

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Кемеровский государственный университет» (КемГУ)
Управление развития дополнительного образования (УРДО)

УТВЕРЖДАЮ

Министр науки и высшего образования

/И. А. Ганиева/

01 _____ 2022 г.



ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА

повышения квалификации

***Основы деловых коммуникаций преподавателя:
навыки публичных выступлений и
улучшение речевого голоса***

Ответственный руководитель ЦРК

Ю. Н. Журавлев

Кемерово 2022

I. Общая характеристика программы

Дополнительная профессиональная программа (ДПП) повышения квалификации (ПК) «Основы деловых коммуникаций преподавателя: навыки публичных выступлений и улучшение речевого голоса» направлена на формирование и развитие компетенций специалистов предприятий и организаций реального сектора экономики, являющиеся партнерами НОЦ «Кузбасс».

Данная программа разработана на основе Единого квалификационного справочника должностей, раздел «Квалификационные характеристики должностей работников образования», должность «Преподаватель» (зарегистрирован в Минюсте РФ 6 октября 2010 г. Регистрационный N 18638).

Цель курса: приобретение практических навыков деловых коммуникаций преподавателя и публичных выступлений.

Основные задачи:

- сформировать у обучающихся практические навыки деловых коммуникаций;
- сформировать у обучающихся практические навыки публичных выступлений.

В программу курса включены следующие модули:

- ✓ Особенности деловых коммуникаций преподавателя с обучающимися и коллегами.
- ✓ Основы управления конфликтами, конструктивная и деструктивная критика.
- ✓ Развитие навыков самопрезентации, формирования личного делового бренда и имиджа.

Категория слушателей: преподаватели вузов и научных организаций, являющиеся членами НОЦ «Кузбасс».

Планируемые результаты обучения:

Данная ДПП ПК направлена на освоение практических навыков у преподавателей:

ПК 1	Способен осуществлять эффективные деловые коммуникации со студентами и коллегами
<i>Практический опыт</i>	ПО 1.1. Владеть навыками вести переговоры, аргументации и отстаивания своих интересов и противодействовать манипуляциям
<i>Знания:</i>	З 1.1. Знать основы конфликтологии и ведения деловых переговоров, совещаний
<i>Умения:</i>	У 1.1. Уметь проводить совещания, уметь выстраивать эффективную обратную связь, управлять конфликтами в коллективе
ПК 2	Способен вести публичные выступления и самопрезентации
<i>Практический опыт</i>	ПО 2.1. Владеть навыками вести публичные выступления и осуществлять самопрезентации
<i>Знания:</i>	З 2.1. Знать основы ведения публичных выступлений
<i>Умения:</i>	У 2.1. Уметь проводить совещания, уметь выстраивать эффективную обратную связь, управлять конфликтами в коллективе

II. Рабочие программы

2.1. Учебный план

№ п/п	Наименование модулей	Общая трудоемкость (час)	Аудиторные занятия (час)			Формы и методы контроля
			Лекции	Прак. занятия, семинары	Выездные занятия, стажировка	
1.	Особенности деловых коммуникаций преподавателя с обучающимися и коллегами	4	2	2		Коммуникативная имитационная игра «Сила слова»
2.	Основы управление конфликтами, конструктивная и деструктивная критика	4	2	2		Деловая игра «Мудрая панда»
3.	Развитие навыков самопрезентации, формирования личного делового бренда и имиджа	6	1	5		Деловая игра «Выступай и убеждай»
	Итоговая аттестация	2	-	2		Зачет
	Итого:	16	5	11		

2.3. Календарный учебный график

Нормативные сроки освоения программы:

17.05.2022-18.05.2022

20.06.2022-21.06.2022

Режим обучения: без отрыва от работы

Трудоемкость обучения: 16 часов

Форма обучения: очная.

2.4. Рабочие программы модулей

Модуль 1. Особенности деловых коммуникаций преподавателя с обучающимися и коллегами (4 час.)

