


Документ подписан простой электронной подписью
Информация о документе
ФИО: Клочков Юрий Сергеевич
Должность: и.о. ректора
Дата подписания: 26.04.2024 11:33:29
Уникальный программный ключ:
4e7c4ea90328ec8e65c5d8058549a2538d7400d1

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«ТОМЕНСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ


Председатель КСН
М.Л. Белоножко
«28» 08 2020 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дисциплина: Конфликтология в рекламе и связях с общественностью

направление подготовки: 42.03.01 Реклама и связи с общественностью

профиль: Диджитал маркетинг

форма обучения: очная/заочная

Рабочая программа разработана в соответствии с утвержденным учебным планом от 8. 06.2020 г. и требованиями ОПОП по направлению подготовки 42.03.01 «Реклама и связи с общественностью», направленность Диджитал маркетинг к результатам освоения дисциплины «Конфликтология в рекламе и связях с общественностью»

Рабочая программа рассмотрена
на заседании кафедры маркетинга и муниципального управления

Протокол № 1 от «28» августа 2020 г.

Заведующий кафедрой



М.Л. Белоножко

Рабочую программу разработал:

Н.А. Ткачева, профессор кафедры МиМУ, д.с.н, доцент



1. Цели и задачи освоения дисциплины

Цель дисциплины: Сформировать у обучающихся знание, умение и навыки компетентного поведения в конфликте на основе системного представления о данном универсальном социальном явлении, его роли и значимости в развитии общества и человека, что позволит будущим специалистам оптимизировать коммуникационное взаимодействие в процессе профессиональной деятельности.

Основными задачами изучения курса являются:

1. Формирование представлений о принципах организации рекламной компании для понимания возможностей преодоления потенциальных конфликтов в процессе ее реализации.
2. Формирование навыков использования нормативных документов, направленных на профилактику и регулирование конфликтного взаимодействия.
4. Изучение переговорного процесса и формирование навыков их проведения.
5. Систематизация знаний и формирование умений и навыков конструктивного взаимодействия с представителями СМИ, размещающих рекламные материалы.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплина «Конфликтология в рекламе и связях с общественностью» относится к дисциплинам части Блока 1, формируемого участниками образовательных отношений, учебного плана.

Для полного усвоения данной дисциплины обучающиеся должны знать следующие дисциплины учебного плана: «Социология и психология рекламы и связей с общественностью», «Правовое и этическое регулирование связей с общественностью и рекламы», «Управление коммуникационными проектами».

Необходимыми условиями для освоения дисциплины являются:

Знание:

- теорий управления организационным поведением сотрудников, основ работы в команде;
- правовых и этических основ функционирования медиакоммуникационных систем;
- возможных деструктивных последствий своей профессиональной деятельности;
- знание корпоративных стандартов, регламентов и иных локальных нормативных актов, регулирующих профессиональную деятельность.

Умения:

- осуществлять социальное взаимодействие в процессе самореализации на основе применения стратегии сотрудничества, учитывая социально-психологические особенности личности, проявляя толерантность;
- применять правовые и этические нормы для формирования бесконфликтного социального взаимодействия в процессе функционирования медиакоммуникационных систем;
- осуществлять отбор информации в соответствии с принципами социальной ответственности и этическими нормами;
- реализовывать деловые переговоры для формирования конструктивных отношений с партнерами.

Владение:

- методиками оценки групповой динамики, роли лидеров, усиления факторов, определяющих конструктивное взаимодействие в команде;
- навыками учета специфики профессиональных действий в сфере рекламы и связей с общественностью;
- методами отбора информации и приемов рекламной деятельности в соответствии с принципами социальной ответственности и этическими нормами;

- навыками организации публичных мероприятий, продвижения рекламного продукта в интересах организации и потребителя.

Содержание дисциплины «Конфликтология в рекламе и связях с общественностью» служит основой для освоения дисциплин: «Копирайтинг и нейминг».

