

*Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «Российский университет дружбы народов»*

экономический факультет

Рекомендовано МССН

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

**МУЛЬТИМЕДИЙНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И ЭФФЕКТЫ УБЕЖДЕНИЯ В
БИЗНЕС-ПРОСТРАНСТВЕ**

Рекомендуется для направления подготовки/специальности

38.03.02 «МЕНЕДЖМЕНТ»

(указываются код и наименование направления подготовки/специальности)

Направленность программы (профиль)

Управление бизнесом, Управление человеческими ресурсами, Маркетинг,
Управление производством, Управление бизнесом для очной формы обучения

1. Цели и задачи дисциплины:

Целью изучения дисциплины является овладение студентами теоретическими знаниями и практическими приёмами эффективных презентаций бизнес идей, планов и проектов, развитие навыков публичных выступлений, обеспечивающих овладение вниманием аудитории и её убеждения.

2. Место дисциплины в структуре ОП ВО:

Дисциплина «Мультимедийные инструменты и эффекты убеждения в бизнес-пространстве» относится к дисциплинам по выбору части, формируемой участниками образовательных отношений, блока Б.1 учебного плана. - Б1.В.ДВ.02.01

В таблице № 1 приведены предшествующие и последующие дисциплины, направленные на формирование компетенций дисциплины, в соответствии с матрицей компетенций ОП ВО.

Таблица №1

Предшествующие и последующие дисциплины, направленные на формирование компетенций

№ п/п	Шифр и наименование компетенции	Предшествующие дисциплины	Последующие дисциплины (группы дисциплин)
1.	(УК-12) Способен искать нужные источники информации и данные, воспринимать, анализировать, запоминать и передавать информацию с использованием цифровых средств, а также с помощью алгоритмов при работе с полученными из различных источников данными с целью эффективного использования полученной информации для решения задач; проводить оценку информации, ее достоверность, строить логические умозаключения на основании поступающих информации и данных.	Информационные технологии в менеджменте, Креативность и инновации в бизнесе	Модели управления бизнесом в цифровой экономике, Социальные сети в системе делового и персонального общения, Блокчейн, Организационно-управленческая практика, Преддипломная практика
2.	(ОПК-2) Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения поставленных управленческих задач, с использованием современного инструментария и	Математика Статистика	Маркетинг Учет и анализ Финансовый менеджмент Стратегический менеджмент Стратегический менеджмент Экономико-математическое моделирование

	интеллектуальных информационно-аналитических систем.		Методы принятия управленческих решений Управление проектами Методы исследования рынка Блокчейн Финансовая математика Ознакомительная практика Преддипломная практика
3.	(ОПК-5) Способен использовать при решении профессиональных задач современные информационные технологии и программные средства, включая управление крупными массивами данных и их интеллектуальный анализ	Информационные технологии в менеджменте	Учет и анализ Финансовый менеджмент Стратегический менеджмент Экономико-математическое моделирование Методы принятия управленческих решений Управление проектами Социальные сети в системе делового и персонального общения Блокчейн Финансовая математика Преддипломная практика

2. Требования к результатам освоения дисциплины:

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

- Способность искать нужные источники информации и данные, воспринимать, анализировать, запоминать и передавать информацию с использованием цифровых средств, а также с помощью алгоритмов при работе с полученными из различных источников данными с целью эффективного использования полученной информации для решения задач; проводить оценку информации, ее достоверность, строить логические умозаключения на основании поступающих информации и данных. (УК-12)
- Способность осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения поставленных управленческих задач, с использованием современного инструментария и интеллектуальных информационно-аналитических систем. (ОПК-2)
- Способность использовать при решении профессиональных задач современные информационные технологии и программные средства, включая управление крупными массивами данных и их интеллектуальный анализ. (ОПК-5)

В результате изучения дисциплины студент должен:

знать:

- элементы системы убеждения;
- структуру и формы публичных сообщений (выступлений);
- способы, технологии и мультимедийные средства убедительных презентаций;
- приёмы и методы повышения содержательности выступления;
- приёмы взаимодействия с аудиторией;

уметь:

- понимать характер и особенности аудитории;
- ставить цели и формулировать задачи убеждения аудитории;

- применять вербальные, образные, эмоциональные, невербальные средства убеждения в процессе выступления (презентации);
- управлять вниманием аудитории;
- определять дизайн презентации и визуальных материалов.

