**Содержание учебного материала**

**Программа элективного курса для 9 класса**

**«Деловая коммуникация»**

|  |  |
| --- | --- |
| **Основная тема** | **Содержание курса** |
| Занятие 1  Введение в курс. Организаторские способности. Этические нормы деловой коммуникации | Бизнес – профессия в классификации профессий. Понятие об организаторских способностях. Самопознание – тест «Можешь ли ты быть руководителем?» . знакомство с понятием «эмпатия». Тренировка эмпатии. Понятие «этикет». Брейн-ринг по актуализации знаний этикета. Роль грамотности в успешной организации бизнеса. Тематика программы. Цели, задачи. Предложение правил работы |
| Занятие 2  Поиск работы.  Написание резюме | Осознание методов и способов поиска желаемой работы и зависимость получения работы от грамотного преподнесения себя работодателю. Тренировка навыка поиска работы. Разделение источников информации о вакансиях, их преимущества и недостатки. Навык разговора по телефону. Умение вести конструктивный разговор. Электронные адреса с информацией о вакансиях. Упражнение навыка написания резюме. |
| Занятие 3  Одежда успеха | Роль внешнего облика в бизнесе. Особенности деловой моды. Женская деловая мода. Мужская деловая мода. Работа с журналами мод – выработка чутья моды, стиля. Проективность моды («Что в душе , то и в одежде»). Дискуссия (стиль, атрибуты деловой моды – прическа, украшения, макияж, маникюр…) |
| Занятия 4-5.  Умение говорить | Зависимость успешности от умения общаться. Закономерности эффективного общения. Правила для говорящего. Роль доверия в общении. Безоценочность в общении. Тренировка навыка составления правильных формулировок при обращении к собеседнику. Характеристики речи – скорость, громкость, отчетливость. Тренировка оптимального темпа речи. Интонация и восприятия. Роль интонации в достижении целей. Формы влияния на служащего. Самопознание – тест «Приятный ли вы собеседник?». Знакомство с техниками, повышающими и понижающими напряжение. |
| Занятия 6-7  Умение слушать | Особенности восприятия информации. Осознание того, что одну и ту же фразу разные люди понимают по-разному. Уточняющие вопросы. Умение слышать чувства собеседника. Концентрация внимания. Мимика, жесты во время разговора. Правила «хорошего слушания». Качества, важные для эффективного взаимодействия. Самопознание – тест «Способен ли ты слушать и слышать собеседника?» |
| Занятие 8  Визитки. Деловые письма | Устная и письменная речь. Правила создания визиток. Виды деловых писем. Выработка основных правил написания деловых писем. Рекомендательное письмо. Отличие западных деловых писем от отечественных. Тренировка умения различать их. Упражнение в составлении стилистически грамотных фраз, наиболее часто используемых в разных деловых письмах. |
| Занятие 9  Общение с иностранцами. Быт , нравы разных народов. | Знакомство со сводом правил для путешественников. Особенности приветствия разных народов. Личностные и бытовые особенности, присущие разным народам. Актуализация знаний иностранных денежных знаков. Тренировочное упражнение: по особенностям в бытовых ситуациях определить национальность персонажей |
| Занятие 10-11  Реклама – двигатель бизнеса. Культура рекламы | Значение рекламы в деловой коммуникации. Международный кодекс рекламной практики. Виды реклам ( реклама товаров, услуг, туристические, социальные) понятие о слогане. «Лицо» рекламы. Влияние рекламы на социальных стереотипы, детскую психику. Этика рекламы. Особенности рекламного выступления по телевидению. Тренировка навыка создания рекламного ролика |
| Занятие 12  Приемы и визиты в деловом мире | Деловые коммуникации (презентации, пресс-конференции, приемы). Основные характеристики деловых приемов (название,время проведения, сервировка стола, рассадка гостей,особенности их поведения, внешнего вида). Разговоры за столами (этичные – неэтичные вопросы). Рассадка гостей в автомобилях. Особенности прощания после приемов. |
| Занятие 13  Вручаем презенты | Понятие «презент». Роль делового подарка. Требования к выбору делового подарка. Смысловое содержание делового подарка. Выбор подарка, соответствующего социальному статусу получающего. Правила, связанные с вручением и принятием подарка. Особенности вручения подарков иностранцам. Развитие операций мышления – обстрагирования (работа с пословицами, поговорками о подарках). Цветы- символы. Самопознание – тест «Выбор подарка и характер» |
| Занятие 14  Процесс активного мышления – двигатель бизнеса | Осознание зависимости успешного предпринимательства от уровня развития умственных способностей. Тренировка творческих способностей; операций мышления – выделения существенного, проведения аналогий, обобщения, классификации, абстрагирования. Упражнение в смекалке. Активизация словарного запаса. Умение находить определения. |
| Занятие 15  Способы саморегуляции | Понятие «стресс». Самопознание – тест «Подвержены ли вы стрессу?». Ранжировка профессий по «стрессоносимости». Выработка рекомендаций «Как справиться со стрессом». Работа с ученическими «стрессоносимыми» ситуациями. Чувства, эмоции. Каналы воспроизведения эмоций. Внутренняя сопротивляемость. Йога. Аутотренинг. Релаксация . Природа и релаксация |
| Занятие 16-17  Творческая игра-зачет «Колобок в стране деловой коммуникации» | Предъявление знаний по курсу «Деловая коммуникация». (Проверка знаний по курсу и приобретенных самостоятельно – в виде домашнего задания). |