

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ (НИ ТГУ)

САЕ Сибирский институт будущего



УТВЕРЖДАЮ:

Директор САЕ

Л.П. Борило

« 1 » сентября 20 23 г.

Рабочая программа дисциплины

Бизнес-семинар

по направлению подготовки
41.04.05 Международные отношения

Направленность (профиль) подготовки:
Евразийская интеграция: политика, право, торгово-экономическое взаимодействие

Форма обучения
Очная

Квалификация
Магистр

Год приема
2023

Код дисциплины в учебном плане: ФТД.1

СОГЛАСОВАНО:

Руководитель ОП

С.М. Юн

1. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины является формирование следующих компетенций:

ПК-1 Способен разрабатывать и реализовывать международный проект.

Результатами освоения дисциплины являются следующие индикаторы достижения компетенций:

ИПК-1.1 Проводит маркетинговое исследование (сегментирование рынка) и готовит предварительный план организации продаж продукта (товара или услуги).

2. Задачи освоения дисциплины

– Освоить понятийный аппарат продаж в предпринимательской деятельности, этапы и инструменты продаж, общую структуру рынка, практики ведения переговоров и маркетинга, общую структуру предприятия.

– Научиться применять понятийный аппарат для решения практических задач профессиональной деятельности.

3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к факультативам, предлагается обучающимся на выбор.

4. Семестр(ы) освоения и форма(ы) промежуточной аттестации по дисциплине

Второй семестр, зачет.

5. Входные требования для освоения дисциплины

Для успешного освоения дисциплины требуются результаты обучения по следующим дисциплинам: Практика деловых переговоров, Экспортная деятельность предприятия.

6. Язык реализации

Русский.

7. Объем дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 з.е., 144 часов, из которых:

-лекции: 16 ч.

-практические занятия: 14 ч.

Объем самостоятельной работы студента определен учебным планом.

8. Содержание дисциплины, структурированное по темам

Название и краткое содержание темы	Количество часов	
	лекции	семинарские / практические занятия
Тема 1. Предмет Бизнес-семинара. Понятие предпринимательской деятельности (ПД). Виды ПД. Виды рисков их отличия в деятельности человека. Риск как основной параметр ПД.	2	
Тема 2. Структура предприятия, основные функции. Эволюция структуры предприятия, изменение роли продаж. Среда ПД, понятие сегментов рынка. Сегменты рынка (B2C, B2B, B2G, G2G) и их ключевые особенности и характеристики.	2	
Тема 3. Этапы продаж (6 этапов). Описание,	2	

характеристики, цели и задачи каждого этапа. Применение в продажах как основы выстраивания отношений с заказчиком.		
Тема 4. Инструменты продаж. Воронка продаж, CRM, определение, сфера применения. Контроль и реализация этапов продаж через воронку продаж внутри CRM систем,	2	
Тема 5. Коррупция и лоббизм. Определения, применение, последствия, влияния на продажи. Особенности законодательного регулирования.	2	1
Тема 6. Психология влияния. Основные приемы воздействия на собеседника. Методы распознавания и защиты. Принцип социального доказательства, «ошибка выжившего» и другие.	2	1
Тема 7. Переговоры как часть продаж. Виды и стратегии переговоров. Основные «школы» переговоров, понятие «выгоды», «компромисса», «нужды».	1	1
Тема 8. Маркетинг и его роль в продажах. Маркетинг себя. Оценка рынка, методики оценки работодателя. Траут «Horse sense».	1	1
Тема 9. Малый бизнес. Ключевые отличия. Мифы, сомнения, трудности. Законодательное регулирование.	2	
Тема 10. Итоговая работа. Презентация. Обсуждение.		5
Тема 13. Бизнес-игра		5
ИТОГО	16	14

9. Текущий контроль по дисциплине

Текущий контроль по дисциплине проводится путем контроля посещаемости, деловых игр по темам, выполнения домашних заданий, и фиксируется в форме контрольной точки не менее одного раза в семестр.

10. Порядок проведения и критерии оценивания промежуточной аттестации

Зачет во втором семестре проводится в устной форме в виде ответа на два теоретических вопроса. Продолжительность зачета 1,5 часа.

