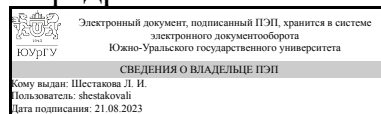


ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

УТВЕРЖДАЮ:
Заведующий выпускающей
кафедрой



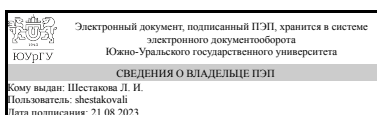
Л. И. Шестакова

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дисциплины 1.Ф.П1.08 Практикум по ведению переговоров
для направления 41.03.01 Зарубежное регионоведение
уровень Бакалавриат
профиль подготовки Евразийские исследования: Россия и сопредельные регионы
форма обучения очная
кафедра-разработчик Международные отношения, политология и регионоведение

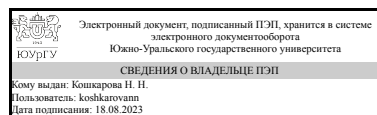
Рабочая программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 41.03.01 Зарубежное регионоведение, утверждённым приказом Минобрнауки от 15.06.2017 № 553

Зав.кафедрой разработчика,
к.техн.н., доц.



Л. И. Шестакова

Разработчик программы,
д.филол.н., доц., профессор



Н. Н. Кошкарлова

1. Цели и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины «Практикум по ведению переговоров» - содействовать формированию коммуникативной компетентности студентов: навыков организации и проведения переговоров. Задачи преподавания дисциплины: познакомить студентов с базовыми приемами ведения переговоров; познакомить с приемами эффективного профессионального общения в ходе переговоров; стимулировать стремление найти свой стиль профессионального общения, выработать собственную систему коммуникативного самосовершенствования.

Краткое содержание дисциплины

Стороны и структура переговорного процесса. Подготовка к переговорам. Этапы проведения переговоров. Стратегия и тактика ведения переговоров. Вербальные и невербальные средства общения. Технологии деловой коммуникации: установление контакта, «малый» разговор, техники снижения эмоционального напряжения, активное слушание. Стили влияния в ходе переговоров. Ассертивный и манипулятивный стили делового общения в переговорах. Техники антиманипулятивной защиты. Управление конфликтами в ходе переговоров. Этапы проведения переговоров. Переговоры с зарубежными партнерами.

2. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Планируемые результаты освоения ОП ВО (компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПК-9 Способен вести диалог, переписку, переговоры на иностранном языке, в том числе языке (языках) региона специализации, в рамках уровня поставленных задач	Знает: основные правила дипломатического и делового общения; профессиональную лексику; технологию ведения переговоров; особенности ведения деловых переговоров с зарубежными партнерами Умеет: организовывать протокольные мероприятия; использовать профессиональную лексику в переговорном процессе; выявлять поведенческие особенности собеседника с учетом социокультурных традиций Имеет практический опыт: владения стратегиями и тактическими приемами при ведении переговоров; владеть навыками ведения профессиональной дискуссии; формулирования рекомендаций по методике ведения переговоров
ПК-10 Владеет техниками установления профессиональных контактов и развития профессионального общения, в том числе на иностранных языках, включая язык(и) региона специализации	Знает: психологические основы проведения переговоров; особенности и процедуру проведения переговоров; эффективные технологии ведения деловых переговоров; особенности ведения деловых переговоров с зарубежными партнерами Умеет: использовать в практической работе инструментарий ведения переговоров; использовать профессиональную лексику в переговорном процессе Имеет практический опыт: ведения переговоров на основе современных коммуникативных

	технологий; участия в профессиональной дискуссии по широкому кругу международных проблем
--	--

3. Место дисциплины в структуре ОП ВО

Перечень предшествующих дисциплин, видов работ учебного плана	Перечень последующих дисциплин, видов работ
Подготовка к сдаче экзамена по русскому языку, Язык региона специализации (русский язык), Практикум по культуре речевого общения (русский язык), Подготовка к тестированию по русскому языку как иностранному	Методика преподавания русского языка как иностранного, Практикум по языку региона специализации (русский)

Требования к «входным» знаниям, умениям, навыкам студента, необходимым при освоении данной дисциплины и приобретенным в результате освоения предшествующих дисциплин:

Дисциплина	Требования
Язык региона специализации (русский язык)	Знает: лексико-грамматический материал: 1. Базовый уровень – в диапазоне уровней А1 – А2+. 2. Высокий уровень – в диапазоне уровней В1 – В1+. 3. Продвинутый уровень – в диапазоне уровней В2 – В2+., лексические единицы социально-бытовой и деловой тематики; особенности грамматической системы русского языка, правила и нормы составления официальных и деловых документов на русском языке; основные правила грамматики, лексические нормы русского языка Умеет: вести беседу в пределах конкретной темы; реагировать на реплику собеседника адекватно ситуации; использовать речевые клише, фразеологические сочетания и идиоматические обороты в соответствии с ситуацией общения; поддержать беседу на общие и профессиональные темы; вести диалог этикетного характера в стандартных ситуациях общения, используя соответствующие формулы речевого этикета; выражать свое мнение, используя при этом оценочные суждения; ясно, четко и последовательно излагать свои мысли на профессиональную тему; давать оценку, выразить свое мнение о полученной информации; выбрать нужную или запрашиваемую информацию из аутентичного текста, а также из газетных публикаций; в области письма: написать личное письмо, поздравительную открытку с соблюдением правил речевого этикета; составить и оформить деловое письмо; заполнить анкету, формуляр и т.д., выстраивать логически завершенные и грамматически правильные высказывания на

	русском языке; использовать адекватный ситуации стиль речи, вести официальную и деловую переписку на русском языке, осуществлять организационную, информационную деятельность в организации в рамках должностных обязанностей Имеет практический опыт: коммуникации в устной и письменной формах на русском языке для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия, владения нормами разговорного русского языка; двустороннего устного и письменного перевода в социально-бытовой и деловой сфере, ведения официальной и деловой документации на русском языке
Практикум по культуре речевого общения (русский язык)	Знает: основные фонетические, лексические грамматические, словообразовательные явления и закономерности функционирования русского языка, его функциональных разновидностей, основные правила произношения и речевого этикета; особенности интонации в русском языке; слова, выражения и грамматические конструкции, необходимые для свободной коммуникации на русском языке Умеет: свободно выражать свои мысли, адекватно используя разнообразные языковые средства в диалоге и в профессиональной переписке с целью выделения релевантной информации, реализовывать коммуникативные цели высказывания на русском языке, использовать этикетные формулы в устной и письменной коммуникации; моделировать возможные ситуации общения между представителями различных культур и социумов Имеет практический опыт: способностью вести диалог, переписку, переговоры на русском языке в рамках уровня поставленных профессиональных задач, ведения профессионального диалога на русском языке; установления профессиональных контактов и развития профессионального общения на русском языке
Подготовка к сдаче экзамена по русскому языку	Знает: правила и грамматику русского языка; слова, выражения и грамматические конструкции, необходимые для свободной коммуникации на русском языке на социально-бытовые темы; особенности русских идиоматических выражений Умеет: применять на практике знание норм современного русского литературного языка; различать основные социально-поведенческие характеристики говорящего Имеет практический опыт: владения нормами и правилами современного русского литературного языка; различать основные социально-поведенческие характеристики говорящего
Подготовка к тестированию по русскому языку	Знает: нормы и правила современного русского

как иностранному	литературного языка Умеет: различать основные социально-поведенческие характеристики говорящего Имеет практический опыт: владения нормами и правилами современного русского литературного языка; различения основных социально-поведенческих характеристик говорящего
------------------	---

4. Объём и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 з.е., 108 ч., 54,25 ч. контактной работы

Вид учебной работы	Всего часов	Распределение по семестрам в часах
		Номер семестра
		7
Общая трудоёмкость дисциплины	108	108
<i>Аудиторные занятия:</i>	48	48
Лекции (Л)	0	0
Практические занятия, семинары и (или) другие виды аудиторных занятий (ПЗ)	48	48
Лабораторные работы (ЛР)	0	0
<i>Самостоятельная работа (СРС)</i>	53,75	53,75
Написание рефератов	15	15
Подготовка к зачету	10	10
Подготовка к занятиям	18,75	18.75
Подготовка к деловым играм	10	10
Консультации и промежуточная аттестация	6,25	6,25
Вид контроля (зачет, диф.зачет, экзамен)	-	зачет