Деловое общение: коммуникативная компетентность, виды и формы психологического воздействия. Способы защиты от манипулятивных приемов воздействия. Коммуникативные техники ведения переговоров. Противостояние уловкам. Убеждающая коммуникация: этапы и механизмы психологического воздействия. Особенности коммуникаций вниз, вверх, с коллегами. Коммуникативные стили. Эффективная обратная связь. Отработка навыка аргументации. Коммуникации с командой - эффективное совещание. Тренинги, коммуникативные баталии, разбор кейсов; коммуникативная имитационная игра «Сила слова».

Формы и методы контроля освоения модуля.

Коммуникативная имитационная игра «Сила слова» со всеми слушатели на отработку навыков деловых коммуникаций и аргументации.

Модуль 2. Основы управление конфликтами, конструктивная и деструктивна критика (4 час.)

Основы управление конфликтами, конструктивная и деструктивна критика. Я – сообщения, развитие толерантности, эмпатия, ассертивное поведение. Выявление и противодействие манипуляций в коммуникациях. Техника разрешения конфликт, разборка конфликтов на примере героев произведений и фильмов, деловая игра на основе отработки техники «Мудрая панда».

Формы и методы контроля освоения модуля.

Деловая игра «Мудрая панда» со всеми слушатели на отработку навыков управления конфликтами в коллективе.

Модуль 3. Развитие навыков самопрезентации, формирования личного делового бренда и имиджа (6 час.).

Классификации самопрезентации: виды, типы, стратегии и тактики. Самопрезентация в различных сферах деятельности: гендерные и профессиональные особенности самопрезентации. Имидж и самопрезентация личности. Самопрезентация в публичных выступлениях. Навык самопрезентации; личный бренд, имидж, сторителлинг. Деловая игра на отработку навыков публичных выступлений и аргументацию «Выступай и убеждай», самопрезентация по технике «Шоу историй».

Формы и методы контроля освоения модуля.

Деловая игра «Выступай и убеждай». В ходе игры каждый участник рассказывает о себе как о преподавателе, отвечает на возражения других участников игры.

Итоговая аттестация в форме зачета предполагает публичную самопрезентацию каждого слушателя на 3-4 минуты. По завершении самопрезентации любой слушатель курса может задать вопросы, пожелания, рекомендации.

III. Организационно – педагогические условия реализации программы

3.1. Материально-технические условия реализации программы

Очные занятия проводятся в учебных аудиториях, в аудиториях, соответствующих действующим санитарно-техническим нормам материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов лабораторной, практической, дисциплинарной и междисциплинарной подготовки предусмотренных учебным планом. Специализированные лекционные аудитории оборудованы мультимедийным оборудованием и обеспечивают современный уровень представления информации во время проведения всех видов учебных занятий. Учебный процесс обеспечен лабораторным оборудованием, вычисли-

тельной техникой, программными средствами в соответствии с содержанием программы. Занятия с применением дистанционных образовательных технологий осуществляются в LMS Moodle.

<i>Наименование специализированных аудиторий, кабинетов, лабораторий</i>	<i>Вид занятий</i>	<i>Наименование оборудования, программного обеспечений</i>
Мультимедийная аудитория для преподавателей	Лекции, практические занятия	Компьютер с выходом в Интернет с применением дистанционных образовательных технологий - видеокамеры, микрофона, наушников, мультимедийный проектор, экран, доска, интерактивная доска.
Рабочее место пользователя	Лекции, практические занятия	Компьютер с выходом в Интернет с применением дистанционных образовательных технологий - видеокамеры, микрофона, наушников.

3.2. Перечень методов, средств обучения и образовательных технологий

При реализации данной ДПП ПК рекомендуются следующие основные образовательные технологии: лекции, практические занятия, собеседования.

Используются активные формы лекции – лекции-визуализации и лекции-беседы.

Лекция-визуализация является результатом нового использования принципа наглядности, содержание которого меняется под влиянием данных психолого-педагогической науки, форм и методов активного обучения. Подготовка данной лекции преподавателем состоит в переконструировании учебной информации по теме лекционного занятия в визуальную форму для представления слушателям через технические средства обучения. Чтение лекций сводится к связному, развернутому комментированию преподавателем подготовленных наглядных материалов, полностью раскрывающему тему данной лекции. Представленная таким образом информация обеспечивает систематизацию имеющихся у обучающихся знаний, создание проблемных ситуаций и возможности их разрешения.

