

ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

«УТВЕРЖДАЮ»

Проректор по учебной работе,
доцент

 В.В. Демин

« 11 » 09

2015

УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН программы повышения квалификации «Бизнес-презентация – как получить максимальный эффект»

№ п/п	Наименование модулей (курсов)	Общая трудо-емкость, ч	Всего ауд. ч	Аудиторные занятия, ч			СРС, ч	Формы контроля
				лекции	лабораторные работы	практические и семинарские занятия		
I	Модуль 1. Бизнес-презентации. Назначение, виды, выбор целевой аудитории.	16	12	6	-	6	4	зачет
1.1	Тема 1. Lift-тест.	5	4	2	-	2	1	-
1.2	Тема 2. Landing-page. Посадочная web-страница	6	4	2	-	2	2	-
1.3	Тема 3. Бизнес-презентация	5	4	2	-	2	1	-
II	Модуль 2. Психология коммуникаций при проведении бизнес-презентаций	22	14	4	-	10	8	зачет
2.1	Тема 1. Понятия общения и коммуникаций. Психология взаимодействия. Этика делового общения	2	1	1	-	-	1	-
2.2	Тема 2. Особенности невербальных средств коммуникаций	2	1	-	-	1	1	-
2.3	Тема 3. Техники коммуникаций. Техники активного слушания	3	2	-	-	2	1	-
2.4	Тема 4. Конфликт как социально-психологическое явление.	2	1	1	-	-	1	-
2.5	Тема 5. Социальный конфликт.	2	1	-	-	1	1	-
2.6	Тема 6. Внутрличностный конфликт. Стресс. Регуляция эмоционального состояния.	2	2	-	-	2	-	-
2.7	Тема 7. Понятийный аппарат и структура конфликта.	2	1	1	-	-	1	-
2.8	Тема 8. Динамика конфликта.	2	1	1	-	-	1	-
2.9	Тема 9. Способы урегулирования конфликтов.	3	2	-	-	2	1	-
2.10	Тема 10. Конфликты в организациях. Переговоры.	2	2	-	-	2	-	-
III	Модуль 3. «Тренинг «Техника речевых коммуникаций»»	8	4	-	-	4	4	зачет
IV	Модуль 4. Техническая поддержка подготовки презентаций для	12	8	2	-	6	4	зачет

	привлечения инвесторов, информирования о продукте и компании							
4.1	Тема 1. Подготовка презентаций средствами Microsoft PowerPoint	6	4	1	-	3	2	-
4.2	Тема 2. Альтернативные способы подготовки презентаций	6	4	1	-	3	2	-
	Итого	58	38	12	0	26	20	-

Директор Центра МВА ВШБ



Э.Г. Матюгина

Директор ИДО



Г.В. Можаява