

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Смирнов Сергей Николаевич
Должность: врио ректора
Дата подписания: 06.11.2024 11:12:52
Уникальный программный ключ:
69e375c64f7e975d4e8830e7b4fcc2ad1bf35f08

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет»

УТВЕРЖДАЮ:
Руководитель ООП



д.ф.н., профессор Е.Н. Брызгалова

«08 » мая 2024 г.

Рабочая программа дисциплины (с аннотацией)
Деловое общение

Направление подготовки 42.03.01 «Реклама и связи с общественностью»

Профиль подготовки
Реклама и связи с общественностью в коммерческой сфере
(2021-2024 г.н.)

Для студентов 4 курса очной формы обучения

Составитель: к. филол. н., доц. Бычкова М.Б.

Тверь, 2024

Аннотация

Б1.В.ДВ.02.02 Деловое общение

1. Цель и задачи дисциплины

Целью освоения дисциплины является:

- обучение студентов основам делового речевого общения путем совершенствования навыков всех видов речевой деятельности: чтения, письма, слушания и устной речи – и усвоение принципов речевого поведения в межличностном и социальном взаимодействии.

Задачи курса:

- ознакомить обучающихся с основными законами делового взаимодействия на уровне речевого общения;
- дать детальный анализ основных видов делового общения;
- дать систематизированное описание основных видов документов;
- определить степень сформированности у обучающихся и наметить пути индивидуального совершенствования всех навыков речевой деятельности.

2. Место дисциплины в структуре ООП

Учебная дисциплина «Деловое общение» входит в состав части дисциплин, формируемых участниками образовательных отношений (Элективные дисциплины).

В рамках данной дисциплины рассматривается основная проблематика современной стилистики и культуры речи, психологии общения в рамках делового взаимодействия. Дисциплина содержательно связана с курсом «Стилистика и литературное редактирование в рекламе и связях с общественностью», базируется на курсе «Русский язык и культура речи». Учебная дисциплина также непосредственно связана с дисциплиной «Технология аргументации в рекламе и СО», дисциплиной «Основы теории коммуникации».

3. Объем дисциплины: 3 зачетные единицы, 108 академических часа, в том числе:

контактная аудиторная работа: лекции 22 часа, практические занятия 11 часов;

контактная внеаудиторная работа: самостоятельная работа: 75 часов.

4. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

<i>Планируемые результаты освоения образовательной программы (формируемые компетенции)</i>	<i>Планируемые результаты обучения по дисциплине</i>
<p>ПК-1. Способен осуществлять проектную деятельность в сфере рекламы и связей с общественностью в соответствии с поставленными проблемами, целями и задачами</p> <p>ПК-2. Способен участвовать в реализации коммуникационных кампаний, проектов и мероприятий</p>	<p>ПК-1.2. Готовит основные документы по сопровождению проекта в сфере рекламы и (или) связей с общественностью</p> <p>ПК-2.3. Участвует в организации внутренних коммуникаций и мероприятий по формированию корпоративной идентичности и корпоративной культуры</p>

5. Форма промежуточной аттестации и семестр прохождения: зачет, 7 семестр.

6. Язык преподавания: русский.

II. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

Для студентов очной формы обучения

Учебная программа – наименование разделов и тем	Всего (час.)	Контактная работа (час.)			Самостоятельная работа, в том числе Контроль (час.)
		Лекции	Практические занятия	Контроль самостоятельной работы (в том числе)	
Особенности речи в межличностном и социальном взаимодействии (особенности речевого поведения в социально ориентированном общении)		4	2		10
Принципы делового общения (требования к речевой коммуникации в деловой среде)		4	2		10
Стратегии и тактики делового общения.		2	1		10
Официально-деловой стиль (общая характеристика, выявление отличительных черт официально-делового стиля)		2	1		10
Документы. Служебная документация (общая характеристика)		4	2		10

Виды делового общения (беседа, совещание, переговоры, телефонный разговор). Деловая беседа (цели и задачи, виды). Деловое совещание (факторы успеха, виды деловых совещаний). Речевые коммуникации в деловых переговорах (актуализация деловых контактов; стратегия и тактика переговоров; реализация деловых контактов; контроль и оценка деловых контактов) Деловой телефонный разговор (особенности, этикет).		6	3		25
ИТОГО	108	22	11		75