владеть:

- навыками публичных выступлений;
- навыками создания презентаций с использованием современных мультимедийных технологий;
- инструментами взаимодействия с аудиторией;

4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единицы.

Вид учебной работы	Всего часов	Модули															
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Аудиторные занятия (всего)	32		32														
В том числе:																	
<i>Лекции</i>	8		8														
<i>Практические занятия (ПЗ)</i>	24		24														
<i>Семинары (С)</i>																	
<i>Лабораторные работы (ЛР)</i>																	
Самостоятельная работа (всего)	76		76														
Общая трудоемкость час	108		108														
зач. ед.	3		3														

5. Содержание дисциплины

5.1. Содержание разделов дисциплины

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела
1.	Раздел I. Основы теории убеждения в бизнесе.	<p>Тема 1. Элементы системы убеждения в бизнесе. Социально-психологические основы убеждения. Характеристика и компетенции агента убеждения. Модели аудитории (реципиентов сообщения). Структура и форма сообщения. Определение контекста сообщения.</p> <p>Тема 2. Как добиться убедительности? Базовые элементы убедительного сообщения: знания, чувства, желание, умение. Средства материализации убедительности в процессе сообщения (выступления).</p> <p>Тема 3. Как добиться содержательности? Приёмы и методы повышения содержательности выступления и повышения ценности презентации для аудитории: 1) структурирование и схематизация текста, 2) виды и форматы графики и видео, 3) статика и динамика презентации, 4) решения по цвету и шрифту.</p>

2.	<p>Раздел II. Презентации как способ и форма убеждения.</p>	<p>Тема 4. Презентация как аудио-визуальная система. Виды презентаций, специфика и условия их применения. Основные средства, специфические особенности, условия и границы применения различных видов презентаций. Сущность и виды презентации в форме монолога и диалога. Презентация в форме вопроса. Имитативные формы презентации. Презентация в форме игры.</p> <p>Тема 5. Мультимедийные средства и технологии конструирования презентаций. Offline-пакеты для конструирования презентаций (Microsoft PowerPoint и Apple Keynote): достоинства, недостатки, техника использования. Online-пакеты для конструирования презентаций (Microsoft PowerPoint 365, Prezi). Приемы «выгрузки» Offline презентация в Online. Инструменты создания динамических элементов презентации (AppleScript, Нуре 3).</p> <p>Тема 6. Структура и процесс презентации. Сюжет, сценарий и видеоряд презентации. Точки усиления внимания аудитории. Анализ и подготовка аудитории. Средства психологической и коммуникативной защиты в</p>
3	<p>Раздел III. Корпоративный сторителлинг.</p>	<p>Тема 7. Корпоративный сторителлинг в системе коммуникационного менеджмента. Сущность и формы корпоративного сторителлинга. Сторителлинг как искусство манипулирования аудиторией. Элементы невербальной коммуникации.</p> <p>Тема 8. Сторителлинг как медиа технология. Транслирование смысла в процессе повествования историй. Видеоряд, интонация, позы, движения в процессе сторителлинга.</p> <p>Тема 9. Приемы визуализации рассказа в процессе презентации. Видеоряд рассказа как средство воздействия на подсознание. Правила «дзен»: цвета, шрифты, схемы.</p>

5.2. Разделы дисциплин и виды занятий

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Лекции	Практ. зан.	Лаб. зан.	Семинары	СРС	Всего час.
1.	Раздел 1. Основы теории убеждения в бизнесе.	3	8			20	31
2.	Раздел 2. Презентация как способ и форма убеждения.	3	8			34	45
3.	Раздел 3. Искусство корпоративного сторителлинга.	2	8			22	32
	Итого	8	24			76	108

6. Лабораторный практикум в данном курсе не предусмотрен

7. Практические занятия (семинары)

