

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

САЕ Сибирский институт будущего



УТВЕРЖДАЮ:

Директор САЕ

Л.П. Борило

«15» сентября 20 22 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

**2022**

Код дисциплины в учебном плане: Б1.О.ДВ.2.2

СОГЛАСОВАНО:

Руководитель ОП

С.М. Юн

## **1. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины**

Целью освоения дисциплины является формирование следующих компетенций:

– ОПК-4 - способен формировать в академической и популярной форме, продвигать в публичном пространстве результаты профессиональной деятельности, с использованием соответствующих информационно-коммуникационных технологий и каналов распространения информации.

Результатами освоения дисциплины являются следующие индикаторы достижения компетенций:

ИОПК-4.1. Выявляет целевые группы и с учетом их специфики выстраивает стратегию продвижения результатов своей профессиональной деятельности;

ОР – 4.1.1 осуществлять поиск первичных источников и литературы по избранной теме с использованием информационно-коммуникационных технологий для выполнения заданий и исследовательской работы.

ОР – 4.1.2 отбирать и систематизировать эмпирические данные по выбранной тематике исследования или для выполнения задания.

ИОПК-4.2. Оформляет результаты своей профессиональной деятельности в академической или популярной форме в соответствии с выбранной стратегией продвижения;

ОР – 4.2.1. анализировать эмпирические данные в терминах современных научных подходов, принятых в мировой политике.

ОР – 4.2.2 оценивать эмпирические данные для создания собственной системы доказательств при ответе на вопросы и написании исследовательской работы.

ОР – 4.2.3 структурировать отобранные эмпирические данные для выстраивания собственной системы доказательств при ответе на вопросы или при подготовке исследовательской работы.

ИОПК-4.3. Использует информационно-коммуникационные технологии и каналы для продвижения результатов своей профессиональной деятельности для конкретных целевых групп.

## **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 части образовательной программы, формируемой участниками образовательных отношений, предлагается обучающимся на выбор.

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

Второй семестр, экзамен.

## **5. Входные требования для освоения дисциплины**

Для успешного освоения дисциплины требуются результаты обучения по следующим дисциплинам: Управление проектами, Мировая политика и глобальные проблемы.

## 6. Язык реализации

Русский

## 7. Объем дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 з.е., 144 часов, из которых:  
- семинар: 30 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, характеристики, цели и задачи каждого этапа. Применение в продажах как основы выстраивания отношений с заказчиком.		2
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
Тема 6. Психология влияния. Основные приемы воздействия на собеседника. Методы распознавания и защиты. Принцип социального доказательства, «ошибка выжившего» и другие.		2
Тема 7. Переговоры как часть продаж. Виды и стратегии переговоров. Основные «школы» переговоров, понятие «выгоды», «компромисса», «нужды».		2
Тема 8. Маркетинг и его роль в продажах. Маркетинг себя. Оценка рынка, методики оценки работодателя. Траут «Horse sense».		2
Тема 9. Малый бизнес. Ключевые отличия. Мифы, сомнения, трудности. Законодательное регулирование.		2
Тема 10. Итоговая работа. Презентация. Обсуждение.		2
Тема 11. Итоговая работа. Презентация. Обсуждение.		2
Тема 12. Итоговая работа. Презентация. Обсуждение.		2
Тема 13. Бизнес-игра		2
Тема 14. Бизнес-игра		2

### 9. Текущий контроль по дисциплине

В текущий контроль по дисциплине входит:

- учет посещаемости
- выполнение заданий по каждому семинарскому занятию
- участие в деловых играх по темам
- написание итоговой работы по курсу

Результаты текущей успеваемости фиксируется в форме контрольной точки не менее одного раза в семестр в электронном учебном курсе по дисциплине в Moodle.

### 10. Порядок проведения и критерии оценивания промежуточной аттестации

**Формой промежуточной аттестации** по дисциплине «Бизнес семинар» является экзамен, который включает один теоретический вопрос по содержанию курса, один вопрос по обязательной литературе к курсу и представление итоговой работы.