I. Образовательные технологии

Учебная программа – наименование разделов и тем (в строгом соответствии с разделом II РПД)	Вид занятия	Образовательные технологии
Особенности речи в межличностном и социальном взаимодействии (особенности речевого поведения в социально ориентированном общении)	Лекция	Лекция традиционная, Активное слушание
	Практическое занятие	Игровая технология Проектная технология Методы группового решения творческих задач
Принципы делового общения (требования к речевой коммуникации в деловой среде)	Лекция	Лекция традиционная, Активное слушание
	Практическое занятие	Игровая технология Проектная технология Методы группового решения творческих задач
Стратегии и тактики делового общения.	Лекция	Лекция традиционная, Активное слушание
	Практическое занятие	Игровая технология Проектная технология Методы группового решения творческих задач
Официально-деловой стиль (общая характеристика, выявление отличительных черт официально-делового стиля)	Лекция	Лекция традиционная, Активное слушание
	Практическое занятие	Игровая технология Проектная технология Методы группового решения творческих задач
Документы. Служебная документация (общая характеристика)	Лекция	Лекция традиционная, Активное слушание

	Практическое занятие	Игровая технология Проектная технология Методы группового решения творческих задач
Виды делового общения (беседа, совещание, переговоры, телефонный разговор). Деловая беседа (цели и задачи, виды). Деловое совещание (факторы успеха, виды деловых совещаний). Речевые коммуникации в деловых переговорах (актуализация деловых контактов; стратегия и тактика переговоров; реализация деловых контактов; контроль и оценка деловых контактов) Деловой телефонный разговор (особенности, этикет).	Лекция	Лекция традиционная, Активное слушание
	Практическое занятие	Игровая технология Проектная технология Методы группового решения творческих задач

IV. Оценочные материалы для проведения текущей и промежуточной аттестации

Оценочные материалы для проверки сформированности компетенций

Компетенция ПК-1

Способен осуществлять проектную деятельность в сфере рекламы и связей с общественностью в соответствии с поставленными проблемами, целями и задачами

Задания закрытого типа

№ п/п	Дисциплина	Содержание вопроса/задания	Критерии оценивания заданий
1	Деловое общение	Наиболее распространенная форма делового общения: а) монолог б) полилог в) диалог	Выполнено – ответы совпадают с правильными ответами (ключами). Не выполнено – ответы не совпадают с правильными ответами (ключами).

Задания открытого типа

№ п/п	Дисциплина	Содержание вопроса/задания	Критерии оценивания заданий
1	Деловое общение	Вид общения, подчиненный достижению общих или индивидуальный целей коммуникаторов. Чаще всего это коммерческие, производственные или научные цели. Такой вид общения называется - _____ общение.	Выполнено – ответы содержательно соответствуют правильным ответами (ключам). Формулировка ответа может отличаться. Не выполнено – ответы содержательно не соответствуют правильным ответами (ключам).

Компетенция ПК-2

Способен участвовать в реализации коммуникационных кампаний, проектов и мероприятий

Задания закрытого типа

№ п/п	Дисциплина	Содержание вопроса/задания	Критерии оценивания заданий
1	Деловое общение	К деловой документации в маркетинге и в рекламе относится: а) бланк организации со штампом организации (где указаны реквизиты) в левом верхнем углу или вверху (шапке) бланка б) фирменные бланки, конверты, визитные карточки и т.п., оформленные с использованием товарного знака или логотипа в). оба варианта	Выполнено – ответы совпадают с правильными ответами (ключами). Не выполнено – ответы не совпадают с правильными ответами (ключами).

Задания открытого типа

№ п/п	Дисциплина	Содержание вопроса/задания	Критерии оценивания заданий
1	Деловое общение	Документ, созданный организацией, должностным лицом или гражданином, оформленный в установленном порядке, называется _____	Выполнено – ответы содержательно соответствуют правильным ответами (ключам). Формулировка ответа может отличаться. Не выполнено – ответы содержательно не соответствуют правильным ответами (ключам).

