

Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС
Кафедра менеджмента

ПРОГРАММА БАКАЛАВРИАТА
«Управление изменениями»

*в рамках широкого бакалавриата «Управленческое
консультирование»*

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ МОДУЛЯ
компетентностного типа

**ГИБКИЕ И УНИВЕРСАЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ
СОВРЕМЕННОГО СПЕЦИАЛИСТА**
Б1.О.02

по направлению подготовки/ специальности: 38.03.02 Менеджмент

форма(формы) обучения: очная

Год набора 2023

Новосибирск, 2022 г.

Планируемые результаты освоения модуля:

Модуль Б1.О.02 «Гибкие и универсальные характеристики современного специалиста» обеспечивает овладение следующими компетенциями:

Код компетенции	Наименование компетенции
УК ОС-3	Способен вести себя в соответствии с требованиями ролевой позиции в командной работе
УК ОС-4	Способен осуществлять коммуникацию, в том числе деловую, в устной и письменной формах на государственном и иностранном(ых) языках
УК ОС-6	Способен выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни
ОПК ОС ШБ УК-1	Способен планировать и проводить научные исследования в сфере профессиональной деятельности с использованием современной методологии
ПКо ОС ШБ УК-3	Способен применять методы управления межличностными отношениями, формирования команд, развития лидерства и исполнительности, выявления талантов, оценки персонала, определения удовлетворенности работой

Объем модуля:

общий объем модуля	17 ЗЕ/612 а.ч./459 астр. ч.
количество академических часов, выделенных на занятия лекционного типа	48 а.ч./ 36 астр.ч
на занятия семинарского типа	160 а.ч./ 120 астр.ч
на самостоятельную работу студентов	350 а.ч./ 262,5 астр.ч
на промежуточную аттестацию	54 а.ч./ 40,5 астр.ч

Структура дисциплины:

№ п/п	Наименование тем и/или разделов	Объем дисциплины (модуля), час.					СР	Форма текущего контроля успеваемости* , промежуточной аттестации**
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий					
			Л/ДОТ	ЛР/ДОТ	ПЗ/ДОТ	КСР		
Блок теоретического обучения								
Б1.О.02.01 «Коммуникативная культура управленца»								
Тема 1	Деловое общение как социально-психологический механизм деловой коммуникации в профессиональной деятельности специалиста в сфере управления	24	3		6		16	Опрос/Тренинг
Тема 2	Культура и этика общения управленца	24	3		6		16	О/Кейс
Тема 3	Виды деловой коммуникации.	24	3		6		16	О/Тренинг
Тема 4	Стратегии устных и письменных деловых коммуникаций	24	3		6		16	Опрос/Деловая игра

Тема 5	Технологии самопрезентации.	24	2		4		16	О/Доклад
Тема 6	Имидж делового человека как средство общения	24	2		4		10	О/Тренинг
	Промежуточная аттестация по дисциплине						27	Экзамен
	Всего по дисциплине	144	16		32		27	69
Б1.О.02.02 «Методология познания и развитие мышления»								
Тема 1.	Основы и актуальные проблемы научного познания и мышления: категории, методы, логические законы научного познания	24	3		6		10	О/Доклад
Тема 2.	Особенности научно-исследовательской деятельности как способа познания и развития мышления	24	3		6		10	О/ПЗ
Тема 3.	Виды научных исследований	24	3		6		10	О/ПЗ
Тема 4.	Разработка программы научного исследования	24	3		6		10	О/ПЗ
Тема 5.	Опросные методы научных исследований	24	2		4		10	О/Доклад
Тема 6.	Неопросные методы научного исследования	24	2		4		10	О/ПЗ
	Промежуточная аттестация по дисциплине							Зачет
	Всего по дисциплине	144	16		32		60	
Б1.О.02.03 «Командообразование»								
Тема 1	Особенности командной работы	36			12		24	ПЗ1
Тема 2	Командные роли. Взаимоотношения в команде	36			12		24	ПЗ2
Тема 3	Управление командной деятельностью	36			12		24	ПЗ3
Тема 4	Лидерство в команде	36			12		24	ПЗ4
Тема 5	Тимбилдинг	36			12		24	ПЗ5
Тема 6	Программы тимбилдинга	36			12		24	ПЗ6
	Промежуточная аттестация по дисциплине							Зачет с оценкой
	Всего по дисциплине	216			72		144	

