5 Ability to analyze and account for cultural diversity in intercultural interactions	ID-UC-5.1 appropriate accounting for behavioural patterns of individuals from different social and cultural backgrounds during interactions	– demonstrates knowledge of various methods, techniques and styles of communication in professional field;
	ID-UC-5.2 proficiency in intercultural communication contexts	– demonstrates knowledge of basic communication technologies, selects appropriate communication technologies to solve professional problems, and competently applies them in professional field;
UC-6 Ability to identify and implement priorities for	ID-UC-6.1 adequate and critical evaluation of one's role as a professional	– demonstrates development of skills in critically assessing one's role in team/collective work;

Competency Code and Name	Indicator Code and Name	Planned Studying Outcomes
personal professional development and improvement methods based on self-assessment	ID-UC-6.2 formulation and resolution of personal and professional growth objectives based on self-assessment	– demonstrates acquisition of practical skills necessary for professional development through intercultural communication based on self-evaluation;
	ID-UC-6.3 skills in expanding cognitive competencies through self-assessment and personal development planning	– demonstrates knowledge of rules and technologies for effective social interaction in team environments, incorporating norms of: business communication, professional ethics, business etiquette
PC-3 Ability to apply project approach in professional activities, building business intercultural communication and teamwork based on principles of systemic critical thinking, interaction, self-organization and self-development	ID-PC-3.2 Adequate and critical assessment of one's own role in the professional community. Setting and solving problems of professional growth based on self-development and expansion of one's own professional competencies	– demonstrates development of public speaking and discussion participation skills; –demonstrates ability to compose texts using information fields; – demonstrates knowledge of fundamental patterns of mass communication; – demonstrates knowledge of oral and written forms of business communication

3. STRUCTURE AND CONTENT OF THE DISCIPLINE

Total workload:

Part-time format	2	credits	64	hours
------------------	---	---------	----	-------

3.1. Structure by Activity Type (Part-time format)

Structure and Scope of Discipline									
Course Volume by Semesters	Form of interim assessment	Total Hours	Contact Class Study, h				Self-Study, h		
			Lectur es, hours	Practi cal classes , hours	Laborat ory classes, hours	Practi cal Prepa ration, hours	Course work/C ourse Project	Indepen dent Student Work, hours	Interim Assessm ent, hours
3 semester	pass/fail	64	9	9				46	
Total:	pass/fail	64	9	9				46	

3.2. Content by Topics (Part-Time Format)

Planned (controlled) learning outcomes: code(s) of formed competency(ies) and competency achievement indicators	Names of Sections/Topics; Form(s) of Interim Assessment	Types of Educational Work				Self - Study, h	Types and forms of assessment activities ensuring current cumulative progress control Forms of interim progress control
		Contact Work					
		Lectures, hours	Practical classes, hours	Laboratory classes/ Independent Student Work, hours	Practice		
3rd semester							
Section 1. Communication Technologies							
UC-6 ID-UC-6.1	Topic 1.1 Lecture 1.1 Structure of the Communication Process	1				2	Quick Quiz Roundtable
ID-UC-6.2 ID-UC-6.3	Practical Session 1.1 Communication Barriers		0,5			2	
UC-5 ID-UC-5.1 ID-UC-5.2	Topic 1.2 Lecture 1.2 Advertising Communication. Trade Fairs and Exhibitions as a Form of Communication Technologies	1				2	
	Practical Session 1.2 Composition of Advertising Texts. Development of Advertising Appeals		0,5			2	
UC-6 ID-UC-6.1 ID-UC-6.2 ID-UC-6.3	Topic 1.3 Lecture 1.3 Public Relations	1				2	Quick Quiz Discussion
	Practical Session 1.3 Fundamentals of Negotiation Process. Modern Image Strategies. Guerrilla Marketing Technologies		0,5		2	2	
UC-6 ID-UC-6.1 ID-UC-6.2 ID-UC-6.3	Topic 1.4 Lecture 1.4 Direct Selling, Sales Promotion and Personal Selling	1				2	Quick Quiz Discussion
	Practical Session 1.4 Direct Marketing Tools		0,5			2	
UC-5 ID-UC-5.1 ID-UC-5.2	Topic 1.5 Lecture 1.5 Written Business Communication	1				3	Quick Quiz Roundtable
	Practical Session 1.5 Official Documents and Their Preparation		1			3	
UC-5	Topic 1.6	1				3	Quick Quiz

Planned (controlled) learning outcomes: code(s) of formed competency(ies) and competency achievement indicators	Names of Sections/Topics; Form(s) of Interim Assessment	Types of Educational Work				Self - Study, h	Types and forms of assessment activities ensuring current cumulative progress control Forms of interim progress control
		Contact Work					
		Lectures, hours	Practical classes, hours	Laboratory classes/ Independent Student Work, hours	Practice		
ID-UC-5.1 ID-UC-5.2	Lecture 1.6 Communication Strategies and Tactics in Business Communication						Discussion
	Practical Session 1.6 Compliment as an Effective Communication Technique. Criticism as a Risky Communication Technique		1			3	
UC-5 ID-UC-5.1 ID-UC-5.2	Topic 1.7 Lecture 1.7 Technologies for Preparing and Delivering Public Speeches	1				3	Quick Quiz Roundtable
	Practical Session 1.7 Speech Preparation: Defining Topic, Main Thesis and Strategy. Speech Structure: Introduction Types, Main Body and Argumentation Types, Conclusion Types. Methods for Recording and Using Prepared Speeches		1			3	
PC-3 ID-PC-3.2	Topic 1.8 Lecture 1.8 Communication in Project Teams	1				3	Quick Quiz Roundtable
	Practical Session 1.8 Group Effects		1			3	
PC-3 ID-PC-3.2	Topic 1.9 Lecture 1.9 Conflict in Business Communication	1				3	Quick Quiz Final Test
	Practical Session 1.9 Behavior Styles in Conflict Situations		1			3	
	Pass/Fail exam						Pass/Fail
TOTAL for the 3rd semester		9	7		2	46	

3.3. Brief content of the academic discipline "Modern Communication Technologies"

No.	Name of the section and topic of the discipline	Content of the section (topics)
Section 1. Communication Technologies		
Topic 1.1	Lecture 1.1: Structure of the Communication Process Practical Session 1.1: Communication Technologies: Essence, Varieties, Methods	Nature of communication and communication technologies. Structure of the communication process. Communication barriers. Communication technologies: essence, varieties, methods
Topic 1.2	Lecture 1.2: Advertising Communication. Trade Fair and Exhibition Activities as a Form of Communication Technologies Practical Session 1.2: Advertising Communication. Socio-Psychological Aspects of Advertising	Advertising media and criteria for their selection. Advertising communication. Composition of advertising texts. Development of advertising messages. Socio-psychological aspects of advertising. Methods for forming communication budgets. Trade fair and exhibition activities as a form of communication technologies
Topic 1.3	Lecture 1.3: Public Relations Practical Session 1.3: News Management in PR	Public relations. Spin-doctoring as the art of event coverage. News management in PR (news management strategies). Communication technologies in information and psychological warfare. Techniques for managing rumors. Speechwriting within modern communication technologies
Topic 1.4	Lecture 1.4: Direct Selling, Sales Promotion, and Personal Selling Practical Session 1.4: Direct Marketing Tools. Conducting Business Negotiations	Direct selling, sales promotion, and personal selling. Direct marketing in sales promotion. Personal selling: features and stages. Direct marketing tools. Conducting business negotiations and the role of sales agents
Topic 1.5	Lecture 1.5: Written Business Communication Practical Session 1.5: Preparation and Composition of Business Letters. Types of Letters. Electronic Written Business Communication	Formal business style in the stylistic system of the Russian language. Written business communication. Preparation and composition of business letters. Types of letters. Electronic written business communication
Topic 1.6	Lecture 1.6: Communication Strategies and Tactics in Business Communication Practical Session 1.6: Communication Strategies and Tactics in Business Communication	Communication strategies and tactics in business communication. Persuasion strategy. Suggestion strategy. Coercion, discrediting, and deception strategies. Comparison tactics. Indirect influence tactics
Topic 1.7	Lecture 1.7: Techniques for Preparing and Delivering Public Speeches Practical Session 1.7: Public Speaking. Behaviour in Non-Standard Situations	Techniques for preparing and delivering public speeches. Speaker's image. Interaction with the audience. Behaviour in non-standard situations. Methods of indirect influence
Topic 1.8	Lecture 1.8: Communication in Project Teams Practical Session 1.8: Team Roles	Communication in project teams. Concept of a team. Group dynamics
Topic 1.9	Lecture 1.9: Conflict in Business Communication	Conflict in business communication. Concept and structure of conflict. Behavioral styles in conflict situations. Dynamic

	Practical Session 1.9: Behavioral Styles in Conflict Situations	model of conflict. Functions and consequences of conflict - Conflict management
--	---	--

3.4. Organization of Independent Student Work

Independent student work is an essential component of the educational process aimed at preparing students for professional and personal self-development, as well as designing future educational pathways and career trajectories.

Within this course independent work is structured as a combination of in-class and out-of-class activities to ensure successful mastery of the course content.

In-class independent work takes place during scheduled classes under the instructor's guidance and according to assigned tasks. It is counted within the total contact hours allocated by the curriculum and regulated by the class schedule.

Out-of-class independent work refers to planned academic, research, or practical tasks performed outside class time under methodological guidance but without direct instructor supervision; not bound by the class schedule.

This type of work includes:

- preparing for practical classes and assessments;
- studying of specialized literature;
- independent study of topics/sections not covered in lectures and practical classes;
- studying of recommended theoretical and practical sources;
- presentations and reports.

Supervised independent work involves instructor-facilitated group or individual activities, such as:

- quick quiz;
- discussion;
- roundtable;
- test;
- guidance on self-study of foundational concepts to ensure alignment with with foundational bachelor-level competencies.

List of sections/topics that are fully or partially assigned to independent study with subsequent control:

No.	Topics designated for self-study	Assignments for independent work	Types and forms of assessment activities (considered for ongoing assesment)	Workload, hours
Section 1.	Communication Technologies			
Topic 1.1	Structure of the Communication Process. Communication Barriers	Barriers related to the communication process and personal factors	Quick quiz	4

3.5. Application of E-Learning and Distance Education Technologies

The course may incorporate e-learning and distance education technologies.

The implementation of this discipline's program is regulated by the university's institutional policies.

