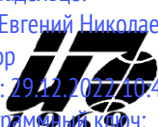


Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Трофимов Евгений Николаевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 29.06.2022 10:42:50
Уникальный программный ключ:
c379adf0ad4f91cbbf100b7fc3323cc41cc52545



**Образовательное частное учреждение высшего образования
«Российская международная академия туризма»**

Факультет менеджмента туризма
Кафедра педагогики и психологии

Принято Ученым Советом
«15» июня 2022 г.
Протокол № 02-06-03

УТВЕРЖДАЮ
Первый проректор
В.Ю. Питюков
14 июня 2022 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

«Психология убеждающих коммуникаций»

по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент
Профиль: Психология менеджмента
квалификация (степень) выпускника – магистр
Б1.В.05

Рассмотрено и одобрено
на заседании кафедры
20 мая 2022 г., протокол № 10

Разработчик: Савинков С.Н.,
ст. преподаватель

Химки
2022 г.

Рабочая программа дисциплины «Психология убеждающих коммуникаций» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования (ФГОС ВО), обязательными при реализации основных профессиональных образовательных программ магистратуры по направлению подготовки 38.04.02 «Менеджмент» образовательными учреждениями высшего образования на территории Российской Федерации, имеющими государственную аккредитацию.

Рабочая программа составлена на основе основной профессиональной образовательной программы и предназначена для обучающихся по направлению 38.04.02 «Менеджмент» в качестве дисциплины, а вариативной части.

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры Педагогики и психологии.

Протокол №10 от «20» мая 2022 г.

должность	ФИО	ученая степень, ученое звание	подпись
Зав. кафедрой	<i>Кальней В.А.</i>	<i>Д.п.н., проф.</i>	

Разработчик (и):

должность	ФИО	ученая степень, ученое звание	подпись
<i>Ст. преп.</i>	<i>Савинков Станислав Николаевич</i>		

Рабочая программа согласована:

должность	ФИО	ученая степень, ученое звание	подпись
Проректор-декан факультета	Алилуйко Е.А.	к.п.н	
Директор учебно-методического центра	Горбачева Л.В.		
Руководитель образовательной программы			
Зав. библиотекой	Потапова Н.П.		

1. Цели и задачи дисциплины:

Цель дисциплины – раскрытие основных теоретических и практических вопросов психологии убеждающих коммуникаций.

Задачи дисциплины.

1. Предметные задачи: формирование тезауруса данной дисциплины и понимание его границ; знание основных классических проблем и подходов к решению; знание современных проблем психологии убеждающих коммуникаций; умение видеть нарождающиеся задачи науки; владение методами психологии рекламы; владение методами оценки и эффективности убеждающих коммуникаций в менеджменте.
2. Воспитательные задачи – предполагают саморефлексию взаимосоответствия личности магистранта и профессии, соответствия личностных особенностей (таланта, способностей, направленности и т.д.) требованиям профессии и соответствия профессии потребностям личности, что будет способствовать самореализации и профессионализации кадров.
3. Развивающие задачи — предполагают при изучении психологии убеждающих коммуникаций сосредоточить внимание, на творческом моделировании программ исследования влияния убеждающих коммуникаций на личность. Изучение специфики грамотно выстроенной коммуникации, ее влияния на когнитивную, эмоциональную и поведенческую сферы личности и личностный выбор.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование компетенций, представленных в компетентностной карте дисциплины в соответствии с ФГОС ВО, компетентностной моделью выпускника, определенной вузом и представленной в ОПОП, и содержанием дисциплины:

