

ДЕЛОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ В ЭКОНОМИКЕ

Цель программы: формирование комплекса деловых коммуникаций, необходимых для выполнения профессиональной деятельности в сфере экономики: ознакомление с основами ораторского искусства, получение навыков по подготовке текста выступления, развитие уверенности в себе и, как следствие, убедительности в своей речи, выстраивание навыков, способствующих привлечению и удержанию внимания аудитории.

В результате освоения курса обучающийся:

- сможет готовиться к публичному выступлению, работать с аудиторией, удерживать её интерес и даже управлять ею, используя свой голос;
- научиться преодолевать волнение и страх перед выступлением, правильно дышать и говорить без запинок;
- будет знать, как начать и закончить выступление, как убедить аудиторию с помощью правильного выбора аргументов;
- повысит свою профессиональную конкурентоспособность за счет получения дополнительных знаний и навыков.

Объем курса: 108 часов (3 ЗЕТ).

Форма обучения: очная (в аудитории).

Период обучения: с февраля 2026 г. по май 2026 г.

Требования к обучающемуся: рекомендован для всех направлений подготовки бакалаврита и специальностей специалитета, необходимо иметь продвинутые знания в области экономики.

Ограничение по количеству обучающихся: 150 человек.

Структура программы:

Тема 1. Точная коммуникация.

1. Коммуникативная компетентность и психологические законы коммуникации.
2. Типология поведения, манипуляции как стиль поведения и уверенное поведение.

Тема 2. Система основных регуляторов делового общения.

1. Нормативность и виды регуляторов поведения
2. Стандартизация поведения и её формы

Тема 3. Общие представления о деловом этикете и имидже на бизнес-встречах.

1. Этикет, поведение на online и offline встречах.
2. Внешность, мода, стиль и деловой имидж. Dress code.

Тема 4. Специфика коммуникации в экономике

1. Вербальная/невербальная коммуникации.
2. Индикаторы невербального поведения.
3. Особенности речи
4. Понятие конфликта, его виды. Моббинг

Тема 5. Эффективные деловые переговоры и мифы вокруг них.

1. Переговоры, вопросы и принятие решений

2. Функции и классификация переговоров
3. Мифы переговоров
4. Уловки и эффективный путь в переговорах
5. Интересы в переговорах и их идентификация

Тема 6. Медиация, посредничество и производные от них формы деловых коммуникаций.

1. Медиация как альтернатива юридическим процедурам.
2. Юридизация медиации
3. Этапы и приемы проведения медиации

Тема 7. Работа с презентациями, документами и письмами на экономическую тематику.

1. Культура речи: стили, формы, регламенты.
2. Защита информации, этика и этикет деловой переписки.
 - Руководитель программы:



Купоров Юрий Юрьевич

- Доцент Высшей инженерно-экономической школы
- Кандидат экономических наук