The following implementation option of the program is applied using Electronic Learning (EL) and Distance Learning Technologies (DLT). While teaching the course Electronic Learning (EL) and Distance Learning Technologies (DLT) may be applied или the course may use

Selected academic activities may be transitioned to the digital learning environment as needed: When appropriate / needed selected /certain academic activities may be conducted via the digital learning environment

Use of EL and DLT	Use of EL and DLT	Volume, hours	Inclusion in the learning process
Blended learning	Lectures	9	In accordance with classes schedule
	Practical classes	9	

4. STUDYING OUTCOMES OF THE DISCIPLINE, CRITERIA FOR ASSESSING THE LEVEL OF COMPETENCY FORMATION, ASSESSMENT SYSTEM AND GRADING SCALE

4.1. Correlation of planned studying outcomes with the levels of competency formation.

Levels of competency formation	Total score in 100-point system based on ongoing and interim assessment results	Grade in 5-point system based on ongoing and interim assessment results	Indicators of competency formation level		
			Universal competencies	General professional competencies	Professional competencies
			UC-5 ID-UC-5.1 ID-UC-5.2 UC-6 ID-UC-6.1 ID-UC-6.2 ID-UC-6.3		PC-3 ID-PC-3.2
High		Pass (excellent)	A student: <ul style="list-style-type: none"> - analyzes and systematizes the studied material with justification of its relevance to their subject area; - applies methods of analysis and synthesis to practical problems, utilizes forecasting and evaluation techniques for events and phenomena, and solves practical tasks in non-standard situations while considering the business and general culture of various social groups; - demonstrates a systematic approach to resolving problematic situations; - exhibits clear, systematic knowledge and understanding of the discipline; - provides detailed, complete, and accurate answers to all questions, including supplementary ones. 		
Intermediate		Pass (good)	A student: <ul style="list-style-type: none"> - logically presents, analyzes, and systematizes the studied material, demonstrating a comprehensive analysis of the problem; - identifies interdisciplinary connections, recognizes and highlights elements within the knowledge system, and applies them to practical analysis; - correctly applies theoretical principles when solving professional tasks of varying complexity levels, possessing the necessary skills and techniques; - the response reflects full knowledge of the material with minor gaps and occasional non-critical mistakes. 		
Basic		Pass (satisfactory)	A student: <ul style="list-style-type: none"> - Experiences significant difficulties in applying theoretical principles to standard-level professional tasks, lacking necessary skills and techniques; - Struggles to establish connections between different types of communication technologies; - Analyzes basic communication problems but cannot develop strategies to resolve problematic situations; - The response demonstrates generally formed knowledge with minor gaps and contains serious mistakes. 		

Low		Fail	<p>A student:</p> <ul style="list-style-type: none"> - demonstrates fragmentary knowledge of the material, makes serious mistakes when presenting during classes and interim assessment; - experiences significant difficulties in applying theoretical positions when solving standard complexity professional tasks, lacks necessary skills and techniques; - cannot analyze cause-effect relationships and patterns; - completes tasks only by following templates and under instructor supervision; - shows absence of basic-level theoretical and practical knowledge required for further studies
-----	--	------	--

5. STUDYING OUTCOMES, COMPETENCY ASSESSMENT CRITERIA, AND GRADING SYSTEM

When monitoring students' independent work, current control and interim assessment of the discipline "Modern Communication Technologies", the level students' competencies formation and planned studying outcomes specified in Section 2 of this program are checked.

5.1. Forms of current progress monitoring, examples of typical tasks:

No.	Forms of current control	Examples of typical tasks
1.	Quick Quiz on All Course Topics	<ol style="list-style-type: none"> 1. What is the outcome of business communication? 2. Name the components of the communication process. 3. What difficulties exist in information transmission? 4. What problematic areas exist in the communication process? 5. What methods help preserve information during transmission and reception? 6. What misconceptions reduce communication effectiveness? 7. Name barriers related to the communication process. 8. What communication barriers are personality-related? 9. List psychological defense barriers. 10. How to properly provide communicative feedback?
2.	Discussion Topics for Section 1 "Structure of Communication Process"	<ol style="list-style-type: none"> 1. Structure of the communication process 2. Nature of communication and communication technologies 3. Communication barriers
3.	Roundtable Topics for Section 1 "Structure of Communication Process"	<ol style="list-style-type: none"> 1. Classical communication model: consequences of absent feedback 2. Communication as information exchange: a crucial process for all professions and social strata 3. Challenges in transmitting large information volumes
4.	Section 1 Test	<p>Task 1. Test questions:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Distance-overcoming tools: <ol style="list-style-type: none"> a) Telephone b) Mail (including email), online systems, intercoms etc. c) Diagrams

No.	Forms of current control	Examples of typical tasks
		<p>d) All of the above</p> <p>2. Time-gap compensation tools: a) Texts in video/audio recordings b) Diagrams in video/audio recordings c) Formulas in video/audio recordings d) All of the above</p> <p>3. Communication organization tools: a) Rules b) Norms c) Protocols and rituals d) All of the above</p> <p>4. Communication intensification tools: a) Brainstorming b) Delphi method c) All of the above</p> <p>5. Classification of communication tools by process organization mechanisms: a) Orders and directives b) Memorandums and official notes c) Minutes and reports d) Applications and references e) All of the above</p>
5.	Section 1 Homework	<p>Read the text. What national business communication characteristics does it illustrate? How does the described situation correspond to Russian traditions?</p> <p>Our family was living in New York at that time... I was ten years old. My father paid me 50 cents a week for clearing the table and polishing all family members' shoes on Saturdays - pocket money had to be earned. But I wanted more, and to achieve this I needed to find a job, since any request to increase my weekly allowance was met with my father's response: "Money doesn't grow on trees, it must be earned." So I got hired by Sam, the owner of a corner store, as a newspaper delivery boy. I had to get up at 5:30 a.m. to arrive by six. By seven, I needed to return the empty delivery bag to Sam. One morning I overslept.</p>

No.	Forms of current control	Examples of typical tasks
		<p>Rushing to the kiosk, I found Sam wasn't there - he had gone to deliver the papers himself. Waiting for his return, I began apologizing: "Sam, forgive me, we had guests last night, I went to bed late, something happened with the alarm clock..." Sam patted me on the shoulder and said: "Don't worry about it, Billy! No problem. But next time you oversleep, better not come at all. You see, there's a kid here who really wants your job. He needs this work badly, understand?"</p> <p>I understood. Sam didn't scold me or lecture me. But he taught me a simple and clear lesson for life: either you stay afloat, or you sink. (V. Pozner. The Lesson of Growing Up.)</p> <p>Supplementary questions:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Explain why this text exemplifies business communication. 2. Why didn't Sam consider it necessary to explain workplace discipline norms to the child? 3. Why did the author remember this incident for life? Did he never arrive late to work again? 4. To what extent did Vladimir Pozner internalize this "growing up lesson"? Did he manage to "stay afloat" in his later life? 5. How does Sam's remark correspond to formal business style norms? 6. Many believe children shouldn't be paid for household chores as they should do them out of respect. What arguments support this view? What arguments could Billy's father (who paid for dishwashing/shoe polishing) have made?

5.2. Criteria and grading scales for current progress monitoring:

Assessment tool (control-assessment activity)	Evaluation criteria	Grading scales	
		100-point system	5-point system
Quick Quiz	Student provides a comprehensive, detailed response to the question(s), demonstrating a complete set of conscious knowledge about the subject matter. This is evidenced by free operation of concepts; ability to distinguish between essential and non-essential characteristics; understanding of cause-and-effect relationships; deep and thorough knowledge of the material related to the questions; exhaustive, sequential, competent and logically structured presentation		5

Assessment tool (control-assessment activity)	Evaluation criteria	Grading scales	
		100-point system	5-point system
	Student provides a complete, detailed response to the question(s), showing a set of conscious knowledge about the subject; evidence-based disclosure of key disciplinary principles; clear structure and logical sequence reflecting the essence of concepts, theories, and phenomena; solid knowledge of the material with competent and sequential presentation; minor inaccuracies in definitions may be present		4
	Student provides a complete but insufficiently sequential response, demonstrating ability to identify essential and non-essential characteristics and cause-and-effect relationships; logical response presented in scientific terms; knowledge limited to main material without understanding details and specifics; inaccuracies and difficulties in formulating definitions		3
	Student provides an incomplete response showing fragmented knowledge of the topic with significant mistakes in definitions; disjointed and illogical presentation; failure to recognize connections between concepts, theories, and phenomena within the discipline; absence of conclusions, specifics, and evidentiary support; poor language skills; inability to correct responses even with instructor's follow-up questions		2
Homework Assessment	Complete work with no mistakes in logical reasoning. Possible single minor inaccuracy not resulting from lack of knowledge. Demonstrates full mastery of covered topics and practical application		5
	Complete work with insufficient justification of solution steps. One mistake or two-three minor shortcomings		4
	More than one mistake or more than two-three minor shortcomings		3
	Incomplete work with serious mistakes		2
	Work not submitted		
Roundtable	Student demonstrates knowledge and understanding of modern trends in Russian banking sector; shows breadth, depth and originality of judgment; provides reasoned, balanced and constructive suggestions; shows ability to defend one's position; actively participates in discussion; displays general culture and erudition		5

Assessment tool (control-assessment activity)	Evaluation criteria	Grading scales		
		100-point system	5-point system	
	Student demonstrates knowledge of banking sector trends; occasionally lacks reasoning, balance or constructiveness in judgments; shows ability to defend position; shows general culture and erudition. Participation is inconsistent		4	
	Partial demonstration of banking sector knowledge. Frequent lack of reasoned, balanced judgments. Limited ability to defend position. Passive participation		3	
	Student fails to demonstrate banking sector knowledge; lacks reasoned, constructive judgments; cannot defend position. Minimal participation		2	
Test	Each correct test item receives 1 point, incorrect – 0 points Maximum score: 20 points Grading scale: - 2 (Fail): ≤40% - 3 (Satisfactory): 41–64% - 4 (Good): 65–84% - 5 (Excellent): 85–100%		5	85% - 100%
			4	65% - 84%
			3	41% - 64%
			2	40% and less than 40%
Discussion	Student maintains discussion within announced topic and thesis-argument consistency; distinguishes facts from opinions; uses supporting examples; shows tolerance and respect, precise problem understanding, clear formulation of arguments and counterarguments, no personal attacks or stereotypes, flawless grammar and formal speech, expressive delivery		5	
	Student is generally respectful but may interrupt; shows occasional topic deviation; minor logical mistakes in arguments, some subjective over logical arguments, minor thesis inconsistencies, some colloquialisms or minor mistakes, expressive delivery		4	
	Student demonstrates frequent topic deviation, significant logical mistakes, mostly subjective arguments, major thesis inconsistencies, some personal bias, colloquialisms and grammatical mistakes, inexpressive delivery		3	

Assessment tool (control-assessment activity)	Evaluation criteria	Grading scales	
		100-point system	5-point system
	Constant topic-jumping. Student demonstrates no problem understanding; uses repeated assertions without proof, excessive slang and mistakes. One's speech is monotonous or overly emotional. Speech impedes understanding		2

5.3. Interim assessment:

Form of interim assessment	Standard interim assessment materials and materials for interim assessment:
Oral pass/fail exam	<p>Exam paper 1</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Stages of developing effective communication 2. Spin-doctoring as the art of event coverage <p>Exam paper 2</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Advertising: types and characteristics 2. News management in PR (news management strategies) <p>Exam paper 3</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Concept, classification and significance of fairs and exhibitions 2. Communication technologies in information and psychological warfare <p>Exam paper 4</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Main areas of PR activity 2. Speechwriting in modern communication technologies <p>Exam paper 5</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Fundamentals of negotiation process 2. Guerrilla marketing technologies

5.4. Criteria and grading scales for interim assessment of academic discipline/module:

Form of Interim Assessment	Evaluation Criteria	Grading Scales
----------------------------	---------------------	----------------

Assessment Tool		100-point System	Pass/Fail
Pass/Fail grading	The student knows basic definitions, presents material sequentially, demonstrates fundamental knowledge of the discipline, and possesses the necessary skills for completing practical assignments.		Pass
	The student does not know basic definitions, presents material inconsistently and incoherently, lacks a systematic understanding of the discipline, and does not fully possess the necessary skills for completing practical assignments.		Fail

5.5. Grading System for Ongoing and Interim Assessment Results:

The final grade is based on the results of both ongoing and intermediate assessment.