Индекс компетенции	Название компетенции	Планируемые результаты обучения (в результате обучения обучающийся должен)		
		знать	уметь	владеть
ПК-3	Способность применять методы психологического управления проектами в бизнесе и предпринимательстве	- общую характеристику управления проектами в бизнесе и предпринимательстве, - основные вопросы теории психологического управления проектами, и их правовую основу.	- работать с аудиторией, определять методы психологической диагностики в бизнесе и предпринимательстве.	- навыками диагностической и коррекционной работы с трудовым коллективом и его отдельными членами, - навыками анализа процессов управления.
ПК-4	Способность управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями с использованием современных психологических методик	- основные методы управления организациями, подразделениями, группами, принципы организации работы проектов	- использовать методы психологического управления, применять принципы управления,	- психологическими методами и методиками управления, методами и техниками управления.
ПК-5	Способность использовать в профессиональной деятельности современные технологии развития персонала	- теоретические основы профессиональной деятельности управления развитием персонала. - правовые и методологические аспекты управления развитием персонала	- использовать методы управления развитием персонала, применять технологии управления развитием персонала.	- методами управления развития персонала, технологиями управления развития персонала.

3. Место дисциплины в структуре ОПОП и этапы формирования компетенций

Дисциплина «Психология убеждающих коммуникаций» относится к обязательной части ОПОП, формируемой участниками образовательных отношений. Дисциплины, предшествующие данной дисциплине, отсутствуют

Компетенции, формируемые дисциплиной «Психология убеждающих коммуникаций», также формируются и на других этапах в соответствии с учебным планом.

4. Объем дисциплины и виды учебной работы

4.1.Очная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры	
		3	
Контактная работа обучающихся с преподавателем, в том числе:	20	20	
занятия лекционного типа (ЗЛТ)	10	10	
занятия семинарского типа (ЗСТ):	-	-	
лабораторные работы (ЗСТ (ЛР))	-	-	
практические занятия (ЗСТ ПР)	20	20	
групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях (в том числе индивидуальные консультации) (ГК)	2	2	
групповые консультации по подготовке курсового проекта (работы)	-	-	
контактная работа при проведении промежуточной аттестации (в том числе при оценивании результатов курсового проектирования (выполнения курсовых работ) (ПА конт)	2	2	
Самостоятельная работа обучающегося (СРО), в том числе	148	148	
СРуз -самостоятельная работа обучающегося при подготовке к учебным занятиям и курсовым проектам (работам)	74	74	
СРпа -самостоятельная работа обучающегося при подготовке к промежуточной аттестации	72	72	
Промежуточная аттестация (экзамен)	2	2	
Общая трудоемкость дисциплины: часы	216	216	
зачетные единицы	3	3	

4.2.Заочная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры	
Контактная работа обучающихся с преподавателем, в том			

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры	
числе			
занятия лекционного типа (ЗЛТ)			
занятия семинарского типа (ЗСТ):			
лабораторные работы (ЗСТ (ЛР))			
практические занятия (ЗСТ ПР)			
групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях (в том числе индивидуальные консультации) (ГК)			
групповые консультации по подготовке курсового проекта (работы)			
контактная работа при проведении промежуточной аттестации (в том числе при оценивании результатов курсового проектирования (выполнения курсовых работ) (ПА конт)			
Самостоятельная работа обучающегося (СРО), в том числе			
СРуз -самостоятельная работа обучающегося при подготовке к учебным занятиям и курсовым проектам (работам)			
СРпа -самостоятельная работа обучающегося при подготовке к промежуточной аттестации			
Промежуточная аттестация (экзамен)			
Общая трудоемкость дисциплины: часы	216	216	
зачетные единицы	3	3	

5. Содержание дисциплины

5.1. Содержание разделов дисциплины

№ п/п	Разделы дисциплины и наименование тем	Содержание тем
1	Законы психологии убеждающих коммуникаций	Предмет и методы психологии убеждающих коммуникаций. Убеждение – неотъемлемая часть современного общества. Функции убеждающих коммуникаций
2	Модели воздействия на личность	Психические процессы в формировании убеждающих коммуникаций. Когнитивный компонент восприятия человеком информации. Психологические закономерности запоминания информации. Основные методы стимулирования запоминания без надоедания. Использование свойств мышления при создании убеждающих коммуникаций. Психология восприятия.
3	Выбор средств убеждения по	Основные способы привлечения внимания