Планы практических занятий:

1. Практическое занятие «Принципы делового общения»
Искусство делового общения руководителя с подчиненными: выбор оптимальных решений. Этические нормы поведения руководителя и правила субординации. Межличностное деловое пространство руководителя: позитивные и негативные приемы общения с подчиненными.
2. Практическое занятие «Служебная документация».
Документирование управленческой деятельности. Перечень и характеристика типовых управленческих документов. Общие правила оформления документов. Документирование делового общения в сфере экономической деятельности. Документация отдела кадров организации. Современные требования к написанию резюме: виды, структура, стиль. Деловое общение и проблемы компьютеризации делопроизводства в офисе организации.
3. Практические занятия «Виды делового общения»:
3.1. Виды, структура, формы и функции делового общения. Этапы делового общения. Стили и виды общения. Эффекты общения. Коммуникативные барьеры в общении. Стратегии и тактики общения. Средства общения. Деловой разговор и деловая беседа. Спор, дискуссия, полемика. Собеседование. Круглый стол. Деловые командные игры. Деловой стиль общения.

3.2. Этические нормы общения. Современные подходы к организации эффективного переговорного процесса. Специфика задач, решаемых на предпереговорной, переговорной и постпереговорной стадии. Методы и навыки ведения деловых переговоров. Этические и культурные компоненты современных переговорных технологий. Правила, помогающие убедить партнера по переговорам. Предпосылки конструктивного разрешения споров и конфликтов, преодоление переговорных тупиков. Способы оценки и приемы оптимизации достигнутых в процессе переговоров соглашений. Эмпатия, индентификация, рефлексия как механизмы познания партнеров по общению. Выход из контакта. Основные рекомендации по подготовке, ведению и завершению деловых переговоров. Стили делового общения в процессе переговоров. Возрастные, половые, индивидуально-психологические особенности партнеров и их учет в переговорном процессе. Типы деловых собеседников. Методы ведения переговоров. Уловки в спорах и их нейтрализация.

3.3. Этические нормы телефонного разговора: современные правила корректного делового общения по телефону.

Темы рефератов и докладов на практических занятиях (на выбор студентов):

1. Этические механизмы и принципы деловых отношений.
2. Коммуникативные барьеры в общении.
3. Способы вербального воздействия.
4. Культура речи делового человека.
5. Понятие о невербальных средствах общения.
6. Природа конфликта и виды конфликтов.
7. Психологические защитные механизмы личности.
8. Этикет в деятельности делового человека.
9. Стрессовые факторы делового общения.
10. История этикета и его виды. Специфика делового этикета.
11. Деловая репутация как важная нравственная ценность делового общения.
12. Риторические законы и рекомендации о построении, правилах и приемах публичного выступления.
13. Толерантность, ее значимость в культуре современного делового человека.
14. Речь и ее значение в развитии личности и общества.
15. Манипуляции в переговорном процессе: способы противодействия.

4. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Планируемые результаты освоения образовательной программы (формируемые компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине	Пример задания	вид и способ проведения промежуточной аттестации; способы проведения: письменный / устный)	критерии оценивания и шкала оценивания
ПК-1. Способен осуществлять проектную деятельность в сфере рекламы и связей с общественностью в соответствии с поставленными проблемами,	ПК-1.2. Готовит основные документы по сопровождению проекта в сфере рекламы и (или) связей с общественностью ПК-2.3.	Примеры тем для ответов на практических занятиях: Личность и общество. Цели, содержание и средства общения. Понятие кризисной коммуникации: психологические	Устный ответ на практическом занятии. Устный ответ на зачете.	<ul style="list-style-type: none"> • Тема раскрыта с опорой на соответствующие понятия и теоретические положения – 2 балла • Аргументация на теоретическом уровне неполная, смысл ряда ключевых понятий не объяснен – 1 балл • Терминологический аппарат непосредственно не связан с раскрываемой темой – 0 баллов