3. Результаты обучения по дисциплине

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

Таблица 3.1

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции (ИДК)	Код и наименование результата обучения по дисциплине
1	2	3
ПКС-4. Способен участвовать в реализации коммуникационных кампаний, проектов и мероприятий	Знать: ПКС-4. 3.4.1. Знает гражданское законодательство Российской Федерации ПКС-4. 3.4.2. Знает основные принципы организации рекламной кампании ПКС-4. 3.4.3. Знает основы проектной деятельности ПКС-4. 3.4.4. Знает корпоративные стандарты, регламенты и иные локальные нормативные акты, регулирующие профессиональную деятельность	Знает: ПКС-4. 3.4.1. Знает гражданское законодательство Российской Федерации в сфере рекламы и связей с общественностью ПКС-4. 3.4.2. Знает основные принципы организации рекламной и PR-кампании ПКС-4. 3.4.3. Знает основы проектной деятельности в сфере рекламы и связей с общественностью ПКС-4. 3.4.4. Знает корпоративные стандарты, регламенты и иные локальные нормативные акты, регулирующие профессиональную деятельность в целях предотвращения конфликтных ситуаций
	Уметь: ПКС-4. У.4.1. умеет выступать на публичных мероприятиях с докладами и презентациями	Умеет: ПКС-4. У.4.1. умеет подготавливать материалы для выступлений на публичных мероприятиях
	Владеть: ПКС-4. В.4.1. владеет навыками подготовки предложений подразделениям, осуществляющим разработку рекламных материалов, необходимых для продвижения продукции СМИ	Владеет: ПКС-4. В.4.1. владеет навыками подготовки предложений подразделениям в рамках своей профессиональной деятельности

4. Объем дисциплины

Общий объем дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 часов.

Таблица 4.1.

Форма обучения	Курс/ семестр	Аудиторные занятия/контактная работа, час.			Самостоятельная работа, час.	Форма промежуточной аттестации
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия		
1	2	3	4	5	6	7
очная	4/7	30	16	-	26+36	экзамен
заочная	4/8	10	8	-	81+9	Экзамен, контрольная

Форма обучения	Курс/ семестр	Аудиторные занятия/контактная работа, час.			Самостоятельная работа, час.	Форма промежуточной аттестации
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия		
1	2	3	4	5	6	7
						работа

5. Структура и содержание дисциплины

5.1. Структура дисциплины.

очная форма обучения (ОФО)

Таблица 5.1.1

№ п/п	Структура дисциплины		Аудиторные занятия, час.			СРС, час.	Всего, час.	Код ИДК	Оценочные средства
	Номер раздела	Наименование раздела	Л.	Пр.	Лаб.				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	1	Общая теория конфликта	6	2	-	4	12	ПКС-6. 3.6.2 ПКС-6. У.6.3	Презентации Структурный анализ конфликта
2	2	Поведение личности в конфликте	4	2	-	3	9	ПКС-6. 3.6.2 ПКС-6. 3.6.5 ПКС-6. У.6.3	Доклады, работа с кейсами
3	3	Групповые конфликты	6	2	-	4	12	ПКС-6. 3.6.2 ПКС-6. 3.6.5 ПКС-6. У.6.3 ПКС-6. В.6.1	Выполнение практической работы Работа с кейсами
4	4	Конфликты в различных сферах общественной жизни	6	2	-	6	14	ПКС-6. 3.6.2 ПКС-6. 3.6.5 ПКС-6. У.6.3	Презентации
5	5	Конфликты в сфере рекламы и связей с общественностью	4	4	-	6	14	ПКС-6. 3.6.2 ПКС-6. 3.6.5 ПКС-6. У.6.3 ПКС-6. В.6.1	Презентации Выполнение практической работы
6	6	Управление конфликтами	4	4	-	3	11	ПКС-6. 3.6.2 ПКС-6. 3.6.5 ПКС-6. У.6.3 ПКС-6. В.6.1	Выполнение практической работы Деловая игра
7	Экзамен		-	-	-	36	36	ПКС-6. 3.6.2 ПКС-6. 3.6.5 ПКС-6. У.6.3 ПКС-6. В.6.1	Экзаменационные вопросы
Итого:			30	16	-	26+36	108		

заочная форма обучения (ЗФО)