Form of Control	100-point System	5-point system
Ongoing assessment:		
4.3.1.1 Quick Quiz		Pass/Fail
4.3.1.2 Discussion		Pass/Fail
4.3.1.3 Roundtable		Pass/Fail
4.3.1.4 Test		Pass/Fail
4.3.1.5 Homework assesment		Pass/Fail
Interim Assessment Pass/Fail exam		Pass/Fail
Total for the Semester Pass/Fail exam		

According to the Tablet:

100-point System	5-point system	
	Pass/Fail exam	Exam
85 – 100 points	Pass	
65 – 84 points		
41 – 64 points		
0 – 40 points	Fail	

6. EDUCATIONAL TECHNOLOGIES

The program incorporates the following educational technologies:

- discussions;
- roundtables;
- information search and processing using Internet.

Examples:

Roundtable Topics

1. Classical communication model: consequences of absent feedback
2. Communication as information exchange: importance for all professions and social strata
3. Challenges in transmitting large information volumes

Discussion Topics

1. Communication barriers in information transmission
2. Dependence of business communication specifics on education level, intellectual development, needs, and professional field
3. Ultimate goals of all business communication participants

Information Search and Processing

Students work in small groups in computer lab using КонсультантПлюс system to:

- Search for required information
- Conduct critical analysis of found materials
- Study necessary regulatory and legislative acts

Case Study Examples

1. Analysis of Historical Information Campaigns
 - historical examples of information campaigns
 - propaganda models of audience influence in information and psychological warfare (including "brainwashing" techniques)
 - nature of information and psychological weapons and their varieties (from oral methods to cinema)

2. Rumors as Specific Communication Units. Communicative characteristics and key features of rumors

Analysis of rumors by:

- sphere of dissemination
- degree of reliability
- content type (wishful rumor, fear rumor, etc.)

7. PRACTICAL TRAINING IMPLEMENTATION

Practical training within this academic discipline is conducted through practical classes and other similar educational activities. These involve students performing specific work elements related to their future professional activities.

Practical Training in Topic 1.6 "Communication Strategies and Tactics in Business Communication" includes practical preparation where students perform work elements connected to their future profession.

Examples of practical training implementation (case studies):

Case 1: Identifying Manipulation Tactics

Analyze which manipulation tactics are used in the following examples. Justify your opinion:

1. "New 'Myth' with oxygen microparticles. Washes better than regular detergents."
2. "Gillette Slalom Plus floating heads feature three shaving blades... which is why they shave much cleaner compared to regular disposable razors."
3. "New improved 'Nescafe 3 in 1'. Rich and harmonious taste."
4. "'San Pellegrino' tights - strong as true feelings."
5. "'Ford Car' - The most stylish girlfriend."
6. "'Esso' gasoline - Put a tiger in your tank."

Case 2: Analyzing Manipulation Techniques

Analyze the manipulation techniques used in the following text:

- "Will you buy this apple?" (Image of an apple bitten on both sides.)
- "Or will you buy this one?" (Image of a whole apple.)
- "No matter how good your TV is, it has one serious flaw. It doesn't show the full picture. World Best Plus TV by SAMSUNG. Find the missing 3.5 cm!"

Question: How appropriate is the comparison between a TV and an apple?

Case 3: Military Strategy vs. Business Strategy

The concepts of strategy and tactics in communication theory are borrowed from military science, where:

- strategy = generalized plan of military operations
- tactics = specific method of implementing strategy

As Carl von Clausewitz taught, a strategic plan cannot predict all combat details.

Question: What similarities can be found between military strategy/tactics and business strategy/tactics?

Case 4: Grice's Maxims

Explain the meaning of Paul Grice's conversational maxims:

1. Maxim of Quantity: Say neither more nor less than required by the communication situation.
2. Maxim of Quality: Tell the truth; don't say what you lack evidence for.
3. Maxim of Relevance: Don't deviate from the topic.
4. Maxim of Manner: Speak clearly, concisely, and logically.

Discussion Questions:

- To what extent do these maxims apply to real business communication?
- Why are these maxims sometimes violated in advertising?
- How well do the following advertisements comply with Grice's maxims?

Example Advertisements:

1. "Tired of paying for incoming calls? Join us. Tele2."
2. "Duracell. Not an ordinary battery. Tests prove Duracell lasts longer than regular batteries. Duracell - the battery with the gold rim. Nothing works longer."
3. "Can't set the right iron temperature? (Image of clothes burned by an old iron model). Now just select the fabric type, and our iron does the rest."
4. "Orbit gum. The only chewing gum with Orbit quality."
5. "Milk tastes twice as good when it's Milky Way."
6. "Pentalgin. Five times stronger against pain."
7. "Those who strive for perfection choose the best - Pioneer plasma TVs."
8. "Blend-a-med. Dentists confirm: no better protection against cavities exists."

Case Study 1: "How to Get a Job"

A 21-year-old college graduate (Bachelor's in Communication) skillfully used his marketing knowledge to secure employment. His strategy included:

- sending promotional postcards with his resume to relevant agencies
- arranging personal meetings with agency heads in his city
- visiting the capital for interviews with top national agencies
- planning 10 interviews to secure at least two job offers

Marketing Materials:

- custom envelope, letter, and reply postcard
- letter designed as a newspaper page highlighting five competitive advantages
- standard a4 sheet divided into three columns with a headline and photo

Implementation:

- sent 24 promotional packages locally → resulted in 5 interviews
- sent 11 letters to capital agencies → followed up by phone → resulted in 3 interviews and 2 job offers
- total campaign budget: 6,000 RUB

Case Questions:

1. List the expense items included in the total budget.
2. Why did he send more letters and attend more interviews in his hometown?
3. Evaluate the campaign's effectiveness.
4. Create your own promotional material for a similar job search scenario.

Case Study 2: "Direct Internet Advertising"

A small Russian company "Shoko" produces custom chocolate cakes and operates through:

1. Appetizing cake photos on their website
2. Order phone numbers
3. Fax numbers for payment documents
4. Bank account for payments
5. Courier delivery within 6 hours of payment

This represents a hybrid model combining:

- electronic communications (product information)
- physical communications (payment and delivery)

Challenge:

With a limited advertising budget (significant portion allocated to online promotion), how should "Shoko" allocate its funds?

Case Study: Internet Banner Advertising Analysis

A prominent Russian internet portal offers the confectionery company an opportunity to place banner advertising with payment based on guaranteed impressions. The portal proposes banners costing \$50 per 1,000 impressions.

Key calculations:

1. Expected engagement:

- world's best banners capture attention from about 8% of viewers
- assuming the chocolate-themed banner attracts 5% of viewers (50 clicks per 1,000 impressions)
- cost per click = $\$50/1000 = \0.05 per impression \rightarrow \$2.50 per visitor (50 clicks \times \$0.05)

2. Conversion metrics:

- 2 out of 50 visitors (4%) place birthday cake orders
- customer acquisition cost = \$25 per buyer
- each cake sells for \$20 (34 rubles) with 40% margin (\$8 profit)
- 50% repeat purchase rate adds \$4 profit
- subsequent 50% repurchase rate adds \$2 profit
- lifetime customer value = \$16 maximum profit

Financial viability assessment:

Since acquisition cost (\$25) exceeds maximum lifetime value (\$16), this advertising model is unsustainable for "Shoko"

More cost-effective to allocate budget toward website development:

- content updates and new sections
- creating genuinely useful/interesting resources
- generates organic traffic beyond campaign periods

Case Study Questions:

1. Advertising Scale: Would 1,000 impressions suffice to attract desired customers with a larger budget? Justify your answer.
2. Website as Advertising: Explain why the website itself constitutes advertising.
3. Alternative Marketing: Would contextual advertising be recommended for "Shoko"?

8. ORGANIZATION OF THE EDUCATIONAL PROCESS FOR STUDENTS WITH DISABILITIES

The university employs inclusive approaches to promote a barrier-free educational environment: differentiated and individualized learning technologies; specialized methodologies for working with students with disabilities; remote communication tools; additional individual consultations on theoretical and practical components; assistance in preparing for interim assessments.

If necessary, the working program of the discipline can be modified for disabled students, as well as to provide them with distance learning.

Educational and assessment materials are provided in formats accessible to students with special educational needs, considering different disability types:

Students with disabilities are granted extended preparation time for practical tasks compared to other students.

Current and interim assessments are conducted in special formats taking into consideration individual psychophysical characteristics (oral, written on paper, computer-based, testing, etc.).

Interim assessment may be conducted after completing specific discipline topics. Additional time may be provided for test/exam preparation when necessary.

Special assessment tools adapted for students with disabilities are developed as needed to evaluate their achievement of planned studying outcomes and competency development as specified in the educational program.

9. MATERIAL AND TECHNICAL SUPPORT OF THE DISCIPLINE

The material and technical support meets the requirements of the Federal State Educational Standard of Higher Education.

Material and technical support for the discipline using traditional teaching technologies:

Name of Facilities (lecture halls, laboratories, workshops, libraries, gyms, equipment storage and maintenance rooms, etc.)	Equipment of Facilities (lecture halls, laboratories, workshops, libraries, gyms, equipment storage and maintenance rooms, etc.)
Malaya Kaluzhskaya Street, Building 1 Moscow, 119071	
Classroom 1332 Lectures, seminars, group/individual consultations, ongoing assessments, and interim evaluations	Set of classroom furniture, chalkboard, large-format presentation tools: screen, projector, speakers, demonstration equipment and visual aids aligned with course curriculum
Classroom 1515 Seminar-type classes, consultations, assessments	Set of classroom furniture, chalkboard, lecturer's desk and podium, demonstration materials, portable projector and screen, laptop
Computer Lab 1343 Lecture/seminar delivery, consultations and evaluations, independent study/research space, coursework/thesis preparation (during non-instructional hours)	Set of classroom furniture, chalkboard, 19 internet-connected PCs Access to: - digital libraries - institutional e-learning environment
Self-Study Offices	
Equipment for Self-Study Offices	
Library Reading Room	<ul style="list-style-type: none"> - computer equipment, - internet access

Material and technical support for the discipline using E-learning and distance education technologies:

Necessary Equipment	Parameters	Technical Requirements
Personal Computer/Laptop/Tablet, Webcam, Microphone, Speakers, Internet Access	Web Browser	Minimum Software Versions: Chrome 72, Opera 59, Firefox 66, Edge 79, Yandex Browser 19.3
	Operating System	Minimum OS Versions: Windows 7, macOS 10.12 "Sierra", Linux
	Webcam	640x480, 15 fps
	Microphone	Any
	Speakers (or Headphones)	Any
	Network (Internet)	Minimum Constant Speed: 192 kbps

The technological implementation of the program is supported by elements of the university's electronic information and educational environment.