5. Содержание дисциплины

№ раздела	Наименование разделов дисциплины	Объем аудиторных занятий по видам в часах			
		Всего	Л	ПЗ	ЛР
1	Понятие и основные характеристики переговорного процесса	2	0	2	0
2	Подготовка к переговорам	4	0	4	0
3	Методы ведения деловых переговоров	6	0	6	0
4	Этапы ведения деловых переговоров	6	0	6	0
5	Стратегия и тактика ведения деловых переговоров	6	0	6	0
6	Деловое общение и деловые переговоры	6	0	6	0
7	Технологии эффективных переговоров	12	0	12	0
8	Роль национальной специфики в переговорах	6	0	6	0

5.1. Лекции

Не предусмотрены

5.2. Практические занятия, семинары

№ занятия	№ раздела	Наименование или краткое содержание практического занятия, семинара	Кол-во часов
1	1	Деловые переговоры как самостоятельный вид профессиональной деятельности. Основные характеристики переговорного процесса	2
2-3	2	Планирование переговорного процесса. Постановка целей и формулирование позиции. Информационная подготовка к переговорам	4
4-6	3	Вариационный метод ведения переговоров. Метод интеграции в переговорном процессе. Метод уравнивания и компромиссный метод в переговорах	6
7-9	4	Этап «Малый разговор». Этап взаимного предъявления позиций. Этап совместного обсуждения содержательной стороны позиции. Этап совместного поиска вариантов решения проблемы. Этап принятия решения. Анализ проведенных переговоров	6
10-12	5	Стратегии поведения на переговорах в концепции К. Томаса – Р. Киллмена: сотрудничество, соперничество, компромисс, приспособление, избегание. Манипулирование на переговорах. Психологическая сущность понятия «манипуляция». Распознавание манипуляции. Психологическая защита от манипуляции. Обман как феномен коммерческого переговорного процесса. Психологические особенности обмана со стороны субъекта переговорного процесса-продавца. Психотехнология идентификации обмана на переговорах	6
13-15	6	Особенности переговоров в экстремальных ситуациях. Выдвижение и обсуждение предложений и условий. Достижение договоренности и обеспечение ее выполнения	6
16-18	7	Типы поведения на переговорах. Рефлексивное и нерефлексивное слушание. Активное слушание. Логическая аргументация и контраргументация в переговорном процессе. Психологическое воздействие в переговорном процессе. Приемы аттракции	6
19-21	7	Самоподача на переговорах. Этикет и деловые переговоры. Приемы влияния на партнеров по переговорам. Невербальное поведение во время переговоров. Речевое поведение на переговорах	6
22-24	8	Американская модель ведения переговоров. Английская, немецкая и французская модели ведения деловых переговоров. Китайская и японская модели ведения деловых переговоров. Арабо-мусульманская модель ведения деловых переговоров.	6

5.3. Лабораторные работы

Не предусмотрены

5.4. Самостоятельная работа студента

Выполнение СРС			
Подвид СРС	Список литературы (с указанием разделов, глав, страниц) / ссылка на ресурс	Семестр	Кол-во часов
Написание рефератов	Зарецкая, Е. Н. Деловое общение Т. 2 Учеб.: В 2 т. Е. Н. Зарецкая; Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Рос. Федерации. - М.: Дело, 2002. - 719 с.	7	15
Подготовка к зачету	список вопросов на сайте edu.susu.ru	7	10

Подготовка к занятиям	Мунин, А. Н. Деловое общение курс лекций; Рос. акад. образования, Моск. психол.-соц. ин-т. - М.: Флинта, 2008. - 374, [1] с. ил. 21 см.	7	18,75
Подготовка к деловым играм	Бороздина, Г. В. Психология делового общения Учеб. пособие для экон. и техн. специальностей вузов. - М.: ИНФРА-М, 2000. - 224 с.	7	10

6. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации

Контроль качества освоения образовательной программы осуществляется в соответствии с Положением о балльно-рейтинговой системе оценивания результатов учебной деятельности обучающихся.