<p>целями и задачами ПК-2. Способен участвовать в реализации коммуникационных кампаний, проектов и мероприятий</p>	<p>Участствует в организации внутренних коммуникаций и мероприятий по формированию корпоративной идентичности и корпоративной культуры</p>	<p>проблемы, тупики и барьеры общения. Вопросы для зачета: Цели и задачи невербального общения. Виды и формы, этапы делового общения. Процесс подготовки и проведения деловых переговоров.</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Факты и примеры в полном объеме обосновывают выводы – 2 балла • Допущена фактическая ошибка, не приведшая к существенному искажению смысла – 1 балл • Допущены фактические и логические ошибки, свидетельствующие о непонимании темы – 0 баллов • Ответ характеризуется композиционной цельностью, соблюдена логическая последовательность, поддерживается равномерный темп на протяжении всего ответа – 2 балла • Ответ характеризуется композиционной цельностью, есть нарушения последовательности, большое количество неоправданных пауз – 1 балл • Не прослеживается логика, мысль не развивается – 0 баллов • Речевых и лексико-грамматических ошибок нет
		<p>Написание реферата. Примерные темы рефератов: Этические механизмы и принципы деловых отношений. Коммуникативные барьеры в общении. Способы вербального воздействия. Культура речи делового человека.</p>	<p>Написание реферата. Письменно.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Оригинальность текста составляет свыше 75% - 3 балла • Оригинальность текста составляет 50-74 % - 2 балла • Оригинальность текста составляет 25-49 % - 1 балл • Оригинальность текста составляет менее 25% - 0 баллов • привлечены ли наиболее известные работы по теме исследования (в т.ч. публикации последних лет) – 2 балла • реферат опирается на учебную литературу и/или устаревшие издания – 1 балл • Отражение в плане ключевых аспектов темы – 2 балла; • Фрагментарное отражение ключевых аспектов темы – 1 балл; • Полное соответствие содержания теме и плану реферата – 2 балла; • Частичное соответствие содержания теме и плану реферата – 1 балла; • сопоставление различных точек зрения по одному вопросу (проблеме) – 1 балла; • Все представленные выводы обоснованы – 2 балла; • Аргументирована часть выводов – 1 балл. • верно оформлены ссылки на

				<p>используемую литературу – 1 балл</p> <ul style="list-style-type: none"> • соблюдены правила орфографической, пунктуационной, стилистической культуры – 1 балл; • соблюдены требования к объёму реферата – 1 балл.
--	--	--	--	--

V. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Основная литература:

1. Скибицкая, И. Ю. Деловое общение : учебник и практикум для вузов / И. Ю. Скибицкая, Э. Г. Скибицкий. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 247 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06495-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/534431> (дата обращения: 03.05.2024).
2. Деловое общение : учебное пособие / авт.-сост. И. Н. Кузнецов. – 11-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2024. – 524 с. – (Учебные издания для вузов). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=710143> (дата обращения: 03.05.2024).
3. Измайлова, М. А. Деловое общение : учебное пособие / М. А. Измайлова. - 7-е изд., стер. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2022. - 252 с. - ISBN 978-5-394-04991-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2082500> (дата обращения: 03.05.2024)

Дополнительная литература:

Деловое общение : учебное пособие : [16+] / П. К. Магомедова, А. С. Шапиева, Ш. И. Булуева, А. А. Цамаева ; Дагестанский государственный педагогический университет, Дагестанский государственный университет народного хозяйства (ДГУНХ), Чеченский государственный университет. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2021. – 252 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=613810> (дата обращения: 03.05.2024)

2) Программное обеспечение

а) Лицензионное программное обеспечение

Google Chrome	бесплатное ПО
Яндекс Браузер	бесплатное ПО
Kaspersky Endpoint Security 10	акт на передачу прав ПК545 от 16.12.2022
Многофункциональный редактор ONLYOFFICE	бесплатное ПО
ОС Linux Ubuntu	бесплатное ПО
Adobe Acrobat Reader DC	бесплатное ПО

3) Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

1. ЭБС «ZNANIUM.COM» - www.znanium.com
2. ЭБС «ЮРАИТ» - www.biblio-online.ru
3. ЭБС «Университетская библиотека онлайн» - <https://biblioclub.ru/>
4. ЭБС IPRbooks - <http://www.iprbookshop.ru/>
5. ЭБС «Лань» - <http://e.lanbook.com>
6. ЭБС BOOK.ru - <https://www.book.ru/>
7. ЭБС ТвГУ - <http://megapro.tversu.ru/megapro/Web>
8. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU (подписка на журналы) -

https://elibrary.ru/projects/subscription/rus_titles_open.asp?