Таблица 5.1.2

№ п/п	Структура дисциплины		Аудиторные занятия, час.			СРС, час.	Всего, час.	Код ИДК	Оценочные средства
	Номер раздела	Наименование раздела	Л.	Пр.	Лаб.				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	1	Общая теория конфликта	2	1	-	13	16	ПКС-6. 3.6.2 ПКС-6. У.6.3	Презентации Структурный анализ конфликта
2	2	Поведение личности в конфликте	1	1	-	13	15	ПКС-6. 3.6.2 ПКС-6. 3.6.5 ПКС-6. У.6.3	Доклады, работа с кейсами
3	3	Групповые конфликты	1	1	-	13	15	ПКС-6. 3.6.2 ПКС-6. 3.6.5 ПКС-6. У.6.3 ПКС-6. В.6.1	Выполнение практической работы в группах Работа с кейсами
4	4	Конфликты в различных сферах общественной жизни	2	1	-	14	17	ПКС-6. 3.6.2 ПКС-6. 3.6.5 ПКС-6. У.6.3	Презентации
5	5	Конфликты в сфере рекламы и связей с общественностью	2	2	-	14	18	ПКС-6. 3.6.2 ПКС-6. 3.6.5 ПКС-6. У.6.3 ПКС-6. В.6.1	Презентации Выполнение практической работы в группах
6	6	Управление конфликтами	2	2	-	14	18	ПКС-6. 3.6.2 ПКС-6. 3.6.5 ПКС-6. У.6.3 ПКС-6. В.6.1	Выполнение практической работы Деловая игра
7	Экзамен		-	-	-	9	9	ПКС-6. 3.6.2 ПКС-6. 3.6.5 ПКС-6. У.6.3 ПКС-6. В.6.1	Экзаменационные вопросы, контрольная работа
Итого:			10	8	-	81+9	108		

Очно-заочная форма обучения (ОЗФО)

Не реализуется.

5.2. Содержание дисциплины.

5.2.1. Содержание разделов дисциплины (дидактические единицы).

Раздел 1. Общая теория конфликта.

Понятие конфликта. Феноменальность конфликтов. Развитие конфликтологических идей, конфликтология как междисциплинарная область знаний. Предмет и объект конфликтологии. Типология и классификация конфликтов. Способы протекания конфликта: конфронтация, соперничество, конкуренция. Позитивная и негативная сторона конфликта. Основные тенденции развития конфликтов. Структура и динамика конфликта.

Раздел 2. Поведение личности в конфликте.

Основные психологические концепции внутриличностного конфликта. Причины и особенности ВЛК. Формы проявления и способы разрешения ВЛК. Основные модели поведения личности в конфликтом взаимодействии. Стратегии поведения в конфликте, их характеристика. Типы конфликтных личностей. Понятие, особенности, сферы проявления межличностных конфликтов. Ситуационный подход (конфликт как реакция на внешнюю ситуацию). Бихевиоризм. М. Дойч (интерперсональные конфликты). Управление межличностным конфликтом в сфере рекламы и связей с общественностью.

Раздел 3. Групповые конфликты.

Понятие групповых конфликтов, их особенности, классификация. Конфликт «личность-группа». Проблемы формирования толерантного поведения в конфликте. Влияние кооперации и конкуренции на групповые процессы. «Закон социальных отношений». М. Шериф (межгрупповые конфликты). Когнитивистские подходы: конфликт как когнитивный феномен. К. Левин и теория поля. Теория баланса Ф. Хайдера. Столкновение несовместимых представлений и теория когнитивного диссонанса Л. Фестингера. Ролевые конфликты, межличностные, внутригрупповые и межгрупповые.

Раздел 4. Конфликты в различных сферах общественной жизни.

Конфликты современного общества. Теории «конфликта цивилизаций», «миросистемной теории» и «конца истории». Международные конфликты в рамках мирового сообщества. Глобализация и антиглобализм. Миграция и проблемы мигрантов в современном мире. Экономические конфликты, как конфликт ценностей и интересов. Структура и формы этнических конфликтов. Этноконфликтные факторы в современном российском обществе и этнические конфликты в РФ. Институционализация политических конфликтов в современных демократических государствах. Организационный конфликт как межличностный и групповой конфликты. Этапы протекания. Способы разрешения конфликтов в организации.

Раздел 5. Конфликты в сфере рекламы и связей с общественностью.

