|  |
| --- |
|  |

|  |
| --- |
| **Методические рекомендации для студентов заочного отделения обучения ГБПОУ «Пятигорский техникум торговли, технологий и сервиса» по написанию контрольной работы по дисциплине «Риторика»** |
| Категория: [Разные темы](http://referat-lib.ru/view/category-other/)

|  |
| --- |
| Контрольная работа представляет собой внеаудиторный вид самостоятельной работы студентов. Она выполняется по одному из пяти вариантов. Номер варианта определяется по последней цифре номера зачетной книжки. Студенты, номера зачетных книжек которых заканчиваются на 1,2 выбирают вариант 1; на 3,4 - вариант II; на 5,6 -вариант III; на 7,8 - вариант IV; на 9,0 - вариант V.Работа выполняется строго по образцу в печатном виде. Титульный лист должен обязательно содержать наименование дисциплины, по которой выполняется работа, номер варианта и название, фамилию, имя, отчество; а также курс, группу, номер зачетной книжки, место работы и рабочий телефон автора.Все страницы контрольной работы нумеруются.Контрольная работа предусматривает ответы на теоретические вопросы.Изложение теоретического материала должно быть логичным. При написании контрольной работы следует использовать учебные пособия, справочные издания из списка рекомендованной литературы. Необходимо осмыслить изученную литературу и изложить содержание самостоятельно. Если в работе приводится какая-либо часть текста из используемой литературы дословно (цитата), ее следует заключитъ в кавычки и сделать сноску постраничную.Текст контрольной работы пишется в соответствии с предложенным планом.Контрольная работа должна содержать введение, основную часть и заключение. Во введении ставится цель и задачи, прописывается актуальность и новизна, дается краткий обзор литературы. Основная часть должна включать все вопросы, представленные в содержании. Ставится цифра 1) и раскрывается первый вопрос, в конце обязательно делается вывод. Затем таким же образом излагается второй вопрос и т. д. В заключении студент на уровне обобщений делает выводы по данным вопросам. Объем введения и заключения должен быть не более 1-2 страниц Рекомендуемый объем контрольной работы 10-12 страниц.При написании работы следует использовать не менее трех учебных пособий, которые должны быть отражены в разделе «Библиография» в алфавитном порядке.**Вариант 1. Деловая беседа**1. Понятие деловой беседы как жанра делового общения.2. Классификация бесед.3. Этапы проведения.**Вариант 2. Деловые переговоры**1. Определение переговоров, их виды.2. Подготовка к проведению деловых переговоров.3. Методы ведения переговоров. Тактические приёмы.**Вариант 3. Деловое общение по телефону**1. Специфика жанра телефонного делового разговора.2. Структура телефонного разговора.3. Особенности проведения телефонных переговоров.**Вариант 4. Презентация как жанр делового общения**1. Определение презентации. Формы презентационной речи.2. Структура. Назначение. Разновидности. 3. Особенности проведения.Вариант 5. Спор. Искусство спора1. Характеристика понятия «спор». Классификация споров.2. Основные требования культуры спора.3. Полемические приёмы и уловки в споре.**Рекомендуемая литература**1. Бороздина Г. В. Психология делового общения: Учебное пособие. -М., 1998.2. Браим И. Н. Этика делового общения: Учебное пособие. - Минск, 1996.3. Введенская Л. А., Павлова Л. А. Деловая риторика: Учебное пособие для вузов. - М, 2004.4. Джей Э. Эффективная презентация: Пер. с англ. - Минск, 1996.5. Дональдсон М. К., Дональдсон М. Умение вести переговоры: Пер. с англ. -Киев, 1998.6. Кузин Ф. А. Культура делового общения: Практическое пособие. - М., 1996.7. Лебедева М. М. Вам предстоят переговоры. - М., 1993.8. Мицич П. П. Как проводить деловые беседы. - М., 1987.9. Павлова К. Г. Психология спора: Логико-психологические аспекты. -Владивосток, 1988.10. Пансюк А. Ю. Как победить в споре, или искусство убеждать. - М., 1998.11. Поварнин С. П. Спор. О теории и практике спора - СПб, 1996.12. Психология и этика делового общения: Учебник для вузов. / Под ред. В. Н. Лавриненко. - М., 1997.13. Романов А. А. Грамматика деловых бесед. - Тверь, 1995.14. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или Переговоры без поражения. -М, 1992.15. Фомин Ю. А. Психология делового общения. - Минск, 1999.16. Юри У. Преодолевая «нет», или Переговоры с трудными людьми: Пер. с англ. -М., 1993.Источник: <http://referat-lib.ru/view/referat-other/258/257664.htm> |

 |