

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное учреждение
высшего профессионального образования
"Казанский (Приволжский) федеральный университет"
Отделение менеджмента



подписано электронно-цифровой подписью

Программа дисциплины

Тренинги как инструмент развития персонала Б3.В.4

Направление подготовки: 080200.62 - Менеджмент

Профиль подготовки: Управление персоналом

Квалификация выпускника: бакалавр

Форма обучения: очное

Язык обучения: русский

Автор(ы):

Колесникова Ю.С.

Рецензент(ы):

Фахрутдинова Е.В.

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий(ая) кафедрой: Фахрутдинова Е. В.

Протокол заседания кафедры No ___ от "___" _____ 201__ г

Учебно-методическая комиссия Института управления, экономики и финансов (отделение менеджмента):

Протокол заседания УМК No ___ от "___" _____ 201__ г

Регистрационный No 949931014

Казань
2014

Содержание

1. Цели освоения дисциплины
2. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы
3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины /модуля
4. Структура и содержание дисциплины/ модуля
5. Образовательные технологии, включая интерактивные формы обучения
6. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов
7. Литература
8. Интернет-ресурсы
9. Материально-техническое обеспечение дисциплины/модуля согласно утвержденному учебному плану

Программу дисциплины разработал(а)(и) доцент, к.н. Колесникова Ю.С. кафедра управления человеческими ресурсами Отделение менеджмента, JSKolesnikova@kpfu.ru

1. Цели освоения дисциплины

Цель учебного курса - изучение теоретических и практических основ тренинга, установление влияния тренинга на процесс развития персонала в организации. Программа курса разработана с учетом потребности современного бизнеса, экономики, управления и социальной поддержки сотрудникам предприятий.

2. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы высшего профессионального образования

Данная учебная дисциплина включена в раздел " Б3.В.4 Профессиональный" основной образовательной программы 080200.62 Менеджмент и относится к вариативной части. Осваивается на 2 курсе, 3 семестр.

Дисциплина входит в профессиональный цикл дисциплин профиля "Управление персоналом"

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины /модуля

В результате освоения дисциплины формируются следующие компетенции:

Шифр компетенции	Расшифровка приобретаемой компетенции
ОК-20 (общекультурные компетенции)	способен осуществлять деловое общение: публичные выступления, переговоры, проведение совещаний, деловая переписка, электронные коммуникации и т.д.
ОК-8 (общекультурные компетенции)	готов к кооперации с коллегами, к работе на общий результат, обладает навыками организации и координации взаимодействия между людьми, контроля и оценки эффективности деятельности других
ОК-9 (общекультурные компетенции)	способен находить организационно-управленческие и экономические решения, разрабатывать алгоритмы их реализации и готов нести ответственность за их результаты
ПК-11 (профессиональные компетенции)	способен эффективно организовывать групповую работу на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды
ПК-12 (профессиональные компетенции)	знает виды, формы и методы обучения персонала
ПК-28 (профессиональные компетенции)	знает основы разработки и внедрения корпоративных стандартов в области управления персоналом
ПК-64 (профессиональные компетенции)	способен целенаправленно и эффективно реализовывать современные технологии социальной работы с персоналом

В результате освоения дисциплины студент:

1. должен знать:

- цели и функции проведения тренингов;
- виды тренингов;
- требования к проведению тренинга;
- компетенции тренеров;

технологий проведения социально-психологического тренинга;
 методы формирования позитивного эмоционального фона в группе;
 методики проведения тренингов
 определения основных понятий, используемых в ходе практикума

2. должен уметь:

подбирать соответствующий вид тренинга
 проводить основные виды тренингов
 анализировать потребность организации в тренингах
 анализировать эффективность тренинга

3. должен владеть:

проведением диагностики предприятия;
 организационным консультированием;
 созданием рабочих команд и обучением сотрудников;
 оценкой эффективности деятельности персонала;
 создания психологической комфортной среды в организации;
 сбора информации для совершенствования культуры предприятия

4. должен демонстрировать способность и готовность:

Полученные знания должны помочь студентам в освоение тренинг менеджмента и в практической деятельности в службе управления персоналом при адаптации, командообразовании, мотивации и выявлении кадрового резерва организации

4. Структура и содержание дисциплины/ модуля

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных(ые) единиц(ы) 144 часа(ов).

Форма промежуточного контроля дисциплины экзамен в 3 семестре.

Суммарно по дисциплине можно получить 100 баллов, из них текущая работа оценивается в 50 баллов, итоговая форма контроля - в 50 баллов. Минимальное количество для допуска к зачету 28 баллов.

86 баллов и более - "отлично" (отл.);

71-85 баллов - "хорошо" (хор.);

55-70 баллов - "удовлетворительно" (удов.);

54 балла и менее - "неудовлетворительно" (неуд.).

4.1 Структура и содержание аудиторной работы по дисциплине/ модулю

Тематический план дисциплины/модуля

N	Раздел Дисциплины/ Модуля	Семестр	Неделя семестра	Виды и часы аудиторной работы, их трудоемкость (в часах)			Текущие формы контроля
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	
1.	Тема 1. Тема 1. Сущность корпоративных тренингов	3	15	1	2	0	