10. EDUCATIONAL, METHODOLOGICAL, AND INFORMATION SUPPORT OF THE DISCIPLINE

No.	Author(s)	Publication Title	Type (Textbook, Study Guide, Methodological Guide, etc.)	Publisher	Year	E-Library URL (for e- resources)	Copies in University Library
10.1 Core Literature (including e-resources):							
1	Tulupyeva T.V.	Lectures on the basics of business communication technologies	textbook	С.Пб.: Изд-во С.-Петербург. у-та,	2019	https://znanium.com/read?id=373782	
2	Kozhemyakin E.A.	Fundamentals of communication theory	tutorial guide	Инфра-М	2021	https://znanium.com/catalog/document?id=369159	
3	Prikhodko O.V., Samoilov I.L., Shubkina O.Yu.	Business communications	tutorial guide	Издательство: Сибирский федеральный университет	2020	https://znanium.com/catalog/document?id=381948	
4	Maslova E.L., Kolenova E.A.	International cultural exchange and business communications	tutorial guide	Дашков и К	2019	https://znanium.com/catalog/document?id=371007	
5	Chernyak E.F.	Advertising and presentation activities in festive forms of culture	course of lectures	Кемерово: Кемерово State Institute of Culture	2019	https://znanium.com/read?id=361123	
6	Chamkin A.S.	Fundamentals of Communicology (Communication Theory)	tutorial guide	Infra-M	2019	https://znanium.com/catalog/document?id=93489	
10.2 Supplementary Literature (including e-resources):							
1	Savchenko I.A.	Ontology of intercultural communication	monography	Infra-M	2021	https://znanium.com/catalog/document?id=379896	
10.3 Methodological materials (instructions, recommendations for mastering the discipline (module) of the authors of the University)							
1	Ilyina S.I.	Marketing communications	tutorial guide	Kosygin RSU	2021		

10. INFORMATION SUPPORT OF THE EDUCATIONAL PROCESS

10.1 Electronic Library Resources, Reference Systems, and Professional Databases:

No.	Electronic educational publications, electronic educational resources
1.	ELS "Lan" http://www.e.lanbook.com/
2.	«Znaniy.com» Scientific Publishing Center "Infra-M" http://znaniy.com/
Professional databases, information reference systems	
1.	Scopus https://www.scopus.com (an international universal abstract database indexing more than 21 thousand titles of scientific, technical, humanitarian and medical journals, conference materials from approximately 5,000 international publishers)
2.	Scientific Electronic Library eLIBRARY.RU https://elibrary.ru (the largest Russian information portal in the field of science, technology, medicine and education)

10.2 Software List

No.	Software	Details of the supporting document/ Free distributed
1.	Windows 10 Pro, MS Office 2019	Contract № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019

UPDATES TO ASSESSMENT MATERIALS FOR THE ACADEMIC DISCIPLINE

Changes/updates to the assessment materials were approved at department meetings:

No.	Year of Update	Character Of Changes/Updates With Section Indication	Protocol No. and Date

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)»

Институт Магистратура
Кафедра Коммерции и сервиса

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

Современные коммуникативные технологии

Уровень образования	магистратура
Направление подготовки	38.04.02 Менеджмент
Направленность (профиль)	Проектный менеджмент в бизнесе
Срок освоения образовательной программы по очной форме обучения	2 года
Форма обучения	очно-заочная

Рабочая программа учебной дисциплины Современные коммуникативные технологии основной профессиональной образовательной программы высшего образования, рассмотрена и одобрена на заседании кафедры, протокол № 7 от 06.03.2024 г.

Разработчик рабочей программы учебной дисциплины:

доцент	С.И. Ильина
Заведующий кафедрой:	Б.А Тхориков

ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

Учебная дисциплина «Современные коммуникативные технологии» изучается в третьем семестре.

Курсовая работа – не предусмотрена.

Форма промежуточной аттестации:

Зачет

Место учебной дисциплины в структуре ОПОП

Учебная дисциплина Современные коммуникативные технологии относится к части, формируемой участниками образовательных отношений.

Изучение дисциплины опирается на результаты освоения образовательной программы предыдущего уровня (бакалавриата).

Основой для освоения дисциплины являются результаты обучения по предшествующим дисциплинам и практикам:

- Лидерство и командное взаимодействие.

Результаты обучения по учебной дисциплине используются при изучении следующих дисциплин и прохождения практик:

- Производственной практики и выполнении выпускной квалификационной работы.

ЦЕЛИ И ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Целями изучения дисциплины «Современные коммуникативные технологии»

являются:

- получение знаний одинаково значимых для всех направлений укрупненной группы направлений подготовки магистров 38.00.00 Экономика и управление, независимо от наименования магистерской программы;
- приобретение обучающимся целостных, систематизированных знаний о современных коммуникативных технологиях;
- применение отдельных возможностей, приемов и методов, используемых в различных коммуникативных сферах PR-деятельности;
- формирование у обучающихся навыков применения коммуникативных технологий;
- формирование у обучающихся компетенций, установленных образовательной программой в соответствии с ФГОС ВО по данной дисциплине.

Результатом обучения по учебной дисциплине является овладение обучающимися знаниями, умениями, навыками и опытом деятельности, характеризующими процесс формирования компетенций и обеспечивающими достижение планируемых результатов освоения учебной дисциплины

Формируемые компетенции, индикаторы достижения компетенций, соотнесённые с планируемыми результатами обучения по дисциплине:

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
УК-5 Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия	ИД УК 5-1 Адекватный учет особенностей поведения людей различного социального статуса в процессе межкультурного взаимодействия	- Демонстрирует знание различных способов, приемов и стилей общения в профессиональной деятельности

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
	ИД УК 5-2 Навыки взаимодействия в условиях межкультурных коммуникаций	- Демонстрирует знание основных коммуникативных технологий, выбирает адекватные коммуникативные технологии для решения профессиональных задач, грамотно применяет их в профессиональной деятельности
УК-6 Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки	ИД УК 6-1 Адекватное и критическое оценивание собственной роли в качестве субъекта профессиональной деятельности	- Демонстрирует формирование навыков критического оценивания собственной роли в командной работе группы (коллектива)
	ИД УК 6-2 Постановка и решение задач личностного и профессионального роста на основе самооценки	- Демонстрирует формирование практических навыков, необходимых в межкультурном общении для профессионального роста на основе самооценки
	ИД УК 6-3 Навыки расширения собственных познавательных компетенций на основе самооценки и плана личностного развития	- Демонстрирует знание правил и технологий организации эффективного социального взаимодействия в командной работе группы (коллектива), учитывающих нормы, делового общения, деловой этики и этикета
ПК-3 Способен применять при реализации профессиональной деятельности проектный подход, выстраивая деловую межкультурную коммуникацию и командную работу на принципах системного критического мышления, взаимодействия, самоорганизации и саморазвития	ИД-ПК-3.2 Адекватное и критическое оценивание собственной роли в профессиональном сообществе. Постановка и решение задач профессионального роста на основе саморазвития и расширения собственных профессиональных компетенций	- Демонстрирует формирование навыков выступления перед аудиторией, участия в дискуссии; - Демонстрирует формирование навыков составления текстов с использованием информационного поля; - Демонстрирует знание базовых закономерностей массовой коммуникации; - Демонстрирует знание устной и письменной форм деловой коммуникации

СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоёмкость учебной дисциплины по учебному плану составляет:

по очно-заочной форме обучения	2	з.е.	64	час.
--------------------------------	---	------	----	------

Структура учебной дисциплины/модуля для обучающихся по видам занятий (очно-заочная форма обучения)

Структура и объем дисциплины									
Объем дисциплины по семестрам	форма промежуточной аттестации	всего, час	Контактная аудиторная работа, час				Самостоятельная работа обучающегося, час		
			лекции, час	практические занятия, час	лабораторные занятия, час	практическая подготовка, час	курсовая работа/курсовый проект самостоятельная работа обучающегося,	промежуточная аттестация, час	
3 семестр	Зачет	64	9	7		2		46	
Всего:		64	9	7		2		46	

Структура учебной дисциплины/модуля для обучающихся по разделам и темам дисциплины: (очно-заочная форма обучения)

Планируемые (контролируемые) результаты освоения: код(ы) формируемой(ых) компетенции (й) и индикаторов достижения компетенций	Наименование разделов, тем; виды самостоятельной работы обучающегося; форма(ы) промежуточной аттестации	Виды учебной работы				Самостоятельная работа, час	Виды и формы контрольных мероприятий, обеспечивающие по совокупности текущий контроль успеваемости, включая контроль самостоятельной работы обучающегося; формы промежуточного контроля успеваемости
		Контактная работа					
		Лекции, час	Практические занятия, час	Лабораторные работы, час	Практическая подготовка, час		
Третий семестр							
Раздел 1. Коммуникативные технологии							
УК-5 ИД УК-5-1 ИД УК 5-2	Тема 1.1 Лекция 1.1 Структура процесса коммуникации	1				2	1. 2. Экспресс-опрос 3. Круглый стол
	Практическое занятие 1.1 Коммуникативные барьеры		0,5			2	
УК-5 ИД УК-5-1 ИД УК 5-2	Тема 1.2. Лекция 1.2 Рекламная коммуникация. Выставочно-ярмарочная деятельность как форма коммуникативных технологий	1				2	Экспресс-опрос 1. Дискуссия 2.
	Практическое занятие 1.2 Композиция рекламного текста. Разработка рекламного обращения.		0,5			2	
УК-6 ИД УК 6-1	Тема 1.3. Лекция 1.3 Связи с общественностью	1				2	Экспресс-опрос Дискуссия

Планируемые (контролируемые) результаты освоения: код(ы) формируемой(ых) компетенции (й) и индикаторов достижения компетенций	Наименование разделов, тем; виды самостоятельной работы обучающегося; форма(ы) промежуточной аттестации	Виды учебной работы				Самостоятельная работа, час	Виды и формы контрольных мероприятий, обеспечивающие по совокупности текущий контроль успеваемости, включая контроль самостоятельной работы обучающегося; формы промежуточного контроля успеваемости
		Контактная работа					
		Лекции, час	Практические занятия, час	Лабораторные работы, час	Практическая подготовка, час		
ИД УК 6-2 ИД УК 6-3	Практическое занятие 1.3 Основы переговорного процесса. Современные имиджевые стратегии. Технологии партизанского маркетинга		0,5		2	2	
УК-6 ИД УК 6-1 ИД УК 6-2 ИД УК 6-3	Тема 1.4 Лекция 1.4 Прямая продажа, стимулирование сбыта и личная продажа	1				2	Экспресс-опрос Дискуссия
	Практическое занятие 1.4 Инструменты прямого маркетинга.		0,5			2	
УК-5 ИД УК-5-1 ИД УК 5-2	Тема 1.5 Лекция 1.5 Письменная деловая коммуникация	1				3	Экспресс-опрос Круглый стол
	Практическое занятие 1.5 Служебные документы, их подготовка		1			3	
УК-5 ИД УК-5-1 ИД УК 5-2	Тема 1.6 Лекция 1.6 Коммуникативные стратегии и тактики в деловом общении	1				3	Экспресс-опрос Дискуссия
	Практическое занятие 1.6 Комплимент как эффективный коммуникативный ход.		1			3	