9. Репозиторий ТвГУ - <http://eprints.tversu.ru>
10. Виртуальный читальный зал диссертаций Российской государственной библиотеки (РГБ) - <http://diss.rsl.ru/>
11. Журналы издательства Taylor&Francis -<http://tandfonline.com/>
12. Патентная база компании QUESTEL- ORBIT - <https://www.orbit.com/>
13. INSPEC EBSCO Publishing -<http://web.b.ebscohost.com/ehost/search/basic?sid=e7fb50ae1091-42b7-9d26-43e3a1eb4f4d%40sessionmgr102&vid=0&hid=107>
14. БД Scopus - <https://www.scopus.com/search/form.uri?display=basic>
15. БД Web of Science - http://apps.webofknowledge.com/WOS_GeneralSearch_input.do?product=WOS&search_mode=GeneralSearch&SID=F51xbbgjnOdTНHnpOs&preferencesSaved=
16. Электронная коллекция книг Оксфордского Российского фонда - <http://lib.myilibrary.com/Browse.aspx>
17. Архивы журналов издательства Oxford University Press -<http://archive.neicon.ru/xmlui/>
18. Архивы журналов издательства Sage Publication - <http://archive.neicon.ru/xmlui/>
19. Архивы журналов издательства Annual Reviews -<http://archive.neicon.ru/xmlui/>
20. Polpred.com Обзор СМИ -<http://www.polpred.com/>
21. СПС Консультант Плюс - (в сети ТвГУ)
22. ИПС «Законодательство России» - <http://pravo.fso.gov.ru/ips.html>
23. Сводные каталоги фондов российских библиотек АРБИКОН, МАРС -<http://arbicon.ru/>
24. Сводные каталоги фондов российских библиотек КОРБИС -<http://corbis.tverlib.ru/catalog/>.

4) Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

Материалы размещены в сети Интернет на сайтах www.astcentre.ru; www.fepo.ru; <http://www.hi-edu.ru>.

Справочные материалы размещены в сети Интернет: portal@gramota.ru; <http://slovari.ru>; <http://dictionaries/ExplanatoryRR.asp>; <http://slovari.gramota.ru>.

Дополнительные материалы по дисциплине размещены на сайтах: <http://www.psychcommunication.ru>; <http://harpia.ru>.

VI. Методические материалы для обучающихся по освоению дисциплины

Из-за ограниченной возможности изучения научной литературы и источников во время аудиторных занятий студенты вынуждены изучать большое количество литературы в процессе самостоятельной работы. Итогом самостоятельного изучения является подготовка письменного доклада (реферата).

Дополнительную информацию можно найти, используя систематические каталоги и тематические картотеки газетно-журнальных статей научной библиотеки университета и областной научной библиотеки и публикации в Интернете.

Написание реферата является результатом углубленного самостоятельного изучения студентом научной литературы и источников по указанной теме. Реферат должен представлять собой изложение содержания группы научных, литературно-критических, аналитических статей или статей конкретного автора по определенной проблеме. Реферат должен базироваться на доказательной и логически изложенной системе тезисов. Согласие или несогласие с авторами используемых материалов следует обосновывать как с помощью собственных доводов, так и с опорой на авторитетные научные публикации. Объем реферируемого материала – 3-5 источников. Тема реферата выбирается студентом самостоятельно в соответствии с примерным перечнем тем рефератов или по согласованию с преподавателем. При оформлении реферата следует полностью и точно соблюдать библиографические и редакторские стандарты, структура реферата должна состоять из

введения, основной части, заключения и списка использованной литературы. Объем реферата – 6-10 страниц компьютерного набора с полуторным интервалом, кегль 14, поля 2,5 см со всех сторон.

Работа с теоретическими материалами

Изучение дисциплины следует начинать с проработки тематического плана лекций, уделяя особое внимание структуре и содержанию темы и основных понятий.

Изучение «сложных» тем следует начинать с составления логической схемы основных понятий, категорий, связей между ними. Целесообразно прибегнуть к классификации материала, в частности при изучении тем, в которых присутствует большое количество незнакомых понятий, категорий, теорий, концепций, либо насыщенных информацией типологического характера.