	целевой аудитории	аудитории. Психологические особенности поведения целевой аудитории. Подходы к изучению поведения. Приемы управления поведением личности. Факторы, определяющие потребности и поведение человека: культурные, социальные, гендерные, индивидуальные. Использование установок и стереотипов в убеждающей коммуникации. Основные свойства стереотипов. Приемы выявления установок и стереотипов целевой аудитории. Потребности и мотивация личности.
4	Выбор канала коммуникации	Психологические угрозы в коммуникации. Понятие «безопасность» коммуникации. Виды манипуляций в общении. Языковое манипулирование. Классификация приемов скрытого воздействия. Методы подачи скрытой информации. Психологическая специфика скрытого воздействия. Психоанализ как научная теория и практика воздействия на подсознание. Идеи психоанализа в современной коммуникации. Использование архетипов: мать, отец, герой, спаситель, дитя.

5.2. Разделы дисциплины и виды занятий

5.2.1. Очная форма обучения

№	Наименование разделов и тем дисциплины	Формируемая компетенция	Всего часов	Контактная работа с обучающимися (час.)				СРО	
				Итого	в том числе				
					ЗЛТ	ЗСТ (ЛР)	ЗСТ (ПР)		ГК/ПА
1	Законы психологии убеждающих коммуникаций	ПК-3; ПК-4; ПК-5	54	-	3	-	5	-	37
2	Модели воздействия на личность	ПК-3; ПК-4; ПК-5	54	-	3	-	5	-	37
3	Выбор средств убеждения по целевой аудитории	ПК-3; ПК-4; ПК-5	54	-	2	-	5	-	37
4	Выбор канала коммуникации	ПК-3; ПК-4; ПК-5	52	-	2	-	5	-	37
	Групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях (в том	ПК-3; ПК-4; ПК-5	-	-	-	-	-	2	-

числе индивидуальные консультации) (ГК)								
Форма промежуточной аттестации (экзамен, зачет с оценкой, зачет)	ПК-3; ПК-4; ПК-5	2						
Всего часов		216		10	-	20	2	148

5.2.2. Заочная форма обучения

№	Наименование разделов и тем дисциплины	Формируемая компетенция	Всего часов	Контактная работа с обучающимися (час.)				СРО
				Итого	в том числе			
					ЗЛТ	ЗСТ (ЛР)	ЗСТ (ПР)	
1	Законы психологии убеждающих коммуникаций	ПК-3; ПК-4; ПК-5						
2	Модели воздействия на личность	ПК-3; ПК-4; ПК-5						
3	Выбор средств убеждения по целевой аудитории	ПК-3; ПК-4; ПК-5						
4	Выбор канала коммуникации	ПК-3; ПК-4; ПК-5						
	Групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях (в том числе индивидуальные консультации) (ГК)	ПК-3; ПК-4; ПК-5						
	Форма промежуточной аттестации (экзамен, зачет с оценкой, зачет)	ПК-3; ПК-4; ПК-5				-	-	
	Всего часов							

6. Контактная и самостоятельная работа обучающихся

Контактная работа при проведении учебных занятий по дисциплинам (модулям) включает в себя: занятия лекционного типа (лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной

информации педагогическими работниками РМАТ и (или) лицами, привлекаемыми РМАТ к реализации образовательных программ на иных условиях, обучающимся) и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с педагогическими работниками РМАТ и (или) лицами, привлекаемыми РМАТ к реализации образовательных программ на иных условиях (в том числе индивидуальные консультации).

Занятия лекционного типа проводятся в соответствии с объемом и содержанием, представленным в таблице раздела 5.

При проведении учебных занятий по дисциплине обеспечивается развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая при необходимости проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций и имитационных моделей, содержание дисциплины (модуля) составлено на основе результатов научных исследований, проводимых РМАТ, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей).

6.1. Занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и др.)