№ п/п	№ раздела дисциплины	Тематика практических занятий (семинаров)	Трудоемкость (час.)
1.	Раздел 1. Основы теории убеждения в бизнесе.	Тема 1. Элементы системы убеждения в бизнесе.	4
		Тема 2. Как добиться убедительности?	2
		Тема 3. Как добиться содержательности?	2
2.	Раздел 2. Презентация как способ и форма убеждения.	Тема 4. Презентация как ауди-визуальная система.	2
		Тема 5. Мультимедийные средства и технологии конструирования презентаций	2
		Тема 6. Структура и процесс презентации.	4
3.	Раздел 3. Искусство корпоративного сторителлинга.	Тема 7. Корпоративный сторителлинг в системе коммуникационного менеджмента.	2
		Тема 8. Сторителлинг как медиатехнология.	2
		Тема 9. Приемы визуализации рассказа в процессе презентации.	4

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины:

- учебные аудитории (кабинеты) с рабочими местами для проведения лекций (по числу студентов в потоке) и для проведения семинаров (по числу студентов в отдельных группах);
- доска;
- мультимедийный проектор;
- ноутбук;
- экран (стационарный или переносной напольный).

№ ауд.	Наименование	Наименование
17	Учебная аудитория	Мультимедиа проектор – 2 шт., звуковая трибуна – 1 шт., экран – 2 шт.
101	Учебная аудитория	Мультимедиа проектор – 2 шт., звуковая трибуна – 1 шт., экран -2 шт.
Конф.зал	Учебная аудитория	Мультимедиа проектор – 1 шт., звуковое оборудование

9. Информационное обеспечение дисциплины

а) программное обеспечение

Microsoft Office 365, Keynote, AppleScript, Hype 3, Prezi, Storyist

б) базы данных, информационно-справочные и поисковые системы

1. <http://lib.rudn.ru/> - сайт библиотеки РУДН

Разделы:

а) Электронный каталог – база книг и периодики в фонде библиотеки РУДН.

б) Электронные ресурсы – в том числе Лицензированные ресурсы УНИБЦ (НБ): Университетская библиотека ONLINE, LexisNexis, SPRINGER, Вестник РУДН, Columbia International Affairs Online (CIAO), East View, eLibrary.ru, Grebennikon, Library PressDisplay, Polpred.com, SwetsWise, Swets Wise online content, University of Chicago Press Journals, Книги издательства «Альпина Паблишерз», BIBLIOPHIKA, Электронная библиотека диссертаций РГБ

2. поисковые системы - www.yandex.ru, www.google.ru, www.rambler.ru

10. Учебно-методическое обеспечение дисциплины:

а) основная литература

1. Крис Андерсон. TED TALKS. Слова меняют мир: первое официальное руководство по публичным выступлениям / пер. с англ. – Москва, Издательство «Э», 2016.
2. Лазарев, Д. Корпоративная презентация: как продать идею за 10 слайдов / Д. Лазарев. - Москва : Альпина Паблишер, 2016.
3. Ивин, А.А. Аргументация в процессах коммуникации: монография / А.А. Ивин. - Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2015.
4. Акаш Кариа. Вдохновляй своей речью: 23 правила сторителлинга от лучших спикеров TED Talks. – Москва, Издательство «Бомбора», 2018.

б) дополнительная литература

1. Лесникова, В.А. Мультимедийная презентация / В.А. Лесникова. - Королев : 6-и., 2013.
2. Кузовенкова А.И. Сторителлинг как новая медиатехнология // Знак: проблемное поле медиаобразования. 2017. Выпуск 4 (26), С.138-143.
3. Минаева Л.В. Корпоративный сторителлинг // Вестник университета. 2016. Выпуск 2.
4. Галло, К. iПрезентация. Уроки убеждения от лидера Apple Стива Джобса / Кармин Галло; пер. с англ. Михаила Фербера. —М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010.
5. Гандапас, Р. К выступлению готов! Презентационный конструктор. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010.
6. Гандапас, Р. Камасутра для оратора. –М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012.

11. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Преподавание курса предполагает такие методы обучения, как лекция, семинары, групповое, самостоятельную работу.