Причины и особенности конфликтов в сфере рекламы и связей с общественностью. Субъекты конфликтов. Внутриличностные, межличностные и групповые конфликты массовых коммуникаций. Специфика форм проявления. Функции конфликта в сфере рекламы и связей с общественностью. Предупреждение и разрешение конфликтов в сфере рекламы и связей с общественностью. Правовые основы регулирования конфликтов в сфере рекламы и связей с общественностью. Институционализация и легитимизация конфликтов в сфере рекламы и связей с общественностью.

Раздел 6. Управление конфликтами.

Становление практики управления конфликтами и начало практической работы с ними. Основные понятия управления конфликтами: профилактика, регулирование, разрешение, соглашение. Факторы управляемости конфликтом (по Л. Крисбергу и Р. Дарендорфу). Характеристики конфликтующих сторон и их влияние на управляемость конфликтом. Способы урегулирования конфликтов: переговоры, посредничество, арбитраж, обязательный арбитраж, независимая экспертиза. Силовые методы разрешения конфликтов и факторы вызывающие

необходимость применения силы. Переговоры как метод разрешения конфликтов. Общая стратегия и модели переговоров.

5.2.2. Содержание дисциплины по видам учебных занятий.

Лекционные занятия

Таблица 5.2.1

№ п/п	Номер раздела дисциплины	Объем, час.			Тема лекции
		ОФО	ЗФО	ОЗФО	
1	2	3	4	5	6
1	1	6	2	-	Введение в конфликтологию. Причины и функции конфликта. Структура и динамика конфликта.
2	2	4	1	-	Теории поведения личности и проблема внутриличностного конфликта. Поведение личности в межличностном конфликте.
3	3	6	1	-	Групповая динамика и конфликты. Конфликты в системе «личность и группа». Проблема лидерства. Межгрупповые конфликты.
4	4	6	2	-	Социально-экономические конфликты. Этнонациональные и политические конфликты. Организационные конфликты.
5	5	4	2		Конфликты в сфере рекламы Конфликты в системе связей с общественностью.
6	6	4	2		Управление конфликтами. Управление конфликтами в сфере рекламы и связей с общественностью.
Итого:		30	10	X	

Практические занятия

Таблица 5.2.2

№ п/п	Номер раздела дисциплины	Объем, час.			Тема практического занятия
		ОФО	ЗФО	ОЗФО	
1	2	3	4	5	6
1	1	2	1		Общая теория конфликта.
2	2	2	1		Стратегии поведения личности в конфликте.
3	3	2	1		Особенности конфликтов в малых социальных группах.
4	4	2	1		Конфликты в различных сферах жизнедеятельности человека, их специфика.
5	5	4	2		Конфликты в сфере рекламы и связей с общественностью. Формирование толерантного поведения в конфликте средствами рекламы.
6	6	4	2		Управление конфликтами. Переговорный процесс как технология регулирования конфликтов.
Итого:		16	8	X	X

Лабораторные работы

Лабораторные работы учебным планом не предусмотрены

Самостоятельная работа студента

Таблица 5.2.3

№ п/п	Номер раздела дисциплины	Объем, час.			Тема	Вид СРС
		ОФО	ЗФО	ОФО		
1	2	3	4	5	6	7
1	1	4	13		Общая теория конфликта	Подготовка презентации Подготовка к структурному анализу конфликта
2	2	3	13		Поведение личности в конфликте	Подготовка к докладам, работе с кейсами
3	3	4	13		Групповые конфликты	Подготовка к практическим занятиям (проработка литературы, работа с ситуациями)
4	4	6	14		Конфликты в различных сферах общественной жизни	Подготовка презентации
5	5	6	14		Конфликты в сфере рекламы и связей с общественностью	Подготовка презентации Подготовка к практическим занятиям (проработка литературы, разработка кейсов)
6	6	3	14		Управление конфликтами	Подготовка к практическим занятиям (проработка литературы, работа с ситуациями), подготовка к деловой игре
7	1-6	36	9	-	-	Подготовка к экзамену выполнение контрольной работы (ЗФО)
Итого СРС:		26+36	81+9	X	X	X

5.2.3. Преподавание дисциплины ведется с применением следующих видов образовательных технологий: визуализация учебного материала в PowerPoint в диалоговом режиме (лекционные занятия);

- работа в малых группах (практические занятия);
- разбор практических ситуаций (практические занятия);
- проведение деловой игры (практические занятия).