Б1.О.02.04 «Деловые переговоры и медиация»								
Раздел 1	Теоретические основы переговорного процесса	60	8		13		37	
Тема 1.1	Ключевые понятия переговорного процесса и коммуникативные навыки в переговорах	15	2		3		9	О/Тренинг
Тема 1.2	Основные этапы переговоров	15	2		3		9	О/Кейс
Тема 1.3	Деловые переговоры как способ разрешения проблем и достижения договоренностей. Убеждающее воздействие в процессе переговоров	15	2		4		9	О/Тренинг
Тема 1.4	Переговоры как технология разрешения конфликтов и споров	15	2		3		10	О/ДИ
Раздел 2	Теоретические основы медиации	48	8		11		31	
Тема 2.1	Медиация как технология альтернативного разрешения конфликтов и споров: субъекты и виды медиации, принципы, инструменты и эффективность медиации	16	2		3		10	О/Тренинг
Тема 2.2	Роли, задачи и функции медиатора. Профессиональная этика и профессиональная культура медиатора	16	3		4		10	Э/ДИ
Тема 2.3	Процедура медиации и ее этапы. Цели и задачи медиатора на каждом этапе процедуры медиации	16	3		4		11	О/Тренинг
	Промежуточная аттестация по дисциплине							Зачет
	Всего по дисциплине	108	16		24		68	
Б1.О.02.05	Итоговая аттестация по модулю «Гибкие и универсальные характеристики современного специалиста»					27	9	Экзамен
Всего по модулю		612	48		160	54	350	

Форма промежуточной аттестации: экзамен

Основная литература:

1. Азарнова, А. Мастер общения : договориться просто, если знаешь как! : [монография] / А. Азарнова. – Санкт-Петербург : Питер, 2017. – 256 с. – ISBN 978-5-4461-0366-9. – URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/356943> (дата обращения: 19.01.2022). – Режим доступа: электрон.-библ. система «ibooks.ru», требуется авторизация. [монография] 2017.
2. Азарская, М. А. Научно-исследовательская работа в вузе : учебное пособие / М. А. Азарская, В. Л. Поздеев ; Поволжский государственный технологический университет. – Йошкар-Ола : Поволжский государственный технологический университет, 2016. – 230 с. – ISBN 978-5-8158-1785-2. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=461553> (дата

- обращения: 18.01.2022). – Режим доступа: электрон.-библ. система «Унив. б-ка ONLINE», требуется авторизация.
3. Арсеньев, Ю. Н. Управление проектами, программами : в 2 томах. Т. 1. Методология проектов : учебник / Ю. Н. Арсеньев, Т. Ю. Давыдова ; под ред. Ю. Н. Арсеньева. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2021. – 473 с. – ISBN 978-5-4499-1748-5 (т. 1). – ISBN 978-5-4499-1764-5. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=600625> (дата обращения: 18.01.2022). – Режим доступа: электрон.-библ. система «Унив. б-ка ONLINE», требуется авторизация.
 4. Бабаева, Т. Б. Культура речи и деловое общение : учебное пособие / Т. Б. Бабаева. — Таганрог : Таганрогский институт управления и экономики, 2020. — 132 с. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/108085.html> (дата обращения: 19.01.2022). — Режим доступа: электрон.-библ. система «IPRbooks», требуется авторизация.
 5. Головина, А. С. Деловые переговоры : стратегия победы : [монография] / А. С. Головина. — Санкт-Петербург : Питер, 2021. — 560 с. — (Серия «Бизнес-войны»). — ISBN 978-5-4461-9477-3. — URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/377387/reading> (дата обращения: 20.01.2022). — Режим доступа: электрон.-библ. система «ibooks.ru», требуется авторизация. [монография] 2021.
 6. Горбачев, Г. Договаривайся, а не говори : техники управляемых переговоров : [монография] / Г. Горбачев, А. Пожарская, Р. Хоменко. – Санкт-Петербург : Питер, 2019. – 208 с. – ISBN 978-5-00116-283-4. – URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/365310> (дата обращения: 20.01.2022). – Режим доступа: электрон.-библ. система «ibooks.ru», требуется авторизация. [монография] 2019.
 7. Горовая, В. И. Научно-исследовательская работа : учебное пособие для вузов / В. И. Горовая. — Москва : Юрайт, 2022. — 103 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14688-2. — URL: <https://urait.ru/bcode/496767> (дата обращения: 18.01.2022). — Режим доступа: электрон.-библ. система «Юрайт», требуется авторизация.
 8. Горскина, Л. С. Этика деловых отношений : учебное пособие / Л. С. Горскина, К. В. Крумина, С. Г. Полковникова ; Омский государственный технический университет. – Омск : Омский государственный технический университет (ОмГТУ), 2019. – 127 с. – ISBN 978-5-8149-2803-0. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=682958> (дата обращения: 19.01.2022). – Режим доступа: электрон.-библ. система «Унив. б-ка ONLINE», требуется авторизация.
 9. Горяйнова, Н. М. Корпоративная культура : учебное пособие / Н. М. Горяйнова. — 2-е изд. — Челябинск, Саратов : Южно-Уральский институт управления и экономики, Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 224 с. — ISBN 978-5-4486-0653-3. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/81480.html> (дата обращения: 19.01.2022). — Режим доступа: электрон.-библ. система «IPRbooks», требуется авторизация.
 10. Дагаева, Е. А. Деловые переговоры : учебное пособие / Е. А. Дагаева. — Таганрог : Таганрогский институт управления и экономики, 2019. — 116 с. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/108077.html> (дата обращения: 20.01.2022). — Режим доступа: электрон.-библ. система «IPRbooks», требуется авторизация. учебное пособие 2019.