Планируемые (контролируемые) результаты освоения: код(ы) формируемый(ых) компетенции (й) и индикаторов достижения компетенций	Наименование разделов, тем; виды самостоятельной работы обучающегося; форма(ы) промежуточной аттестации	Виды учебной работы				Самостоятельная работа, час	Виды и формы контрольных мероприятий, обеспечивающие по совокупности текущий контроль успеваемости, включая контроль самостоятельной работы обучающегося; формы промежуточного контроля успеваемости
		Контактная работа					
		Лекции, час	Практические занятия, час	Лабораторные работы, час	Практическая подготовка, час		
	Критика как опасный коммуникативный ход						
УК-5 ИД УК-5-1 ИД УК 5-2	Тема 1.7 Лекция 1.7 Технологии подготовки и проведения публичного выступления	1				3	Экспресс-опрос Круглый стол
	Практическое занятие 1.7 Подготовка к выступлению: определение темы, основного тезиса и стратегии. Композиция выступления: начало и его виды, основная часть и виды аргументации, концовка и ее виды. Способы фиксации и использования подготовленного выступления.		1			3	
ПК-3 ИД-ПК-3.2	Тема 1.8 Лекция 1.8 Коммуникация в проектной команде	1				3	Экспресс-опрос Круглый стол
	Практическое занятие 1.8 Групповые эффекты		1			3	
ПК-3 ИД-ПК-3.2	Тема 1.9 Лекция 1.9 Конфликт в деловой коммуникации	1				3	Экспресс-опрос Тестирование (заключительное)

Планируемые (контролируемые) результаты освоения: код(ы) формируемые и(ых) компетенции (и) и индикаторов достижения компетенций	Наименование разделов, тем; виды самостоятельной работы обучающегося; форма(ы) промежуточной аттестации	Виды учебной работы				Самостоятельная работа, час	Виды и формы контрольных мероприятий, обеспечивающие по совокупности текущий контроль успеваемости, включая контроль самостоятельной работы обучающегося; формы промежуточного контроля успеваемости
		Контактная работа					
		Лекции, час	Практические занятия, час	Лабораторные работы, час	Практическая подготовка, час		
	Практическое занятие 1.9 Стили поведения в конфликтной ситуации		1			3	
	Зачет						зачет по билетам
	ИТОГО за третий семестр	9	7		2	46	
	ИТОГО за весь период	9	7		2	46	

Краткое содержание учебной дисциплины

№ пп	Наименование раздела и темы дисциплины	Содержание раздела (темы)
Раздел I Коммуникативные технологии		
Тема 1.1	Лекция 1.1 Структура процесса коммуникации. Практическое занятие 1.1 Технологии коммуникации: сущность, разновидности, методы	Природа коммуникации и коммуникационные технологии. Структура процесса коммуникации. Коммуникативные барьеры. Технологии коммуникации: сущность, разновидности, методы.
Тема 1.2	Лекция 1.2 Рекламная коммуникация. Выставочно-ярмарочная деятельность как форма коммуникативных технологий Практическое занятие 1.2 Рекламная коммуникация. Социально-психологические аспекты рекламы.	Средства рекламы и особенности их выбора. Рекламная коммуникация. Композиция рекламного текста. Разработка рекламного обращения. Социально-психологические аспекты рекламы. Методы формирования бюджета на коммуникации. Выставочно-ярмарочная деятельность как форма коммуникативных технологий
Тема 1.3	Лекция 1.3 Связи с общественностью Практическое занятие 1.3 Управление новостью в PR	Связи с общественностью. Спидокторинг как искусство информационного освещения события. Управление новостью в PR (стратегии новостного менеджмента). Коммуникативные технологии информационных и психологических войн. Технологии работы со слухами. Спичрайтинг в структуре современных коммуникативных технологий.
Тема 1.4	Лекция 1.4 Прямая продажа, стимулирование сбыта и личная продажа Практическое занятие 1.4 Инструменты прямого маркетинга. Ведение деловых переговоров	Прямая продажа, стимулирование сбыта и личная продажа. Прямой маркетинг в стимулировании продаж. Личная продажа: особенности, этапы. Инструменты прямого маркетинга. Ведение деловых переговоров и работа торгового агента
Тема 1.5	Лекция 1.5 Письменная деловая коммуникация Практическое занятие 1.5 Подготовка и составление делового письма. Виды писем. Электронная письменная деловая коммуникация	Официально-деловой стиль в стилистической системе русского языка. Письменная деловая коммуникация. Подготовка и составление делового письма. Виды писем. Электронная письменная деловая коммуникация
Тема 1.6.	Лекция 1.6 Коммуникативные стратегии и тактики в деловом общении	Коммуникативные стратегии и тактики в деловом общении. Стратегия убеждения. Стратегия внушения. Стратегии принуждения, дискредитации и обмана. Тактика сопоставления. Тактика косвенного

	Практическое занятие 1.6 Коммуникативные стратегии и тактики в деловом общении	воздействия.
Тема 1.7	Лекция 1.7 Технологии подготовки и проведения публичного выступления Практическое занятие 1.7 Выступления. Поведение в нестандартных ситуациях.	Технологии подготовки и проведения публичного Выступления. Имидж оратора. Взаимодействие со слушателями. Поведение в нестандартных ситуациях. Приемы косвенного воздействия
Тема 1.8	Лекция 1.8 Коммуникация в проектной команде Практическое занятие 1.8 Командные роли.	Коммуникация в проектной команде. Понятие команды. Групповые эффекты.
Тема 1.9.	Лекция 1.9 Конфликт в деловой коммуникации Практическое занятие 1.9 Стили поведения в конфликтной ситуации.	Конфликт в деловой коммуникации . Понятие и структура конфликта. Стили поведения в конфликтной ситуации. Динамическая модель конфликта. Функции и последствия конфликта. Управление конфликтом.

3.4 Организация самостоятельной работы обучающихся

Самостоятельная работа студента – обязательная часть образовательного процесса, направленная на развитие готовности к профессиональному и личностному самообразованию, на проектирование дальнейшего образовательного маршрута и профессиональной карьеры.

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине организована как совокупность аудиторных и внеаудиторных занятий и работ, обеспечивающих успешное освоение дисциплины.

Аудиторная самостоятельная работа обучающихся по дисциплине выполняется на учебных занятиях под руководством преподавателя и по его заданию. Аудиторная самостоятельная работа обучающихся входит в общий объем времени, отведенного учебным планом на аудиторную работу, и регламентируется расписанием учебных занятий.

Внеаудиторная самостоятельная работа обучающихся – планируемая учебная, научно-исследовательская, практическая работа обучающихся, выполняемая во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия, расписанием учебных занятий не регламентируется.

Внеаудиторная самостоятельная работа обучающихся включает в себя:

- подготовку к лекциям, практическим занятиям, зачету;
- изучение учебников и учебных пособий;
- изучение разделов/тем, не выносимых на лекции и практические занятия самостоятельно;
- изучение теоретического и практического материала по рекомендованным источникам;
- создание презентаций по изучаемым темам и др.

Самостоятельная работа обучающихся с участием преподавателя в форме иной контактной работы предусматривает групповую и (или) индивидуальную работу с обучающимися и включает в себя:

- экспресс-опрос
- дискуссия
- . круглый стол
- . тестирование
- проведение индивидуальных и групповых консультаций по отдельным темам/разделам дисциплины.

Перечень разделов/тем/, полностью или частично отнесенных на самостоятельное изучение с последующим контролем:

№ пп	Наименование раздела /темы дисциплины/модуля, выносимые на самостоятельное изучение	Задания для самостоятельной работы	Виды и формы контрольных мероприятий (учитываются при проведении текущего контроля)	Трудоемкость, час
Раздел I	Коммуникативные технологии			

Тема 1.1	Структура процесса коммуникации. Коммуникативные барьеры	Барьеры, связанные с коммуникативным процессом и с личностью	Экспресс-опрос	4
----------	---	--	----------------	---

3.5 Применение электронного обучения, дистанционных образовательных технологий

При реализации программы учебной дисциплины возможно применение электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Реализация программы учебной дисциплины с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий регламентируется действующими локальными актами университета.

Применяются следующий вариант реализации программы с использованием ЭО и ДОТ:

В электронную образовательную среду, по необходимости, могут быть перенесены отдельные виды учебной деятельности:

использование ЭО и ДОТ	использование ЭО и ДОТ	объем, час	включение в учебный процесс
смешанное обучение	лекции	9	в соответствии с расписанием учебных занятий
смешанное обучение	практические занятия	9	в соответствии с расписанием учебных занятий

РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ, СИСТЕМА И ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ

Соотнесение планируемых результатов обучения с уровнями сформированности компетенций.

Уровни сформированности компетенции(-й)	Итоговое количество баллов в 100-балльной системе по результатам текущей и промежуточной аттестации	Оценка в пятибалльной системе по результатам текущей и промежуточной аттестации	Показатели уровня сформированности		
			универсальной компетенции	общепрофессиональной компетенции	профессиональной компетенции
			УК-5 ИД-УК-5.1 ИД-УК-5.2 УК-6 ИД УК-6-1 ИД УК 6-2 ИД УК 463		ПК-3 ИД-ПК-3.2
высокий		зачтено (отлично)	<p>Обучающийся:</p> <p>анализирует и систематизирует изученный материал с обоснованием актуальности его использования в своей предметной области;</p> <p>применяет методы анализа и синтеза практических проблем, способы прогнозирования и оценки событий и явлений, умеет решать практические задачи вне стандартных ситуаций с учетом особенностей деловой и общей культуры различных социальных групп;</p> <p>демонстрирует системный подход при решении проблемных ситуаций;</p> <p>показывает четкие системные знания и представления по дисциплине;</p> <p>дает развернутые, полные и верные ответы на вопросы, в том числе, дополнительные</p>		
повышенный		зачтено (хорошо)	<p>Обучающийся:</p> <p>обоснованно излагает, анализирует и систематизирует изученный материал, что предполагает комплексный характер анализа проблемы;</p> <p>выделяет междисциплинарные связи, распознает и выделяет элементы в системе знаний, применяет их к анализу практики;</p> <p>правильно применяет теоретические положения при решении практических задач профессиональной направленности разного уровня сложности, владеет</p>		

			необходимыми для этого навыками и приёмами; - ответ отражает полное знание материала, с незначительными пробелами, допускает единичные негрубые ошибки.
базовый		зачтено (удовлетворительно)	Обучающийся: испытывает серьёзные затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, не владеет необходимыми для этого навыками и приёмами; с трудом выстраивает связи между видами коммуникативных технологий; анализирует основные коммуникативные проблемы, но не способен выработать стратегию действий для решения проблемных ситуаций; - ответ отражает в целом сформированные, но содержащие незначительные пробелы знания, допускаются грубые ошибки.
низкий		не зачтено	Обучающийся: - демонстрирует фрагментарные знания теоретического и практического материала, допускает грубые ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации; - испытывает серьёзные затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, не владеет необходимыми для этого навыками и приёмами; - не способен проанализировать основные коммуникативные проблемы; - выполняет задания только по образцу и под руководством преподавателя; - ответ отражает отсутствие знаний на базовом уровне теоретического и практического материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы.

5. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ, ВКЛЮЧАЯ САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ

При проведении контроля самостоятельной работы обучающихся, текущего контроля и промежуточной аттестации по учебной дисциплине Современные коммуникативные технологии проверяется уровень сформированности у обучающихся компетенций и запланированных результатов обучения по дисциплине, указанных в разделе 2 настоящей программы.

5.1 Формы текущего контроля успеваемости, примеры типовых заданий:

№ пп	Формы текущего контроля	Примеры типовых заданий
1.	Экспресс-опрос по всем темам дисциплины	1. Что является результатом деловой коммуникации? 2. Назовите компоненты процесса коммуникации. 3. Какие существуют трудности в передаче информации? 4. Какие существуют проблемные места в процессе коммуникации? 5. Какие способы помогут сохранить информацию при передаче и приеме? 6. Какие заблуждения снижают эффективность процесса коммуникации? 7. Назовите барьеры, связанные с коммуникативным процессом 8. Какие коммуникативные барьеры связаны с личностью? 9. Перечислите барьеры психологической защиты. 10. Как правильно предоставлять коммуникативную обратную связь? В коммуникации?
2	Дискуссия по темам дисциплины раздела 1 «Структура процесса коммуникации»	Темы дискуссий: 1. Структура процесса коммуникации 2. Природа коммуникации и коммуникационные технологии 3. Коммуникативные барьеры
3.	Круглый стол по темам раздела 1 «Структура процесса коммуникации»	Темы круглых столов: 1. Классическая модель коммуникации: последствия отсутствия обратной связи. 2. Коммуникация, как обмен информацией, важный процесс для любых профессий, специальностей, социальных слоев. 3. Проблемы передачи большого объема информации
6.	Тестирование по Разделу 1. «Структура процесса коммуникации»	Задание 1. Тестовое задание: 1. Средства преодоления расстояния: 1) телефон 2) почта, в том числе - электронная, системы on-line, селектор и т.д. 3) схема 4) все перечисленное. 2. Средства компенсации разрыва во времени: 1) тексты, представленные как в видео-, так и в аудиозаписи 2) схемы, представленные как в видео-, так и в аудиозаписи

№ пп	Формы текущего контроля	Примеры типовых заданий
		<p>3) формулы, представленные как в видео-, так и в аудиозаписи</p> <p>4) все перечисленное.</p> <p>3. Средства упорядочивания коммуникации:</p> <p>1) правила</p> <p>2) нормы</p> <p>3) регламенты и ритуалы</p> <p>4) все перечисленное.</p> <p>4. Средства интенсификации коммуникации:</p> <p>1) «мозговой штурм»</p> <p>2) метод Дельфы</p> <p>3) все перечисленное.</p> <p>5. Классификация средств коммуникации по механизмам организации коммуникативного процесса:</p> <p>1) приказы и распоряжения</p> <p>2) докладные и служебные записки</p> <p>3) протоколы и отчеты</p> <p>4) заявления и характеристики</p> <p>5) все перечисленное.</p>
8.	Домашнее задание по разделу 1 «Структура процесса коммуникации»	<p>Прочитайте текст. Какие национальные особенности делового общения в нем отображены? Насколько описанная ситуация соответствует российским традициям?</p> <p>Наша семья жила тогда в Нью-Йорке... Мне было десять лет. Отец платил мне 50 центов в неделю за то, что я убирал со стола и по субботам чистил ботинки всем членам семьи — карманные деньги нужно было заработать. Но я хотел большего, и для этого следовало найти работу, поскольку на любую просьбу увеличить размер моего еженедельного пособия отец отвечал: «Деньги не растут на дереве, их надо зарабатывать». И я нанялся к Сэму, владельцу магазинчика за углом — стал разносчиком газет. Приходилось вставать в полшестого утра, чтобы успеть прийти к шести. К семи требовалось сдать Сэму пустую сумку. Однажды я проспал. Примчавшись в киоск, обнаружил, что Сэма нет, он сам пошел разносить газеты. Дождавшись его возвращения, стал извиняться: «Сэм, прости меня, у нас были гости, я поздно лег, что-то случилось с будильником...». Сэм похлопал меня по плечу и сказал: «Да не бери ты в голову, Билли! Нет проблем. Но когда в следующий раз проспишь, лучше не приходи совсем. Понимаешь, тут есть</p>

№ пп	Формы текущего контроля	Примеры типовых заданий
		<p>паренек, он очень хочет на твое место. Эта работа ему очень нужна, понял?» Я понял. Сэм не стал ругать меня, читать нотации. Но он преподал мне простой и ясный урок на всю жизнь: либо ты держишься на плаву, либо тонешь. (В. Познер. Урок взросления.)</p> <p>Дополнительные вопросы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Объясните, почему этот текст представляет собой пример описания деловой коммуникации. 2. Почему Сэм не счел нужным объяснять ребенку, что нельзя нарушать нормы трудовой дисциплины? 3. Почему автор текста на всю жизнь запомнил этот случай? Неужели он больше никогда не опаздывал на работу? 4. Насколько Владимир Познер усвоил урок взросления, смог ли он в своей дальнейшей жизни «удержаться на плаву»? 5. В какой мере реплика Сэма соответствует нормам официально-делового стиля? 6. Многие считают, что нельзя платить ребенку за выполнение домашней работы, так как он должен выполнять ее просто из уважения к родителям. Какие еще аргументы можно привести против оплаты домашней работы ребенка? Какие аргументы мог привести отец Билли, который платил сыну за мытье посуды и чистку обуви?

5.2 Критерии, шкалы оценивания текущего контроля успеваемости:

Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия)	Критерии оценивания	Шкалы оценивания	
		100-балльная система	Пятибалльная система
Экспресс-опрос	<p>Дан оперативно полный, развернутый ответ на поставленный вопрос (вопросы), показана совокупность осознанных знаний об объекте, проявляющаяся в свободном оперировании понятиями, умении выделить существенные и несущественные его признаки, причинно-следственные связи. Обучающийся демонстрирует глубокие и прочные знания материала по заданным вопросам, исчерпывающе и последовательно, грамотно и логически стройно его излагает</p>		5

Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия)	Критерии оценивания	Шкалы оценивания	
		100-балльная система	Пятибалльная система
	Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос (вопросы), показана совокупность осознанных знаний об объекте, доказательно раскрыты основные положения дисциплины; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Обучающийся твердо знает материал по заданным вопросам, грамотно и последовательно его излагает, но допускает несущественные неточности в определениях.		4
	Дан полный, но недостаточно последовательный ответ на поставленный вопрос (вопросы), но при этом показано умение выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Ответ логичен и изложен в терминах науки. Обучающийся владеет знаниями только по основному материалу, но не знает отдельных деталей и особенностей, допускает неточности и испытывает затруднения с формулировкой определений.		3
	Дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Обучающийся не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Речь неграмотная. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа обучающегося не только на поставленный вопрос, но и на другие вопросы темы.		2
Домашнее задание	Работа выполнена полностью. Нет ошибок в логических рассуждениях. Возможно наличие одной неточности или описки, не являющиеся следствием незнания или непонимания учебного материала. Обучающийся показал полный объем знаний, умений в освоении пройденных тем и применение их на		5

Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия)	Критерии оценивания	Шкалы оценивания	
		100-балльная система	Пятибалльная система
	практике.		
	Работа выполнена полностью, но обоснований шагов решения недостаточно. Допущена одна ошибка или два-три недочета.		4
	Допущены более одной ошибки или более двух-трех недочетов.		3
	Работа выполнена не полностью. Допущены грубые ошибки.		2
	Работа не выполнена.		
Круглый стол	Обучающийся демонстрирует знание и понимание современных тенденций развития российского банковского сектора в целом. Проявляется масштабность, глубина и оригинальность суждений. Аргументированность, взвешенность и конструктивность предложений. Умение отстаивать свое мнение. Активность в обсуждении. Общая культура и эрудиция в процессе участия в круглом столе.		5
	Обучающийся демонстрирует знание и понимание современных тенденций развития российского банковского сектора в целом. Не всегда проявляется аргументированность, взвешенность и конструктивность суждений и предложений. Проявляет умение отстаивать свое мнение. Не всегда в полной мере проявляет активность в обсуждении. Общая культура и эрудиция в процессе участия в круглом столе.		4
	Обучающийся е в полной мере демонстрирует знание и понимание современных тенденций развития российского банковского сектора в целом. Не всегда проявляется аргументированность, взвешенность и конструктивность суждений и предложений. Не в полной мере проявляет умение отстаивать свое мнение. Не проявляет активность в обсуждении.		3 2
	Обучающийся не демонстрирует знание и понимание современных тенденций развития российского банковского сектора в целом. Не проявляет аргументированность, взвешенность и конструктивность суждений и		

Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия)	Критерии оценивания	Шкалы оценивания		
		100-балльная система	Пятибалльная система	
	предложений. Не демонстрирует умение отстаивать свое мнение. Не всегда в полной мере проявляет активность в обсуждении			
Тест	<p>За выполнение каждого тестового задания испытуемому выставляются баллы. Номинальная шкала предполагает, что за правильный ответ к каждому заданию выставляется один балл, за не правильный — ноль. В соответствии с номинальной шкалой, оценивается всё задание в целом, а не какая-либо из его частей.</p> <p>Общая сумма баллов за все правильные ответы составляет наивысший балл - 20 баллов. .</p> <p>Также устанавливается диапазон баллов, которые необходимо набрать для того, чтобы получить отличную, хорошую, удовлетворительную или неудовлетворительную оценки.</p> <p>Рекомендуемое процентное соотношение баллов и оценок по пятибалльной системе.</p> <p>«2» - равно или менее 40%</p> <p>«3» - 41% - 64%</p> <p>«4» - 65% - 84%</p> <p>«5» - 85% - 100%</p>		5	85% - 100%
			4	65% - 84%
			3	41% - 64%
			2	40% и менее
Дискуссия	<p>Ведение дискуссии в рамках объявленной темы; видение сути проблемы.</p> <p>Точная, четкая формулировка аргументов и контраргументов, умение отделить факты от субъективных мнений, использование примеров, подтверждающих позицию участника дискуссии. Соответствие аргументов выдвинутому тезису.</p> <p>Толерантность, уважение других взглядов, отсутствие личных нападок, отказ от стереотипов, разжигающих рознь и неприязнь. Отсутствие речевых и грамматических ошибок, отсутствие сленга, разговорных и просторечных оборотов. Эмоциональность и выразительность речи.</p>		5	

Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия)	Критерии оценивания	Шкалы оценивания	
		100-балльная система	Пятибалльная система
	Отклонение от темы по причине иной трактовки сути проблемы. Отклонение от темы по причине отсутствия видения сути проблемы. Допущены логические ошибки в предъявлении некоторых аргументов или контраргументов или преобладают субъективные доводы над логической аргументацией или не использованы примеры, подтверждающие позицию стороны. Незначительны ошибки в предъявлении аргументов и контраргументов, связанные с нарушением законов логики, неумение отделить факты от субъективных мнений. Несоответствие некоторых аргументов выдвинутому тезису. Толерантность, уважение других взглядов, отсутствие личных нападок, но перебивание оппонентов, неумение выслушать мнение оппонента до конца. Допущены разговорные или просторечные обороты при отсутствии речевых и грамматических ошибок или допущены речевые и грамматические ошибки при отсутствии разговорных и просторечных оборотов. Эмоциональность и выразительность речи		4
	Намеренная подмена темы дискуссии по причине неспособности вести дискуссию в рамках предложенной проблемы. Ошибки в предъявлении аргументов и контраргументов связанные с нарушением законов логики, неумение отделить факты от субъективных мнений. Несоответствие большинства аргументов выдвинутому тезису, несоответствие большинства контраргументов высказанным аргументам. Проявление личностной предвзятости к некоторым оппонентам, неумение выслушать мнение оппонента до конца. Допущены разговорные или просторечные обороты, речевые и грамматические ошибки или отсутствует эмоциональность и выразительность речи		3
	Перескакивание с темы на тему, отсутствие всякого понимания сути проблемы. Повторное утверждение предмета спора вместо его доказательства или		2

Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия)	Критерии оценивания	Шкалы оценивания	
		100-балльная система	Пятибалльная система
	отсутствие фактических доказательств или приведение вместо доказательств субъективных мнений. Небрежное речевое поведение: наличие речевых ошибок, излишнее использование сленга, разговорных и просторечных оборотов. Монотонная (или излишне эмоциональная) речь. Качество речи препятствует пониманию высказываемой мысли.		
	Обучающийся не демонстрирует знание и понимание современных тенденций развития российского банковского сектора в целом. Не проявляет аргументированность, взвешенность и конструктивность суждений и предложений. Не демонстрирует умение отстаивать свое мнение. Не всегда в полной мере проявляет активность в обсуждении		2

5.3 Промежуточная аттестация:

Форма промежуточной аттестации	Типовые контрольные задания и иные материалы для проведения промежуточной аттестации:
Зачет в устной форме по билетам	<p>Билет 1</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Этапы разработки эффективной коммуникации 2. Спиндокторинг как искусство информационного освещения события <p>Билет 2</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Реклама, ее виды и характеристика 2. Управление новостью в PR (стратегии новостного менеджмента) <p>Билет 3.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие, классификация и значение ярмарок и выставок 2. Коммуникативные технологии информационных и психологических войн <p>Билет 4.</p>

	1. Основные направления деятельности PR 2. Спичрайтинг в структуре современных коммуникативных технологий Билет 5. 1. Основы переговорного процесса 2. Технологии партизанского маркетинга
--	--

5.4 Критерии, шкалы оценивания промежуточной аттестации учебной дисциплины:

Форма промежуточной аттестации	Критерии оценивания	Шкалы оценивания	
		100-балльная система	Пятибалльная система
Зачет в устной форме	<p>Обучающийся</p> <ul style="list-style-type: none"> - знает основные определения, последователен в изложении материала, демонстрирует базовые знания дисциплины, владеет необходимыми умениями и навыками при выполнении практических заданий; - глубоко и прочно усвоил программный материал и знает технологии коммуникации, основные этапы стратегического планирования коммуникаций, этапы планирования комплекса коммуникаций. методы формирования бюджета на коммуникации. 		зачтено
	<p>Обучающийся не знает основных определений, непоследователен и сбивчив в изложении материала, не обладает определенной системой знаний по дисциплине, не в полной мере владеет необходимыми умениями и навыками при выполнении практических заданий.</p> <ul style="list-style-type: none"> - не владеет программным материалом и не знает технологий коммуникации, основных этапов стратегического планирования коммуникаций, этапов планирования комплекса коммуникаций. методов формирования бюджета на коммуникации. 		не зачтено

5.5 Система оценивания результатов текущего контроля и промежуточной аттестации.

Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.

Форма контроля	100-балльная система	Пятибалльная система
Текущий контроль:		
4.3.1.1 Экспресс-опрос		зачтено/не зачтено
4.3.1.2 Дискуссия		зачтено/не зачтено
4.3.1.3 Круглый стол		зачтено/не зачтено
4.3.1.4 Тестирование		зачтено/не зачтено
4.3.1.5 Домашнее задание		зачтено/не зачтено
Промежуточная аттестация (зачет)		зачтено/не зачтено
Итого за семестр (дисциплину) зачёт		

Полученный совокупный результат конвертируется в пятибалльную систему оценок в соответствии с таблицей:

100-балльная система	пятибалльная система	
	Зачет	Экзамен
85 – 100 баллов	зачтено	
65 – 84 баллов		
41 – 64 баллов		
0 – 40 баллов	не зачтено	

6. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Реализация программы предусматривает использование в процессе обучения следующих образовательных технологий:

- дискуссии
- круглый стол
- поиск и обработка информации с использованием сети Интернет

Примеры применения образовательных технологий в дисциплине «Современные коммуникативные технологии»:

Темы круглого стола:

1. Классическая модель коммуникации: последствия отсутствия обратной связи.
2. Коммуникация, как обмен информацией, важный процесс для любых профессий, специальностей, социальных слоев.
3. Проблемы передачи большого объема информации

Темы дискуссии:

1. Коммуникативные барьеры, препятствия, возникающие в процессе передачи информации?
2. Зависимость специфики деловой коммуникации от уровня образования, интеллектуального развития, потребностей, сферы деятельности.
3. Конечная цель всех субъектов деловой коммуникации.

Поиск и обработка информации с использованием сети Интернет

Изучение необходимых нормативных, законодательных актов в системе «Консультант+». Магистранты работают небольшими группами в компьютерном классе в системе «Консультант+». Должен быть проведен не только поиск необходимой информации, но и ее критический анализ.

Примеры анализа ситуаций

1. Исторические примеры ведения информационных кампаний. Пропагандистские модели воздействия на аудиторию в ходе информационных и психологических войн (метод «промывания мозгов»). Характер информационного и психологического оружия и его разновидности (от устных методов до кинематографа).
2. Слух как специфическая коммуникативная единица. Коммуникативные характеристики и основные признаки слуха. Анализ слухов: по сфере распространения; по степени достоверности; по содержанию (слух-мечта, слух пугало) и др.

7. ПРАКТИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА

Практическая подготовка в рамках учебной дисциплины реализуется при проведении практических занятий и иных аналогичных видов учебной деятельности, предусматривающих участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

В теме 1.6 Коммуникативные стратегии и тактики в деловом общении осуществляется практическая подготовка обучающихся, выполняются отдельные элементы работы, связанные с будущей профессиональной деятельностью.

Пример реализации элементов практической подготовки (в виде практических ситуаций и кейсов):

1. Определите, какие тактики манипуляции использованы. Обоснуйте свое мнение. «Новый „Миф“ с микрочастицами кислорода. Отстирывает лучше, чем обычные порошки». «Плавающие головки Gillette Slalom Plus оснащены тремя бреющими лезвиями... и именно поэтому они бреют гораздо чище, в отличие от обычных одноразовых станков». «Новый улучшенный „Nescafe 3 в 1“. Насыщенный и гармоничный вкус». «Колготки „San Pellegrino“ — прочны, как истинные чувства». «„Ford Car“ — Самая стильная подружка». «Бензин „Esso“ — посади тигра в бензобак».
2. Проанализируйте приемы манипуляции, использованные в следующем тексте.
 1. «Вы купите это яблоко?» (Изображение надкусанного с двух сторон яблока.) «Или Вы купите это?» (Изображение целого яблока.) «Как бы ни был хорош Ваш телевизор, у него есть один серьезный недостаток. Он не показывает полного изображения. Телевизор World Best Plus от SAMSUNG. Найдите съеденные 3,5 см!»
Насколько корректно сравнение телевизора и яблока?
3. Как известно, понятия стратегии и тактики заимствованы теорией коммуникации из военной сферы, где стратегия — это обобщенный план военных действий, а тактика — это конкретный способ реализации стратегии. Как учил Карл фон Клаузевиц, стратегический план не может предугадать деталей боевых действий. В чем именно можно обнаружить сходство между стратегией и тактикой в военном искусстве и бизнесе?
4. Объясните смысл следующих постулатов Пол Герберта Грайса:
 1. Постулат количества/полноты (говори не больше и не меньше, чем требует ситуация коммуникации).
 2. Постулат качества (говори правду, не говори того, в чем не уверен).

3. Постулата релевантности (не отклоняйся от темы).

4. Постулат способа (говори ясно, коротко и последовательно).

В какой мере эти постулаты относятся к реальной деловой коммуникации? Почему эти постулаты иногда нарушаются в рекламе? В какой мере соответствуют постулатам Грайса следующие рекламные тексты:

«Надоело платить за входящие? Присоединяйся к нам. Tele2».

«Duracell. Не простая батарейка. Испытания доказали, что „Duracell“ работает дольше, чем обычные батарейки. Duracell — батарейка с золотой каймой. Ничто не работает так долго».

«Не можете установить правильный режим утюга? (изображение одежды, прожженной старой моделью утюга). Теперь Вы лишь выбираете тип ткани, и наш утюг делает все за Вас».

«Подушечки Orbit. Единственные жевательные подушечки, имеющие качество Orbit».

«Молоко вдвойне вкусней, если это Milky Way».

«Пенталгин. В пять раз сильнее боли».

«Тот, кто стремится к совершенству, выбирает лучшее - плазменные телевизоры „Пионер“».

«„Blend-a-med“». Стоматологи свидетельствуют: лучшей защиты от кариеса не существует».

Кейс №1 «Как получить работу».

21-летний выпускник колледжа (степень бакалавра по средствам связи) умело воспользовался своими знаниями в области маркетинга для получения работы. Он намеревался разослать открытки по соответствующим агентствам со своей анкетой в рекламной форме. А также добиться личных встреч с руководителями агентств в своем городе, после чего посетить столицу для встречи с руководителями ведущих агентств страны. Он планировал договориться о проведении 10 собеседований, в результате которых мог бы получить, по меньшей мере, два предложения о поступлении на работу.