6. Тематика курсовых работ/проектов

Курсовые работы/проекты учебным планом не предусмотрены.

7. Контрольные работы

7.1 Методические указания для выполнения контрольных работ

7.2. Тематика контрольных работ

1. Конфликт как социальный феномен.
2. Основные категории конфликтологии.
3. Сущностная характеристика конфликта.
4. Типология и виды конфликтов.
5. Объективные и субъективные причины конфликтов.
6. Динамика конфликта.
7. Алгоритм управления конфликтом.
8. Диагностика и прогнозирование конфликта.
9. Технологии предупреждения конфликтов.
10. Влияние стрессоустойчивости личности на поведение в конфликте.
11. Стимулирование конструктивных конфликтов.
12. Стратегии разрешения конфликтов.
13. Организационные конфликты: причины, особенности, методы регулирования.
14. Паттерны поведения личности в конфликте.
15. Методы эмоциональной саморегуляции в конфликте.
16. Картография конфликта, как метод управления конфликтами в организации.
17. Технологии регулирования конфликтов.
18. Особенности конфликтов в малых социальных группах.
19. Конфликты в политической сфере.
20. Конфликты в сфере рекламы: причины, субъекты, технологии регулирования.
21. Конфликты в сфере связей с общественностью: причины, субъекты, технологии регулирования.
22. Переговоры как способ разрешения конфликтов в сфере рекламы и связей с общественностью.
23. Особенности управления конфликтами в сфере рекламы и связей с общественностью.
24. Роль руководителя в управлении конфликтами в организации.
25. Документация, применяемая при разрешении трудовых споров и конфликтов.

8. Оценка результатов освоения дисциплины

8.1. Критерии оценивания степени полноты и качества освоения компетенций в соответствии с планируемыми результатами обучения приведены в Приложении 1.

8.2. Рейтинговая система оценивания степени полноты и качества освоения компетенций обучающихся очной формы обучения представлена в таблице 8.1.

Таблица 8.1

№ п/п	Виды мероприятий в рамках текущего контроля	Количество баллов
1	2	3
1 текущая аттестация		
1.1	Готовая презентация по теме	10
1.2	Структурный анализ конфликта	5
1.3	Работа с кейсами	5
1.4	Подготовка докладов.	10
ИТОГО за первую текущую аттестацию		30
2 текущая аттестация		
2.1	Выполнение практической работы в группе	10

№ п/п	Виды мероприятий в рамках текущего контроля	Количество баллов
1	2	3
2.2	Работа с кейсами.	10
2.3	Подготовка презентации.	10
	ИТОГО за вторую текущую аттестацию	30
3 текущая аттестация		
3.1	Выполнение практической работы в группе.	20
3.2	Подготовка и проведение деловой игры	20
	ИТОГО за третью текущую аттестацию	40
	ВСЕГО	100

8.3. Рейтинговая система оценивания степени полноты и качества освоения компетенций обучающихся заочной формы обучения (*не релизуется*) представлена в таблице 8.2.

Таблица 8.2

№ п/п	Виды мероприятий в рамках текущего контроля	Количество баллов
	ВСЕГО	100

9. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

9.1. Перечень рекомендуемой литературы представлен в Приложении 2.

9.2. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

- ЭБС «Издательства Лань»;
- ЭБС «Электронного издательства ЮРАЙТ»;
- Собственная полнотекстовая база (ПБД) БИК ТИУ;
- Научная электронная библиотека «eLIBRARY.RU»;
- ЭБС «IPRbooks»;
- Научно-техническая библиотека ФГБОУ ВО РГУ нефти и газа имени И.М. Губкина;
- Научно-техническая библиотека ФГБОУ ВО УГНТУ (г. Уфа);
- Научно-техническая библиотека ФГБОУ ВО УГТУ (г. Ухта);
- ЭБС «Проспект»;
- ЭБС «Консультант студент»,

9.3. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в т.ч. отечественного производства:

1. Microsoft Office Professional Plus;
2. Windows 8

10. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Помещения для проведения всех видов работы, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимым оборудованием и техническими средствами обучения.