Студенты должны составлять конспекты лекций, систематически готовиться к практическим занятиям, вести глоссарий и быть готовы ответить на контрольные вопросы в ходе лекций и аудиторных занятий. Успешное освоение программы курса предполагает прочтение ряда оригинальных работ и выполнение практических заданий.

Подготовка и выполнение практических заданий

По каждой теме дисциплины предлагаются вопросы и практические задания. Перед выполнением заданий изучите теорию вопроса, предполагаемого к исследованию.

При выполнении вопросно-ответных заданий студент может в письменной форме фиксировать свой вариант ответа на тот или иной вопрос.

Итоговым контролем по дисциплине является **зачет**. Для успешной подготовки к итоговому контролю предлагается выполнить следующие мероприятия:

1. Подготовить ответы на вопросы для самоконтроля.
2. Выполнить практические задания по всем темам дисциплины.
3. Участвовать в обсуждении на практических занятиях. Для того чтобы принять участие в дискуссии, необходимо провести предварительную подготовку как в содержательном, так и в формальном плане.
4. Пройти итоговое тестирование.

Критерии оценки исследовательской работы:

- репрезентативность эмпирического материала;
- полнота анализа;
- наличие выводов о наблюдаемых тенденциях, субъективной оценки.
- высокая оценка исследовательской работы ставится в случае полного соответствия критериям (допускаются незначительные погрешности). Низкая оценка ставится в случае частичного соответствия работы критериям. Исследовательская работа не считается зачетной в случае несоответствия критериям.

Вопросы к зачету:

1. Этические механизмы и принципы деловых отношений.
2. Структура общения (коммуникация, интеракция и перцепция).
3. Цели, содержание и средства общения.
4. Стили и виды общения.
5. Коммуникативные помехи и барьеры в деловом общении.
6. Способы вербального воздействия.
7. Деловая беседа (виды, цели, методы проведения).
8. Культура речи делового человека.
9. Манеры ведения разговора.
10. Понятие о невербальных средствах общения.
11. Цели и задачи невербального общения.
12. Виды и формы, этапы делового общения.

13. Процесс подготовки и проведения деловых переговоров.
14. Этические нормы делового общения.
15. Этикет в деятельности делового человека.
16. Невербальные коммуникации в структуре общения.
17. Стрессовые факторы делового общения.
18. Этические императивы руководителя в отношениях с подчиненными.
19. Правила эффективности деловых отношений.
20. Специфика делового этикета.
21. Деловое совещание: методика и правила его подготовки и проведения
22. Практика проведения деловых совещаний.
23. Современные этикетные нормы делового общения по телефону.
24. Характерные черты переговорного процесса как вида делового общения.
25. Этапы прохождения переговорного процесса и задачи на каждом из них.
26. Типовые управленческие документы и их характеристика.
27. Общие правила оформления документов.

Требования к рейтинг-контролю:

Максимальное количество баллов, которое может получить студент за весь период изучения дисциплины - 100 баллов.

Если студент за весь период изучения дисциплины набирает 40 баллов и выше, то получает оценку «зачтено»; если набирает меньше баллов, то сдает зачет по предложенным вопросам к зачету в последнюю неделю семестра.

VII. Материально-техническое обеспечение

Наименование специальных* помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа
Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, Учебная аудитория № 38 (170002, Тверская область, Тверь, просп. Чайковского, д.70)	Комплект учебной мебели, переносной ноутбук, переносной мультимедийный проектор	Adobe Acrobat Reader DC – бесплатное ПО Google Chrome – бесплатное ПО, Яндекс Браузер - бесплатное ПО, Kaspersky Endpoint Security 10 – акт на передачу прав ПК545 от 16.12.2022, Многофункциональный редактор ONLYOFFICE – – бесплатное ПО, ОС Linux Ubuntu – бесплатное ПО

VIII. Сведения об обновлении рабочей программы дисциплины

№п.п.	Обновленный раздел рабочей программы дисциплины	Описание внесенных изменений	Реквизиты документа, утвердившего изменения
1.	Учебно-методическое и	Обновлен список основной	Протокол № 5 от 08.05.2024

	информационное обеспечение дисциплины	и дополнительной литературы	г. заседания кафедры журналистики, рекламы и связей с общественностью
2.	Перечень лицензионного программного обеспечения.	Составлен актуальный список лицензионного программного обеспечения	