Тема 1. Законы психологии убеждающих коммуникаций

Цель занятия: Изучение предмета и объекта психологии убеждающих коммуникаций

Компетенции: ПК-3. Способность применять методы психологического управления проектами в бизнесе и предпринимательстве. ПК-4. Способность управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями с использованием современных психологических методик. ПК-5. Способность использовать в профессиональной деятельности современные технологии развития персонала.

Тип занятия: семинар

Форма проведения: дискуссия

Основная тема (либо проблема) для обсуждения: Изучение теоретико-методологических и правовых аспектов психологии рекламы.

Вопросы для обсуждения:

1. Предмет, объект и задачи психологии убеждающих коммуникаций.
2. Закон «О рекламе».
3. Манипуляции – неотъемлемая часть современного общества.
4. Функции убеждающих коммуникаций.

Тема 2. Модели воздействия на личность

Цель занятия: Изучение роли психических процессов в формировании образов.

Компетенции: ПК-3. Способность применять методы психологического управления проектами в бизнесе и предпринимательстве. ПК-4. Способность управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями с использованием современных психологических методик. ПК-5. Способность использовать в профессиональной деятельности современные технологии развития персонала.

Тип занятия: семинар

Форма проведения: дискуссия

Основная тема (либо проблема) для обсуждения: Проблемы формирования убеждающих образов.

Вопросы для обсуждения:

1. Психические процессы в формировании убеждающих коммуникаций.
2. Когнитивный компонент восприятия человеком убеждающей информации.
3. Основные способы привлечения внимания.
4. Восприятие убеждающих коммуникаций.

Тема 3. Выбор средств убеждения по целевой аудитории

Цель занятия: Изучение влияние убеждающих коммуникаций на поведение целевой аудитории.

Компетенции: ПК-3. Способность применять методы психологического управления проектами в бизнесе и предпринимательстве. ПК-4. Способность управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями с использованием современных психологических методик. ПК-5. Способность использовать в профессиональной деятельности современные технологии развития персонала.

Тип занятия: семинар

Форма проведения: групповой проект

Основная тема (либо проблема) для обсуждения: Влияние убеждающих коммуникаций на целевую аудиторию.

Вопросы для обсуждения:

1. Психологические особенности поведения личности.

2. Подходы к изучению поведения. Приемы управления поведением.

3. Факторы, определяющие потребности и поведение человека.

Представление эссе на тему «Построение эффективных убеждающих коммуникаций».

Выполнение группового проекта на выявление сформированности умений организации работы команды и групповых коммуникаций.

Тема 4. Выбор канала коммуникации

Цель занятия: Изучение психологических аспектов выбора каналов коммуникации.

Компетенции: ПК-3. Способность применять методы психологического управления проектами в бизнесе и предпринимательстве. ПК-4. Способность управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями с использованием современных психологических методик. ПК-5. Способность использовать в профессиональной деятельности современные технологии развития персонала.

Тип занятия: семинар

Форма проведения: дискуссия

Основная тема (либо проблема) для обсуждения: Влияние канала коммуникации на личность.

Вопросы для обсуждения:

1. Психологические угрозы в коммуникации.
2. Понятие «безопасность» личности.
3. Виды манипуляций в рекламе.
4. Языковое манипулирование в убеждающих коммуникациях.
5. Классификация приемов скрытого воздействия.
6. Методы подачи скрытой информации.

6.2. Самостоятельная работа обучающихся

Тема 1. Законы психологии убеждающих коммуникаций

Вид работы: изучение литературы по теме, подготовка к семинарскому занятию.

Вопросы для подготовки к дискуссии:

1. Предмет и задачи психологии убеждающих коммуникаций.
2. История становления и развития психологии убеждающих коммуникаций.
3. История и особенности развития психологического знания в России.
4. Роль современных методов повышения эффективности командной работой.

Подготовка к выполнению группового проекта на выявление сформированности умений критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий.