Примерный перечень теоретических вопросов

1. Чем предпринимательская деятельность отличается от других видов деятельности? Главный критерий ПД?
2. Роль продаж в функционировании предприятия?
3. Сегментирование секторов продаж, особенности. Приведите примеры.

Результаты зачета определяются оценками «зачтено», «незачтено».

При оценивании используется 15 бальная система:

- Посещаемость оценивается по 0.5 балла (всего 7.5 балла)
- Выполнение и презентация итоговой работы (всего 3.5 балла)
- Участие в бизнес-игре (4 балла)

Получение итоговой оценки «зачтено» возможно при суммарном наборе более 8 баллов. Менее 8 баллов – оценка «незачтено».

11. Учебно-методическое обеспечение

- а) Электронный учебный курс по дисциплине в электронном университете «Moodle» - <https://moodle.tsu.ru/course/view.php?id=31560>
- б) Оценочные материалы текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине.
- в) План семинарских / практических занятий по дисциплине.
- г) Методические указания по организации самостоятельной работы студентов.

12. Перечень учебной литературы и ресурсов сети Интернет

- а) основная литература:
 - Гербер Майкл. Малый бизнес: от иллюзий к успеху. / Майкл Э. Гербер.; пер. с англ. – Москва: Олимп Бизнес, 2019- 242 с.
- б) дополнительная литература:
 - Нассим Талеб. Одураченные случайностью /Нассим Талеб. Манн, Иванов, Фербер; пер. с англ. Сергея Филина – 8 изд.-М.: 2021/-320 с.
 - Чалдини, Роберт. Психология влияния/ Роберт Чалдини; пер. с англ. О.С.Епимахова.- Москва: Эксмо, 2018 -368 с.
 - Кэмп Д. Сначала скажите «нет» / Джим Кэмп; пер. с англ.- М.: ООО «Издательство «Добрая книга», 2010.-272 с.
 - Кеннеди Г. Договориться можно обо всем! / Гэвин Кеннеди; пер. с англ. – 11-е издание – М.: Альпина Паблишер, 2019. – 410 с.
 - Траут Дж. Чувство лошади / Джек Траут; пер. с англ. – Эксмо, 2007. – 164 с.
- в) ресурсы сети Интернет:
 - открытые онлайн-курсы
 - Журнал «Эксперт» - <http://www.expert.ru>
 - Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ - www.gsk.ru
 - Общероссийская Сеть КонсультантПлюс Справочная правовая система. <http://www.consultant.ru>

13. Перечень информационных технологий

- а) лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение:
 - Microsoft Office Standart 2013 Russian: пакет программ. Включает приложения: MS Office Word, MS Office Excel, MS Office PowerPoint, MS Office On-eNote, MS Office Publisher, MS Outlook, MS Office Web Apps (Word Excel MS PowerPoint Outlook);
 - публично доступные облачные технологии (Google Docs, Яндекс диск и т.п.).
- б) информационные справочные системы:
 - Электронный каталог Научной библиотеки ТГУ – <http://chamo.lib.tsu.ru/search/query?locale=ru&theme=system>
 - Электронная библиотека (репозиторий) ТГУ – <http://vital.lib.tsu.ru/vital/access/manager/Index>
 - ЭБС Лань – <http://e.lanbook.com/>
 - ЭБС Консультант студента – <http://www.studentlibrary.ru/>
 - Образовательная платформа Юрайт – <https://urait.ru/>
 - ЭБС ZNANIUM.com – <https://znanium.com/>
 - ЭБС IPRbooks – <http://www.iprbookshop.ru/>

14. Материально-техническое обеспечение

Аудитории для проведения занятий лекционного типа.

Аудитории для проведения занятий семинарского типа, индивидуальных и групповых консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой и доступом к сети Интернет, в электронную информационно-образовательную среду и к информационным справочным системам.

15. Информация о разработчиках

Пузяк Илья Владимирович – старший преподаватель кафедры мировой политики Факультета исторических и политических наук.