Виды занятий и методы обучения

Семинары	Аудиторная диалоговая форма занятий по одной из тем курса, предполагающая активное участие студентов (всех или некоторых из них), направленная на формирование у них навыков самостоятельного теоретического анализа рассматриваемых в курсе проблем, в том числе путем изучения текстов первоисточников, накопление практического опыта решения типовых профессиональных задач.
Групповое проектирование	Данная форма предполагает выполнение проектного задания группой студентов в составе 5-8 человек. Тематическое задание для всех групп является одинаковым, различия заключаются в объектах проектирования.
Самостоятельная работа	Чтение рекомендованной литературы (обязательной и дополнительной), подготовка к устным выступлениям, подготовка к письменным контрольным работам (рубежным, итоговым испытаниям), выполнение домашних заданий, написание рефератов, эссе, а также иные виды работы, необходимые для выполнения учебной программы

Условия и критерии выставления оценок

От студентов требуется посещение семинарских занятий, обязательное участие в аттестационных испытаниях, выполнение заданий преподавателя. Особо ценится активная работа на семинаре (умение вести дискуссию, творческий подход к анализу материалов, способность четко и емко формулировать свои мысли), а также качество подготовки контрольных работ (тестов) и докладов.

Оценки по преподаваемой дисциплине выставляются на основании результатов, демонстрируемых студентами в ходе семинарских занятий на протяжении всего семестра, а также по итогам презентации группового проекта. Итоговая оценка определяется суммой баллов, полученных студентами за различные виды работы в течение всего периода обучения, предусмотренного учебной программой.

Все виды учебных работ выполняются точно в сроки, предусмотренные программой обучения. Если студент без уважительных причин не участвовал в выполнении и презентации группового проекта, то он не может быть оценен за изучение курса.

Балльно-рейтинговая система оценки знаний, шкала оценок

Баллы БРС	Традиционные оценки РФ	Оценки ECTS
95 – 100	Отлично – 5	A (5+)
86 – 94		B (5)
69 – 85	Хорошо – 4	C (4)
61 – 68	Удовлетворительно – 3	D (3+)
51 – 60		E (3)
31 – 50	Неудовлетворительно – 2	FX (2+)
0 – 30		F (2)
51 - 100	Зачет	Passed

Описание оценок ECTS:

A ("Отлично") - теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному.

B ("Очень хорошо") - теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения большинства из них оценено числом баллов, близким к максимальному.

C ("Хорошо") - теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения ни одного из них не оценено минимальным числом баллов, некоторые виды заданий выполнены с ошибками.

D ("Удовлетворительно") - теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, некоторые из выполненных заданий, возможно, содержат ошибки.

E ("Посредственно") - теоретическое содержание курса освоено частично, некоторые практические навыки работы не сформированы, многие предусмотренные программой

обучения учебные задания не выполнены, либо качество выполнения некоторых из них оценено числом баллов, близким к минимальному.

FX ("Условно неудовлетворительно") - теоретическое содержание курса освоено частично, необходимые практические навыки работы не сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнено либо качество их выполнения оценено числом баллов, близким к минимальному; при дополнительной самостоятельной работе над материалом курса возможно повышение качества выполнения учебных заданий

F ("Безусловно неудовлетворительно") - теоретическое содержание курса не освоено, необходимые практические навыки работы не сформированы, все выполненные учебные задания содержат грубые ошибки, дополнительная самостоятельная работа над материалом курса не приведет к какому-либо значимому повышению качества выполнения учебных заданий.

12. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Материалы для оценки уровня освоения учебного материала дисциплины « Модели управления бизнесом в цифровой экономике» (оценочные материалы), включающие в себя перечень компетенций с указанием этапов их формирования, 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, разработаны в полном объеме и доступны для обучающихся на странице дисциплины в ТУИС РУДН. (<https://esystem.rudn.ru/course/view.php?id=16343>)

Программа составлена в соответствии с требованиями ОС ВО РУДН.

Разработчики:

проф., д.э.н., каф. менеджмента

должность, название кафедры



подпись

В.С. Ефремов

инициалы, фамилия

ассистент каф. менеджмента

должность, название кафедры



подпись

И.С. Никитин

инициалы, фамилия

Руководитель программы

проф., д.э.н., каф. менеджмента

должность, название кафедры



подпись

В.С. Ефремов

инициалы, фамилия

зав. кафедрой

менеджмента

название кафедры



подпись

В.С. Ефремов

инициалы, фамилия