6.1. Контрольные мероприятия (КМ)

№ КМ	Се-местр	Вид контроля	Название контрольного мероприятия	Вес	Макс. балл	Порядок начисления баллов	Учитывается в ПА
1	7	Текущий контроль	Деловая игра	20	5	Оценка «отлично» ставится в том случае, если студент владеет необходимыми навыками. Использованные приемы, коммуникативные технологии, языковые и невербальные средства адекватны заданной роли и цели игры. Допустимы 1-2 негрубых ошибки в выборе инструментов ведения переговоров. Оценка «хорошо» ставится в том случае, если студент в целом владеет необходимыми навыками. Использованные приемы, коммуникативные технологии, языковые и невербальные средства адекватны заданной роли и цели игры, но допущено 3-5 негрубых или 2 грубых ошибки в выборе средств достижения цели. Оценка «удовлетворительно» ставится в том случае, если студент частично владеет необходимыми навыками. Использованные приемы, коммуникативные технологии, языковые и невербальные средства частично адекватны заданной роли и цели игры. Допущено более 5-6 негрубых или 3-4 грубых ошибки в выборе средств достижения цели. Оценка «неудовлетворительно» ставится в том случае, если студент не владеет необходимыми навыками. Использованные приемы,	зачет

						коммуникативные технологии, языковые и невербальные средства не адекватны заданной роли и цели игры. Допущено более 6 негрубых или более 4 грубых ошибок в выборе средств достижения цели	
2	7	Текущий контроль	Переговоры о создании совместного предприятия	20	5	Оценка «отлично» ставится в том случае, если студент владеет необходимыми навыками. Используемые приемы, коммуникативные технологии, языковые и невербальные средства адекватны заданной роли и цели игры. Допустимы 1-2 негрубых ошибки в выборе инструментов ведения переговоров. Оценка «хорошо» ставится в том случае, если студент в целом владеет необходимыми навыками. Используемые приемы, коммуникативные технологии, языковые и невербальные средства адекватны заданной роли и цели игры, но допущено 3-5 негрубых или 2 грубых ошибки в выборе средств достижения цели. Оценка «удовлетворительно» ставится в том случае, если студент частично владеет необходимыми навыками. Используемые приемы, коммуникативные технологии, языковые и невербальные средства частично адекватны заданной роли и цели игры. Допущено более 5-6 негрубых или 3-4 грубых ошибки в выборе средств достижения цели. Оценка «неудовлетворительно» ставится в том случае, если студент не владеет необходимыми навыками. Используемые приемы, коммуникативные технологии, языковые и невербальные средства не адекватны заданной роли и цели игры. Допущено более 6 негрубых или более 4 грубых ошибок в выборе средств достижения цели	зачет
3	7	Текущий контроль	Деловые переговоры по телефону	20	5	Оценка «отлично» ставится в том случае, если студент владеет необходимыми навыками. Используемые приемы, коммуникативные технологии, языковые и невербальные средства адекватны заданной роли и цели игры. Допустимы 1-2 негрубых ошибки в выборе инструментов ведения переговоров. Оценка «хорошо» ставится в том случае, если студент в целом владеет необходимыми навыками.	зачет

					Использованные приемы, коммуникативные технологии, языковые и невербальные средства адекватны заданной роли и цели игры, но допущено 3-5 негрубых или 2 грубых ошибки в выборе средств достижения цели. Оценка «удовлетворительно» ставится в том случае, если студент частично владеет необходимыми навыками. Использованные приемы, коммуникативные технологии, языковые и невербальные средства частично адекватны заданной роли и цели игры. Допущено более 5-6 негрубых или 3-4 грубых ошибки в выборе средств достижения цели. Оценка «неудовлетворительно» ставится в том случае, если студент не владеет необходимыми навыками. Использованные приемы, коммуникативные технологии, языковые и невербальные средства не адекватны заданной роли и цели игры. Допущено более 6 негрубых или более 4 грубых ошибок в выборе средств достижения цели	
4	7	Текущий контроль	Оценка поведение руководителя российской переговорной группы с точки зрения способности решать проблемы	20	5 Оценка «отлично» ставится в том случае, если студент владеет необходимыми навыками. Использованные приемы, коммуникативные технологии, языковые и невербальные средства адекватны заданной роли и цели игры. Допустимы 1-2 негрубых ошибки в выборе инструментов ведения переговоров. Оценка «хорошо» ставится в том случае, если студент в целом владеет необходимыми навыками. Использованные приемы, коммуникативные технологии, языковые и невербальные средства адекватны заданной роли и цели игры, но допущено 3-5 негрубых или 2 грубых ошибки в выборе средств достижения цели. Оценка «удовлетворительно» ставится в том случае, если студент частично владеет необходимыми навыками. Использованные приемы, коммуникативные технологии, языковые и невербальные средства частично адекватны заданной роли и цели игры. Допущено более 5-6 негрубых или 3-4 грубых ошибки в выборе средств достижения цели. Оценка «неудовлетворительно» ставится в том случае, если студент не владеет	зачет