Теоретические вопросы по **содержанию курса** обеспечивают проверку уровня достижения следующих образовательных результатов: ОР – 4.1.2, ОР – 4.2.1, ОР – 4.2.2, ОР – 4.2.3.

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.

Вопросы по **литературе** обеспечивают проверку уровня достижения следующих образовательных результатов: ОР – 4.1.2, ОР – 4.2.1, ОР – 4.2.2, ОР – 4.2.3.

Примерный перечень вопросов по обязательной литературе:

1. Киосаки. Р Квадрант денежного потока. Значение и примеры использования.
2. Кэмп. Д. Определение «нужды». Использование «нужды» во время переговоров.
3. Чалдини Р. Принцип социального доказательства.

В письменной итоговой работе должен быть представлен результат работы по курсу в виде электронной таблицы, в которой отражены результаты самостоятельной работы студента.

Итоговая работа обеспечивают проверку уровня достижения следующих образовательных результатов: ОР – 1.1.1, ОР – 1.1.2, ОР – 1.2.1, ОР – 1.2.2, ОР – 1.2.3, ОР – 1.3.1, ОР – 1.3.2, ОР – 3.1.1, ОР – 3.2.1.

Шкала и критерии оценивания теоретического вопроса и вопроса по обязательной литературе на экзамене

Оценка	Устный ответ на теоретический вопрос	Устный ответ по обязательной литературе
Отлично	освещены все аспекты вопроса без существенных ошибок (существенная ошибка - двусмысленность в трактовке или неправильная трактовка	передана основная мысль автора по заданному аспекту, приведена аргументация автора работы без существенных ошибок (ошибка -

	определенного элемента исследования, влияющая на логику или выводы автора)	двусмысленность в трактовке или неправильная трактовка определенного элемента анализируемой работы, влияющая на логику или выводы автора)
Хорошо	освещены все аспекты вопроса с одной существенной ошибкой	передана основная мысль автора по заданному аспекту, приведена аргументация автора работы с одной существенной ошибкой.
Удовлетворительно	освещены все аспекты вопроса с двумя существенными ошибками.	передана основная мысль автора по заданному аспекту, приведена аргументация автора работы с двумя существенными ошибками.
Неудовлетворительно	допущено более двух существенных ошибок при ответе на вопрос	допущено более двух существенных ошибок или не освещен какой-либо из аспектов аргументации или выводов автора анализируемой работы.

Оценка письменной итоговой работы осуществляется на основе критериев, представленных в экспертной карте:

Критерии оценки	Не сделано	Сделано частично	Сделано
Комплексность подхода к выполнению итоговой работы	0	0,5	1
Убедительность аргументации основных идей	0	0,5	1
Степень согласованности аргументов	0	0,5	1
Корректность и достоверность использования данных	0	0,5	1
Качество оформления и представления работы	0	0,5	1

Итоговая оценка за промежуточную аттестацию является средней арифметической от трех оценок за ответ на теоретических вопрос по содержанию курса, вопрос по обязательной литературе и представление итоговой работы:

- 4,5-5 баллов - оценка “отлично”;
- 3,5-4,4 балла - оценка “хорошо”;
- 2,5-3,4 балла - оценка “удовлетворительно”;
- менее 2,5 балла - оценка “неудовлетворительно”.

## 11. Учебно-методическое обеспечение

а) Электронный учебный курс по дисциплине в электронном университете «Moodle» - <https://moodle.tsu.ru/course/view?id=31560>

б) Оценочные материалы текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине.

- в) План семинарских / практических занятий по дисциплине.
- г) Методические указания по проведению лабораторных работ.
- д) 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](http://www.gsk.ru)
  - Официальный сайт Всемирного банка - [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)
  - 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/>
- в) профессиональные базы данных (*при наличии*):
  - Университетская информационная система РОССИЯ – <https://uisrussia.msu.ru/>
  - Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС) – <https://www.fedstat.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.

Аудитории для проведения занятий лекционного и семинарского типа индивидуальных и групповых консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации в смешенном формате («Актру»).

#### **15. Информация о разработчиках**

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