Тема 2. Модели воздействия на личность

Вид работы: изучение литературы по теме, подготовка к семинарскому занятию.

Вопросы для подготовки к дискуссии:

1. Проблема взаимодействия в современной социальной психологии.
2. Методы организации и руководства работой команды лиц, имеющих физические и психические нарушения.
3. Системный подход и его особенности в работе с лицами, имеющими физические и психические нарушения.

Подготовка эссе на тему: «Психологические особенности построения убеждающих коммуникаций».

Тема 3. Выбор средств убеждения по целевой аудитории

Вид работы: изучение литературы по теме, подготовка к семинарскому занятию.

Темы докладов (в форме презентации):

1. Стереотипы в общении.
2. Влияние убеждения на поведение целевой аудитории
3. Социально-психологическая характеристика группы.
4. Проблема диагностики психологических особенностей группы.

Тема 4. Выбор канала коммуникации

Вид работы: изучение литературы по теме, подготовка к семинарскому занятию.

Подготовка к выполнению группового проекта на выявление сформированности умения организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели.

Вопросы для подготовки к дискуссии:

1. Примеры эффективной и не эффективной коммуникации
2. Особенности разных видов каналов коммуникации.
3. Отличия между понятиями «общение» и «коммуникация».
4. Характеристика имиджа руководителя на процесс коммуникации с подчиненными.
5. Формирование коммуникативного стиля руководителя.
6. Формирование успешного руководства коллективом.
7. Имидж лидера в работе команды.
8. Современные технологии формирования эффективной коммуникации в процессе управления.

6.3. Методические рекомендации по самостоятельной работе обучающихся и подготовке к промежуточной аттестации

Методические рекомендации по самостоятельной работе составлены с целью оптимизации процесса освоения обучающимися учебного материала.

Самостоятельная работа обучающегося направлена на углубленное изучение разделов и тем рабочей программы и предполагает изучение литературных источников, выполнение домашних заданий и контрольных работ, проведение исследований разного характера. Работа основывается на анализе материалов, публикуемых в интернете, а также реальных фактов, личных наблюдений.

Самостоятельная работа обучающегося над усвоением материала по дисциплине может выполняться в читальном зале РМАТ, специально отведенных для самостоятельной работы помещениях, посредством использования электронной библиотеки и ЭИОС РМАТ.

Содержание и количество самостоятельной работы обучающегося определяется учебным планом, методическими материалами и указаниями преподавателя.

Также самостоятельная работа включает подготовку и анализ материалов по темам пропущенных занятий.

Самостоятельная работа во внеаудиторное время включает:

- работу с лекционным материалом, предусматривающую проработку конспекта лекций;
- изучение учебной и научной литературы;
- поиск (подбор) и обзор литературы, электронных источников информации по индивидуально заданной проблеме курса, написание доклада, исследовательской работы по заданной проблеме;
- выполнение задания по пропущенной или плохо усвоенной теме;
- подготовку к практическим занятиям;
- подготовка к промежуточной аттестации.

В зависимости от выбранных видов самостоятельной работы студенты самостоятельно планируют время на их выполнение. Предлагается равномерно распределить изучение тем учебной дисциплины.

7. Фонд оценочных средств

Фонд оценочных средств оформлен в форме приложения к рабочей программе дисциплины в соответствии с Методическими рекомендациями по разработке фонда оценочных средств дисциплины и является ее частью.