					необходимыми навыками. Использованные приемы, коммуникативные технологии, языковые и невербальные средства не адекватны заданной роли и цели игры. Допущено более 6 негрубых или более 4 грубых ошибок в выборе средств достижения цели	
5	7	Промежуточная аттестация	Реферат	-	5 Оценка «отлично» ставится в том случае, если студент определяет рассматриваемые понятия, приводя соответствующие примеры; демонстрирует глубокие знания теоретического материала, самостоятельность выполнения работы. Студент использует различные методы познания (анализ, приемы сравнения, взаимосвязи понятий и явлений); приводит альтернативные взгляды на рассматриваемую проблему, делает аргументированные выводы, использует большое количество различных источников информации. Изложение материала ясное и четкое, логически выстроено, студент приводит различные точки зрения и их личную оценку. Изложение соответствует жанру реферата. Оценка «хорошо» ставится в том случае, , если студент определяет рассматриваемые понятия, приводя соответствующие примеры; демонстрирует хорошие знания теоретического материала, самостоятельность выполнения работы. Студент использует различные методы познания (анализ, приемы сравнения, взаимосвязи понятий и явлений); приводит недостаточное количество точек зрения на рассматриваемую проблему, делает не вполне аргументированные выводы, использует достаточное количество различных источников информации. Изложение материала ясное и четкое, логически выстроено, студент приводит различные точки зрения и их личную оценку. Изложение соответствует жанру реферата. Оценка «удовлетворительно» ставится в том случае, , если студент определяет рассматриваемые понятия, приводя соответствующие примеры; демонстрирует слабые знания теоретического материала, самостоятельность выполнения работы. Студент использует только один методы познания (анализ, приемы сравнения,	зачет

					взаимосвязи понятий и явлений); не приводит альтернативные взгляды на рассматриваемую проблему, не делает аргументированные выводы, использует недостаточное количество различных источников информации. Изложение материала не вполне ясное и четкое, логически не выстроено, студент приводит лишь одну точку зрения и не делает их личную оценку. Изложение соответствует жанру реферата. Оценка «неудовлетворительно» ставится в том случае, если студент не определяет рассматриваемые понятия, не приводит соответствующие примеры; не демонстрирует глубокие знания теоретического материала самостоятельность выполнения работы. Студент не использует различные методы познания (анализ, приемы сравнения, взаимосвязи понятий и явлений); не приводит альтернативные взгляды на рассматриваемую проблему, не делает аргументированные выводы. Изложение материала не отличается ясностью и четкостью, логически не выстроено, студент не приводит различные точки зрения и их личную оценку. Изложение не соответствует жанру реферата.	
--	--	--	--	--	--	--

6.2. Процедура проведения, критерии оценивания

Вид промежуточной аттестации	Процедура проведения	Критерии оценивания
зачет	Зачет выставляется по текущей успеваемости. Выставление зачета возможно по текущему контролю в случае, если рейтинг обучающего выше 60%. Если текущий рейтинг обучающегося ниже 60%, то студент должен набрать недостающие баллы на зачете, сдав устные темы, включенные в журнал по БРС. При оценивании результатов учебной деятельности обучающегося по дисциплине используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179). Зачет представляет устное высказывание на одну из тем, изученных в ходе семестра. При входе в аудиторию студент вытягивает билет с одной из устных тем. На подготовку устного высказывания студенту дается тридцать минут. После чего без использования зрительной опоры студенты должны воспроизвести свой ответ и адекватно отреагировать на вопросы преподавателя. Оценка «зачтено» ставится, если ответ соответствует изученному материалу, характеризуется логичностью и связностью, беглым темпом речи. Оценка «не зачтено» ставится, если высказывание длилось менее 2 минут, высказывание не соответствует тем,	В соответствии с пп. 2.5, 2.6 Положения