Лекция-беседа («диалог с аудиторией») предполагает непосредственный контакт преподавателя с аудиторией и позволяет привлекать внимание обучающихся к наиболее важным вопросам темы, определять содержание и темп изложения учебного материала с учетом возрастных и психологических особенностей обучающихся. В основе лекции-беседы лежит диалогическая деятельность, что обеспечивает более высокую активность аудитории, поскольку диалог требует постоянного умственного напряжения, мыслительной активности.

На практических занятиях:

Кейс-метод - обучение в контексте моделируемой ситуации, воспроизводящей реальные условия в клинической практике. Слушатели должны проанализировать ситуацию, разобраться в сути проблем, предложить возможные решения и выбрать лучшее из них. Кейсы базируются на реальном фактическом материале или же приближены к реальной ситуации.

Проектное обучение – создание условий, при которых обучающиеся самостоятельно приобретают недостающие знания из разных источников; учатся пользоваться приобретенными знаниями для решения практических задач; приобретают коммуникативные умения; работая в различных группах; развивают исследовательские умения (умения выявления проблем, сбора информации, наблюдения).

Практические занятия – предусматривает обучение с целью получения практических умений и навыков.

3.3. Кадровое обеспечение программы

Реализация настоящей программы обеспечена научно-педагогическими кадрами, осуществляющими трудовую деятельность в профессиональной сфере, соответствующей профессиональной деятельности, к которой готовятся слушатели (со стажем работы не менее 3 лет). Не менее 70 процентов численности научно-педагогических работников КемГУ и лиц, привлекаемых к реализации программы, имеют образование, соответствующее профилю преподаваемого курса, и ведут научную, учебно-методическую или практическую работу в соответствии с профилем читаемого курса. Доля научно-педагогических работников (в приведенных к целочисленным значениям ставок), имеющих

ученую степень (в том числе ученую степень, присвоенную за рубежом и признаваемую в Российской Федерации) и (или) ученое звание (в том числе ученое звание, полученное за рубежом и признаваемое в Российской Федерации), в общем числе научно-педагогических работников, реализующих программу, составляет не менее 65 процентов.

IV. Оценка качества освоения программы

Итоговая аттестация предполагает публичную самопрезентацию каждого слушателя на 3-4 минуты. По завершении самопрезентации любой слушатель курса может задать вопросы, пожелания, рекомендации.

V. Литература

Основная:

1. Корягина Н. А. Самопрезентация и убеждающая коммуникация: учебник и практикум для вузов - Москва: Издательство Юрайт - 2019 - 225с. - URL: <https://urait.ru/book/samoprezentaciya-i-ubezhdayuschaya-kommunikaciya-445661>.
2. Павлова Л.Г. Деловые коммуникации / Л.Г. Павлова. - Москва: КноРус, 2017. - 167 с.
3. Пивоваров А.М. Деловые коммуникации: социально-психологические аспекты: Учебное пособие / А.М. Пивоваров. - Москва: Риор, 2019. - 128 с.
4. Психология самопрезентации личности: монография / О. А. Пикулева - Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 320 с. - URL: <http://znanium.com/catalog/product/559224>
5. Шапиро С.А. Организационные коммуникации в целях эффективной работы компании / С.А. Шапиро. - Москва: ГроссМедиа, 2017. - 336 с.

Дополнительная:

6. Асташина О.В. Коммуникативные стратегии в организации / О.В. Асташина // Вестник науки и образования Северо-Запада России. - 2015. - № 4. - С. 151 - 156.
7. Бабосов Е.М. Особенности коммуникации в организационных моделях различных типов / Е.М. Бабосов, А.А. Трусъ // Вестник Московского уни-

верситета. Серия 18: Социология и политология. - 2015. - № 3. - С. 95 - 114.

8. Васкевич Д.В. Управление конфликтами на предприятии / Д.В. Васкевич / Academy. - 2019. - № 7 (46). — С. 114-116.

9. Чемоданова О.Н. Управление коммуникациями как фактор операционного менеджмента / О.Н. Чемоданова // Управленческие науки в современном мире. - 2016. - № 1. - С. 286 - 289.