Таблица 10.1

№ п/п	Перечень оборудования, необходимого	Перечень технических средств обучения,
-------	-------------------------------------	--

	для освоения дисциплины	необходимых для освоения дисциплины (демонстрационное оборудование)
1	Персональные компьютеры	Проектор, экран

11. Методические указания по организации СРС

11.1. Методические указания по выполнению контрольных работ для обучающихся всех направлений бакалавриата, заочной формы обучения / сост. С.С. Ситёва; отв. редактор М.Л. Белоножко Тюменский индустриальный университет. – Тюмень: Издательский центр БИК ТИУ, 2019– 24с.

11.2. Методические указания по организации самостоятельной работы.

Метод. рек. к организации самостоятельной работы обучающихся всех направлений подготовки бакалавриата, всех форм обучения / сост. С.С. Ситёва; отв. редактор М.Л. Белоножко Тюменский индустриальный университет. – Тюмень: Издательский центр БИК ТИУ, 2019– 32 с.

Планируемые результаты обучения для формирования компетенции и критерии их оценивания

Дисциплина Конфликтология в рекламе и связях с общественностью

Код, направление подготовки: 42.04.01 Реклама и связи с общественностью

Программа: Диджитал маркетинг

Код компетенции	Код и наименование результата обучения по дисциплине	Критерии оценивания результатов обучения			
		1-2	3	4	5
1	2	3	4	5	6
ПКС-4. Способен участвовать в реализации коммуникационных кампаний, проектов и мероприятий	ПКС-4. 3.4.1. Знает гражданское законодательство Российской Федерации в сфере рекламы и связей с общественностью	Не знает гражданское законодательство Российской Федерации в сфере рекламы и связей с общественностью	Демонстрирует отдельные знания гражданского законодательства Российской Федерации в сфере рекламы и связей с общественностью	Демонстрирует достаточные знания гражданского законодательства Российской Федерации в сфере рекламы и связей с общественностью	Демонстрирует исчерпывающие знания гражданского законодательства Российской Федерации в сфере рекламы и связей с общественностью
	ПКС-4. 3.4.2. Знает основные принципы организации рекламной и PR-кампании	Не знает основные принципы организации рекламной и PR-кампании	Демонстрирует отдельные знания основных принципов организации рекламной и PR-кампании	Демонстрирует достаточные знания основных принципов организации рекламной и PR-кампании	Демонстрирует исчерпывающие знания основных принципов организации рекламной и PR-кампании
	ПКС-4. 3.4.3. Знает основы проектной деятельности в сфере рекламы и связей с общественностью	Не знает основы проектной деятельности в сфере рекламы и связей с общественностью	Демонстрирует отдельные знания основ проектной деятельности в сфере рекламы и связей с общественностью	Демонстрирует достаточные знания основы проектной деятельности в сфере рекламы и связей с общественностью	Демонстрирует исчерпывающие знания основы проектной деятельности в сфере рекламы и связей с общественностью

Код компетенции	Код и наименование результата обучения по дисциплине	Критерии оценивания результатов обучения			
		1-2	3	4	5
1	2	3	4	5	6
	ПКС-4. 3.4.4. Знает корпоративные стандарты, регламенты и иные локальные нормативные акты, регулирующие профессиональную деятельность в целях предотвращения конфликтных ситуаций	Не знает корпоративные стандарты, регламенты и иные локальные нормативные акты, регулирующие профессиональную деятельность в целях предотвращения конфликтных ситуаций	Демонстрирует отдельные знания корпоративных стандартов, регламентов и иных локальных нормативных актов, регулирующих профессиональную деятельность в целях предотвращения конфликтных ситуаций	Демонстрирует достаточные знания корпоративных стандартов, регламентов и иных локальных нормативных актов, регулирующих профессиональную деятельность в целях предотвращения конфликтных ситуаций	Демонстрирует исчерпывающие знания корпоративных стандартов, регламентов и иных локальных нормативных актов, регулирующих профессиональную деятельность в целях предотвращения конфликтных ситуаций
	ПКС-4. 3.4.5. Знает правила охраны труда, пожарной безопасности, внутренней трудовой распорядок в целях предотвращения конфликтных ситуаций	Не знает правила охраны труда, пожарной безопасности, внутренней трудовой распорядок в целях предотвращения конфликтных ситуаций	Демонстрирует отдельные знания правил охраны труда, пожарной безопасности, внутренней трудовой распорядок в целях предотвращения конфликтных ситуаций	Демонстрирует достаточные знания правил охраны труда, пожарной безопасности, внутренней трудовой распорядок в целях предотвращения конфликтных ситуаций	Демонстрирует исчерпывающие знания правил охраны труда, пожарной безопасности, внутренней трудовой распорядок в целях предотвращения конфликтных ситуаций
	ПКС-4. У.4.2. умеет подготавливать материалы для выступлений на публичных мероприятиях	Не умеет подготавливать материалы для выступлений на публичных мероприятиях	Частично умеет подготавливать материалы для выступлений на публичных мероприятиях	Умеет подготавливать материалы для выступлений на публичных мероприятиях	В совершенстве умеет подготавливать материалы для выступлений на публичных мероприятиях