	нет логики высказывания, характеризуется медленным темпом речи	
--	--	--

6.3. Паспорт фонда оценочных средств

Компетенции	Результаты обучения	№ КМ				
		1	2	3	4	5
ПК-9	Знает: основные правила дипломатического и делового общения; профессиональную лексику; технологию ведения переговоров; особенности ведения деловых переговоров с зарубежными партнерами	+		+		+
ПК-9	Умеет: организовывать протокольные мероприятия; использовать профессиональную лексику в переговорном процессе; выявлять поведенческие особенности собеседника с учетом социокультурных традиций	+		+		+
ПК-9	Имеет практический опыт: владения стратегиями и тактическими приемами при ведении переговоров; владеть навыками ведения профессиональной дискуссии; формулирования рекомендаций по методике ведения переговоров	+		+		+
ПК-10	Знает: психологические основы проведения переговоров; особенности и процедуру проведения переговоров; эффективные технологии ведения деловых переговоров; особенности ведения деловых переговоров с зарубежными партнерами			+		+
ПК-10	Умеет: использовать в практической работе инструментарий ведения переговоров; использовать профессиональную лексику в переговорном процессе			+		+
ПК-10	Имеет практический опыт: ведения переговоров на основе современных коммуникативных технологий; участия в профессиональной дискуссии по широкому кругу международных проблем			+		+

Типовые контрольные задания по каждому мероприятию находятся в приложениях.

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Печатная учебно-методическая документация

а) основная литература:

1. Бороздина, Г. В. Психология делового общения [Текст] учеб. для вузов по экон. специальностям Г. В. Бороздина. - 2-е изд. - М.: ИНФРА-М, 2007. - 293, [1] с.
2. Мунин, А. Н. Деловое общение [Текст] курс лекций А. Н. Мунин ; Рос. акад. образования, Моск. психол.-соц. ин-т. - М.: Флинта, 2008. - 374, [1] с. ил. 21 см.

б) дополнительная литература:

1. Зарецкая, Е. Н. Деловое общение [Текст] Т. 1 Учеб.: В 2 т. Е. Н. Зарецкая ; Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации. - М.: Дело, 2002. - 695 с. ил.
2. Введенская, Л. А. Деловая риторика [Текст] учеб. пособие для вузов Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. - 4-е изд. - М. ; Ростов н/Д: Март, 2008. - 503 с.
3. Холопова, Т. И. Протокол и этикет для деловых людей. - М.: Анкил: ИНФРА-М, 1995. - 366 с.

в) отечественные и зарубежные журналы по дисциплине, имеющиеся в библиотеке:

Не предусмотрены

г) методические указания для студентов по освоению дисциплины:

1. СТО ЮУрГУ 17-2008 Стандарт организации. Учебные рефераты. Общие требования к построению, содержанию и оформлению / составители: Т.И. Парубочая, Н.В. Сырейщикова, В.А. Смолко, Л.В. Винокурова. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2008. – 40 с.

из них: учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студента:

1. СТО ЮУрГУ 17-2008 Стандарт организации. Учебные рефераты. Общие требования к построению, содержанию и оформлению / составители: Т.И. Парубочая, Н.В. Сырейщикова, В.А. Смолко, Л.В. Винокурова. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2008. – 40 с.

Электронная учебно-методическая документация

№	Вид литературы	Наименование ресурса в электронной форме	Библиографическое описание
1	Методические пособия для самостоятельной работы студента	Электронный каталог ЮУрГУ	СТО ЮУрГУ 17-2008 Стандарт организации. Учебные рефераты. Общие требования к построению, содержанию и оформлению / составители: Н.В. Сырейщикова, В.А. Смолко, Л.В. Винокурова. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2008. – 40 с. http://www.yuugru.ru/bin/gw_2011_1_4/chameleon?sessionid=2022020411520901652&skin=default_1112_DEFAULT&searchid=2&sourcescreen=INITREQ&pos=1&itempos=1

Перечень используемого программного обеспечения:

1. Microsoft-Windows(бессрочно)
2. Microsoft-Office(бессрочно)

Перечень используемых профессиональных баз данных и информационных справочных систем:

1. EBSCO Information Services-EBSCOhost Research Databases(28.02.2017)

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Вид занятий	№ ауд.	Основное оборудование, стенды, макеты, компьютерная техника, предустановленное программное обеспечение, используемое для различных видов занятий
Практические занятия и семинары	162а (1)	16 компьютеров, проектор
Самостоятельная работа студента	162а (1)	16 компьютеров, проектор