Его маркетинговая информация состояла из почтового конверта, письма и почтовой открытки, чтобы облегчить оформление ответного письма на его почтовую рекламу. Письмо было оформлено в стиле единственной газетной страницы с описанием своего «товара» по пяти пунктам, которые определяли конкурентные преимущества выпускника. Стандартный лист А4 был разделен на три полосы, имел общий заголовок и содержал фотографию автора.

Молодой человек пытался установить связь с президентами рекламных агентств или с руководителями рекламных служб маркетинговых компаний. Выпускник ограничил свою аудиторию средними и крупными рекламными агентствами, которые занимались прямым маркетингом. Перечень таких агентств ему было нетрудно найти в Интернете.

В течение первой недели июня по городу было разослано 24 комплекта рекламной информации. В итоге молодой человек посетил 5 собеседований.

Затем в первую неделю июля молодой человек разослал еще 11 писем по столичным агентствам. Спустя две недели, он связался с этими агентствами по телефону, чтобы убедиться в получении рекламного комплекта и попросить разрешение на собеседование. В результате выпускник посетил 3 собеседования и получил два предложения о поступлении на работу в столице. Общий бюджет этой кампании составил 6 тыс. руб.

Вопросы к кейсу:

1. Перечислите статьи расходов, которые вошли в общий бюджет кампании.
2. Почему в своем городе молодой человек разослал больше писем и посетил больше собеседований?
3. Оцените эффективность проведенной кампании.
4. Составьте собственный рекламный материал, который можно было бы разослать работодателям в данной ситуации.

Кейс № 2 «Прямая Интернет-реклама».

Небольшая российская фирма «Шоко» по производству заказных шоколадных тортов, ведет бизнес при помощи Интернета. На ее web-сайте представлены:

- 1) аппетитные шоколадные шедевры;
- 2) номера телефонов, по которым можно сделать заказ;
- 3) номера факсов, по которым можно переслать платежные документы;
- 4) номер расчетного счета, на который перечисляются деньги.

Торт будет доставлен курьером в течение 6 часов после оплаты.

Таким образом, кондитерская фирма представляет смешанную модель с элементами электронных (представление потребителю информации о товаре) и физических (оплата и доставка) коммуникаций.

У фирмы ограниченный бюджет на рекламу, из которого существенная доля выделяется на продвижение фирмы «Шоко» в Интернете.

Как распорядится деньгами?

Известный российский Интернет-портал предлагает фирме разместить баннерную рекламу с оплатой за гарантированное количество показов. Портал предлагает баннеры, которые обойдутся кондитерской фирме в \$ 50 за 1000 показов. Сколько посетителей заинтересуется рекламой? По экспертным данным, лучшие в мире баннеры смогли завоевать внимание около 8% посетителей. Если сладко-шоколадный баннер привлечет 5% посетителей, тогда за каждого визитера фирма «Шоко» заплатит \$ 2,5. Расчеты: стоимость показа одному посетителю портала равна $\$ 50 / 1000$ показов, или \$ 0,05 – это цена за клик. Из 1000 увидевших баннер только 50 кликнули на него, и зашли на сайт кондитерской фирмы, поэтому стоимость одного посещения равна \$ 2,5. Если из 50 посетителей, зашедших посмотреть на торты, двое решили действительно заказать торт себе на день рождения, то стоимость приобретения одного покупателя оказалась равна \$ 25. Причем два из пятидесяти – это хороший результат. Такую сумму фирме «Шоко» нужно окупить, чтобы заработать прибыль.

На каждом покупателе кондитерская фирма может заработать не более \$ 16. Пусть каждый торт большой и красивый стоит \$ 20 (стоит торт в 34 рублях, но считать будет проще). Маржа составляет 40% и из двадцати \$ 8 – чистая прибыль.

Поскольку торты вкусные, покупатели возвращаются – половина из тех, кто купил торт однажды, делает покупку снова. Вероятность повторной покупки составляет 50%. Это добавляет к прибыли, которую получает фирма с одного покупателя еще \$ 4.

Из клиентов, сделавших повторную покупку, половина делает покупку третью. Это приносит еще \$ 2 к прибыли, которую фирма получает с одного покупателя.

Продолжая расчеты, фирма «Шоко» упирается в максимальные \$ 16 прибыли, которые принесет каждый покупатель за всю историю отношений фирмы с ним. Поэтому, если бы расходы фирмы на приобретение одного покупателя не превышали \$ 16, прямая реклама в Интернете была бы оправданной.

Но для фирмы «Шоко» этот вариант не подходит.

Для небольшой фирмы эффективнее потратить рекламный бюджет на развитие сайта: обновление страниц или включение новых разделов. Сайт сам по себе – это реклама. Надежный способ создать посещаемый сайт, который будет давать прибыль – сделать его действительно полезным и интересным для потенциальных покупателей. А посетители будут посещать сайт не только во время проведения краткосрочной рекламной кампании, но и в иное время.

Вопросы к кейсу:

1. Если бы фирма «Шоко» владела большим бюджетом на прямую рекламу в Интернете, хватило бы 1000 показов для привлечения желаемого количества покупателей? Ответ обоснуйте.

2. Объясните, почему сайт сам по себе – это реклама.

3. Можно ли рекомендовать фирме «Шоко» воспользоваться контекстной рекламой?

8. ОРГАНИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов используются подходы, способствующие созданию без барьерной образовательной среды: технологии дифференциации и индивидуального обучения, применение соответствующих методик по работе с инвалидами, использование средств дистанционного общения, проведение дополнительных индивидуальных консультаций по изучаемым теоретическим вопросам и практическим занятиям, оказание помощи при подготовке к промежуточной аттестации.

При необходимости рабочая программа дисциплины может быть адаптирована для обеспечения образовательного процесса лицам с ограниченными возможностями здоровья, в том числе для дистанционного обучения.

Учебные и контрольно-измерительные материалы представляются в формах, доступных для изучения студентами с особыми образовательными потребностями с учетом нозологических групп инвалидов:

Для подготовки к ответу на практическом занятии, студентам с ограниченными возможностями здоровья среднее время увеличивается по сравнению со средним временем подготовки обычного студента.

Для студентов с инвалидностью или с ограниченными возможностями здоровья форма проведения текущей и промежуточной аттестации устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.).

Промежуточная аттестация по дисциплине может проводиться в несколько этапов в форме рубежного контроля по завершению изучения отдельных тем дисциплины. При необходимости студенту предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на зачете или экзамене.

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся создаются, при необходимости, фонды оценочных средств, адаптированные для лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в основной образовательной программе результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе.

9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Материально-техническое обеспечение дисциплины при обучении с использованием традиционных технологий обучения.

Наименование учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортзалов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п.	Оснащенность учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортивных залов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п.
119071, г. Москва, Малая Калужская улица, дом 1	
Аудитория №1332 для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.	Комплект учебной мебели, меловая доска, технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории: экран, проектор, колонки. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины.
Учебная аудитория № 1515 для проведения	Комплект учебной мебели, доска меловая,

Наименование учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортзалов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п.	Оснащенность учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортивных залов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п.
занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	стол преподавательский, трибуна Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины. Переносной проектор + экран, ноутбук
<p>Аудитория №1343:</p> <ul style="list-style-type: none"> - компьютерный класс для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации; - помещение для самостоятельной работы, в том числе, научно-исследовательской, подготовки курсовых и выпускных квалификационных работ (в свободное от учебных занятия и профилактических работ время). 	Комплект учебной мебели, доска меловая, технические средства обучения, служащие для представления учебной информации: 19 персональных компьютеров с подключением к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронным библиотекам и в электронную информационно-образовательную среду организации.
Помещения для самостоятельной работы обучающихся	Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся
читальный зал библиотеки:	<ul style="list-style-type: none"> – компьютерная техника; подключение к сети «Интернет»

Технологическое обеспечение реализации программы осуществляется с использованием элементов электронной информационно-образовательной среды университета.

10. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

№ п/п	Автор(ы)	Наименование издания	Вид издания (учебник, УП, МП и др.)	Издательство	Год издания	Адрес сайта ЭБС или электронного ресурса (заполняется для изданий в электронном виде)	Количество экземпляров в библиотеке Университета
10.1 Основная литература, в том числе электронные издания							
1	Тулупьева Т.В.	Лекции по основам технологий деловой коммуникации	учебник	С.Пб.: Изд-во С.-Петербур. у-та,	2019	https://znanium.com/read?id=373782	
2	Кожемякин Е.А.	Основы теории коммуникации	учебное пособие	Инфра-М	2021	https://znanium.com/catalog/document?id=369159	
3.	Приходько О.В., Самойлов И.Л., Шубкина О.Ю.	Деловые коммуникации	учебное пособие	Издательство: Сибирский федеральный университет	2020	https://znanium.com/catalog/document?id=381948	
4	Маслова Е.Л., Коленова Е.А.	Международный культурный обмен и деловые коммуникации	учебное пособие	Дашков и К	2019	https://znanium.com/catalog/document?id=371007	
5	Черняк Е.Ф.	Рекламно-презентационная деятельность в праздничных формах культуры	курс лекций	Кемерово: Кем. гос. ин-т культуры	2019	https://znanium.com/read?id=361123	
6	Чамкин А.С.	Основы коммуникологии (теории коммуникации)	учебное пособие	Инфра-М	2019	https://znanium.com/catalog/document?id=93489	
10.2 Дополнительная литература, в том числе электронные издания							

1	Савченко И.А.	Онтология межкультурной коммуникации	монография	Инфра-М	2021	https://znanium.com/catalog/document?id=379896	
10.3 Методические материалы (указания, рекомендации по освоению дисциплины (модуля) авторов РГУ им. А. Н. Косыгина)							
1	Ильина С.И.	Маркетинговые коммуникации	Учебное пособие	РГУ им. А.Н. Косыгина	2021		5

10 ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА

10.1 Ресурсы электронной библиотеки, информационно-справочные системы и профессиональные базы данных:

№ пп	Электронные учебные издания, электронные образовательные ресурсы
3.	ЭБС «Лань» http://www.e.lanbook.com/
4.	«Znaniium.com» научно-издательского центра «Инфра-М» http://znaniium.com/
Профессиональные базы данных, информационные справочные системы	
3.	Scopus https://www.scopus.com (международная универсальная реферативная база данных, индексирующая более 21 тыс. наименований научно-технических, гуманитарных и медицинских журналов, материалов конференций примерно 5000 международных издательств)
4.	Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU https://elibrary.ru (крупнейший российский информационный портал в области науки, технологии, медицины и образования)

10.2 Перечень программного обеспечения

№п/п	Программное обеспечение	Реквизиты подтверждающего документа/ Свободно распространяемое
2.	Windows 10 Pro, MS Office 2019	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019

**ЛИСТ УЧЕТА ОБНОВЛЕНИЙ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ
ДИСЦИПЛИНЫ**

В рабочую программу учебной дисциплины внесены изменения/обновления и утверждены на заседании кафедры:

№ пп	год обновления РПД	характер изменений/обновлений с указанием раздела	номер протокола и дата заседания кафедры