Фонд оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине включает в себя:

- перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы;
- описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания;
- типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы;
- методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная:

1. Деловое общение: уч. пос./ П. К. Магомедова, А. С. Шапиева, Ш. И. Булуева, А. А. Цамаева. – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2021.
<https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=613810>
2. Мунин, А. Н. Деловое общение / А. Н. Мунин. – 4-е изд. – Москва: ФЛИНТА, 2021.
<https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=83389>

Дополнительная:

1. Мандель, Б. Р. Современная психология массовых коммуникаций: история, теория, проблематика: уч. пос./ Б. Р. Мандель. – Изд. 2-е, стер. – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2019. <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=443847>
 2. Коммуникационный менеджмент: уч. пос./ О. С. Звягинцева, Д. С. Кенина, О. Н. Бабкина, А. П. Исаенко. – Ставрополь: Ставропольский государственный аграрный университет (СтГАУ), 2019.
<https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=614100>
- Марусева, И. В. Современный менеджмент (Классический и прикладной аспекты): уч. пос./ И. В. Марусева. – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2018.
<https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=494455>

9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

9.1. Профессиональные базы данных, информационные справочные и поисковые системы

<http://www.sagepublications.com> - Электронная библиотека

www.elsevier.com - ScienceDirect Электронная библиотека:

<http://lib.ru/PSIHO>. - «Библиотека Мошкова» с подборкой электронных версий книг по психологии. [Электронный ресурс].

<http://psylib.myword.ru> - Библиотека психологического форума MyWord.ru [Электронный ресурс].

<http://go2bsu.narod.ru/libr/index.htm> - Библиотека кафедры психологии БГУ [Электронный ресурс].

<http://www.psycheya.ru>, - Сайт «Психея» [Электронный ресурс].

<http://www.psychology.ru/Library>. - Библиотека сайта «Psychology.ru: Психология на русском языке» [Электронный ресурс].

<http://www.portalus.ru>. - Всероссийская виртуальная энциклопедия [Электронный ресурс].

<http://www.psystudy.com/>. - Научный электронный журнал «Психологические исследования» [Электронный ресурс].

<http://soc.lib.ru/books.htm>. - Электронная библиотека: Социология, психология, управление. SOC.LIB.RU [Электронный ресурс].

Международные реферативные базы данных научных изданий

1. Реферативная и справочная база данных рецензируемой литературы

Scopus -<https://www.scopus.com>

2. Политематическая реферативно-библиографическая и наукометрическая (библиометрическая) база данных Web of Science - <https://apps.webofknowledge.com>

3. Science Alert является академическим издателем журналов открытого доступа. Также издает академические книги и журналы. Science Alert в настоящее время имеет более 150 журналов открытого доступа в области бизнеса, экономики, информатики, коммуникации, инженерии, медицины, математики, химии, общественной и гуманитарной науки.

4. Science Publishing Group электронная база данных открытого доступа включающая в себя более 500 научных журналов, около 50 книг, 30 материалов научных конференций в области статистики, экономики, менеджмента, педагогики, социальных наук, психологии, биологии, химии, медицины, пищевой инженерии, физики, математики, электроники,

информатики, науке о защите природы, архитектуре, инженерии, транспорта, технологии, творчества, языка и литературы.

10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения

1. Microsoft Office. Интегрированный пакет прикладных программ.

11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Изучение дисциплины «Психология убеждающих коммуникаций» обеспечивается в соответствии требованиями Федерального государственного образовательного стандарта по направлению подготовки 38.04.02 «Менеджмент» к материально-техническому обеспечению. Материально-техническое обеспечение необходимое для реализации дисциплины включает: учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа (оборудованные видеопроекционным оборудованием для презентаций, средствами звуковоспроизведения, экраном, и имеющие выход в сеть Интернет), для проведения занятий семинарского типа, **курсового проектирования (выполнения курсовых работ) – при наличии КП (КР)**, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, (оборудованные учебной мебелью), а также помещения для самостоятельной работы (оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду РМАТ) и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования, библиотеку (имеющую рабочие места для студентов, оснащенные компьютерами с доступом к базам данных и сети Интернет), компьютерные классы.

При использовании электронных изданий Академия обеспечивает каждого обучающегося во время самостоятельной подготовки рабочим местом в компьютерном классе с выходом в сеть Интернет. Дисциплина обеспечена достаточным количеством учебной и учебно-методической литературы, как на бумажных носителях, так и в электронном формате в «Университетской библиотеке-ONLINE».