Код компетенции	Код и наименование результата обучения по дисциплине	Критерии оценивания результатов обучения			
		1-2	3	4	5
1	2	3	4	5	6
	ПКС-4. У.4.3. Умеет вести деловые переговоры, устанавливать деловые отношения с партнерами (клиентами)	Не умеет вести деловые переговоры, устанавливать деловые отношения с партнерами (клиентами)	Частично умеет вести деловые переговоры, устанавливать деловые отношения с партнерами (клиентами)	Умеет вести деловые переговоры, устанавливать деловые отношения с партнерами (клиентами)	В совершенстве умеет вести деловые переговоры, устанавливать деловые отношения с партнерами (клиентами)
	ПКС-4. В.4.1. владеет навыками подготовки предложений подразделениям в рамках своей профессиональной деятельности	Не владеет навыками подготовки предложений подразделениям в рамках своей профессиональной деятельности	Частично владеет навыками подготовки предложений подразделениям в рамках своей профессиональной деятельности	Хорошо владеет навыками подготовки предложений подразделениям в рамках своей профессиональной деятельности	В совершенстве владеет навыками подготовки предложений подразделениям в рамках своей профессиональной деятельности

КАРТА

обеспеченности дисциплины учебной и учебно-методической литературой

Дисциплина: Конфликтология в рекламе и связях с общественностью

Код, направление подготовки: 42.04.01 Реклама и связи с общественностью

Программа: Диджитал маркетинг

№ п/п	Название учебного, учебно-методического издания, автор, издательство, вид издания, год издания	Количество экземпляров в БИК	Контингент обучающихся, использующих указанную литературу	Обеспеченность обучающихся литературой, %	Наличие электронного варианта в ЭБС (+/-)
1	2	3	4	5	6
1	Кашапов, Мергалис Мергалимович. <i>Основы конфликтологии : учебное пособие для вузов / М. М. Кашапов. - 2-е изд., испр. и доп. - Москва : Издательство Юрайт, 2020. - 116 с. - (Высшее образование). - URL: https://urait.ru/bcode/454224. - Режим доступа: для автор. пользователей. - ЭБС "Юрайт".</i>	ЭР	25	100	+
2	Лопарев, Анатолий Васильевич. <i>Конфликтология : учебник для вузов / А. В. Лопарев, Д. Ю. Знаменский. - 2-е изд., испр. и доп. - Москва : Юрайт, 2020. - 298 с. - (Высшее образование). - URL: https://urait.ru/bcode/465343. - Режим доступа: для автор. пользователей. - ЭБС "Юрайт".</i>	ЭР	25	100	+
3	Охременко, Ирина Владимировна. <i>Конфликтология : учебное пособие для вузов / И. В. Охременко. - 2-е изд., пер. и доп. - Москва : Издательство Юрайт, 2020. - 154 с. - (Высшее образование). - URL: https://urait.ru/bcode/454086. - Режим доступа: для автор. пользователей. - ЭБС "Юрайт".</i>	ЭР	25	100	+

Заведующий кафедрой МиМУ  М.Л. Белоножка

Директор БИК



Д.Х. Каюкова