N	Раздел Дисциплины/ Модуля	Семестр	Неделя семестра	Виды и часы аудиторной работы, их трудоемкость (в часах)			Текущие формы контроля
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	
2.	Тема 2. Тема 2. Выявление потребностей в тренинге	3	15	1	2	0	
3.	Тема 3. Тема 3. Виды тренингов	3	15	1	2	0	
4.	Тема 4. Тема 4. Требования к тренеру	3	15	1	2	0	
5.	Тема 5. Тема 5. Методы проведения тренинга и разработка программ тренинга в соответствии с задачами организации	3	15	1	2	0	
6.	Тема 6. Тема 6. Функции тренинга и анализ его эффективности	3	15	1	2	0	
7.	Тема 7. Тема 7. Тренинговые игры, упражнения психотехники	3	15	1	2	0	
8.	Тема 8. Тема 8. Тренинг командообразования	3	15	1	2	0	
9.	Тема 9. Тема 9. Тренинги переговоров и навыков коммуникации	3	15	1	2	0	
10.	Тема 10. Тема 10. Тренинг эффективных публичных выступлений	3	15	1	2	0	
11.	Тема 11. Тема 11. Тренинг лидерства	3	15	1	2	0	
12.	Тема 12. Тема 12. Тренинг ?Управление конфликтами?	3	15	1	2	0	
13.	Тема 13. Тема 13. Тренинг эффективных продаж	3	15	1	2	0	
14.	Тема 14. Тема 14. Тренинг управления изменениями	3	15	1	2	0	
15.	Тема 15. Тема 15. Тренинг персональная эффективность	3	15	1	2	0	

N	Раздел Дисциплины/ Модуля	Семестр	Неделя семестра	Виды и часы аудиторной работы, их трудоемкость (в часах)			Текущие формы контроля
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	
16.	Тема 16. Тема 16. Тренинг ?Результативное совещание?	3	15	1	2	0	
17.	Тема 17. Тема 17. Тренинг ?Управление стрессом?	3	15	1	2	0	
18.	Тема 18. Тема 18. Коучинг	3	15	1	2	0	
	Тема . Итоговая форма контроля	3		0	0	0	экзамен
	Итого			18	36	0	

4.2 Содержание дисциплины

Тема 1. Тема 1. Сущность корпоративных тренингов

лекционное занятие (1 часа(ов)):

Терминология. Тренинг. Назначение тренинга. История тренинга. Участники тренинга. тематика тренинга. тренинговый процесс.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Терминология. Тренинг. Назначение тренинга. История тренинга. Участники тренинга. тематика тренинга. тренинговый процесс.

Тема 2. Тема 2. Выявление потребностей в тренинге

лекционное занятие (1 часа(ов)):

Виды потребностей. Социальные потребности. Запрос и потребность в тренинге. Оценка потребностей в тренинге. Целевая группа тренинга.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Виды потребностей. Социальные потребности. Запрос и потребность в тренинге. Оценка потребностей в тренинге. Целевая группа тренинга.

Тема 3. Тема 3. Виды тренингов

лекционное занятие (1 часа(ов)):

Коррекционные тренинги. Образовательные тренинги. Личностно-развивающие тренинги. Бизнес-тренинги. Навыковый тренинг. Психотерапевтический тренинг. Социально-психологический тренинг. Тренинг командообразования. Тренинг продаж. Тренинги управления.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Составить сравнительную таблицу по видам тренингов

Тема 4. Тема 4. Требования к тренеру

лекционное занятие (1 часа(ов)):

Внутреннее и внешнее обучение. Бизнес-тренер. Виды тренеров. Опытные специалисты. Выпускники факультетов психологии. HR-менеджеры, ?фанаты тренингов?. Корпоративные стандарты обучения. Играющий тренер. Оценка тренера.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Внутреннее и внешнее обучение. Бизнес-тренер. Виды тренеров. Опытные специалисты. Выпускники факультетов психологии. HR-менеджеры, ?фанаты тренингов?. Корпоративные стандарты обучения. Играющий тренер. Оценка тренера.

Тема 5. Методы проведения тренинга и разработка программ тренинга в соответствии с задачами организации

лекционное занятие (1 часа(ов)):

Программа тренинга и цели компании. Выявление потребности в тренинге. Решение задач и проблем с помощью тренинга. Методики проведения тренинга. Этапы тренинга. Оценка эффективности тренинга.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Программа тренинга и цели компании. Выявление потребности в тренинге. Решение задач и проблем с помощью тренинга. Методики проведения тренинга. Этапы тренинга. Оценка эффективности тренинга.

Тема 6. Функции тренинга и анализ его эффективности

лекционное занятие (1 часа(ов)):

Отчет по тренингу. Модель Дональда Киркпатрика. Способы и методы оценки. Уровень оценки. Изменение качественных показателей. Изменение количественных показателей. Оценка изменения поведения участников тренинга после обучения. Контракт как инструмент повышения эффективности обучения.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Расчет эффективности тренинга по кейсу.

Тема 7. Тренинговые игры, упражнения психотехники

лекционное занятие (1 часа(ов)):

Упражнение на коммуникативные навыки ?Преодоление обвинения? Упражнения для тренингов на развитие чувственного восприятия Упражнения для тренингов для управления агрессией и гневом. Тренинг общения ? игры и упражнения. Упражнения и игры на регуляцию поведения. 2 Профориентационные упражнения.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Проведение тренинга преподавателем

Тема 8. Тренинг командообразования

лекционное занятие (1 часа(ов)):

Команда. общение. Командообразование. Вербальное и невербальное общение. Межличностные отношения. Цели командообразования. Применение тренинга командообразование. Решение задач фирмы с помощью тренинга.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Проведение тренинга командообразования студентами.

Тема 9. Тренинги переговоров и навыков коммуникации

лекционное занятие (1 часа(ов)):

Коммуникации. Виды коммуникаций. Эффективность коммуникаций. Успешные переговоры. Жесткие переговоры. Методики успешных переговоров

практическое занятие (2 часа(ов)):

Проведение тренинга переговоров и навыков коммуникации студентами.

Тема 10. Тренинг эффективных публичных выступлений

лекционное занятие (1 часа(ов)):

Ораторское мастерство. Ораторское мастерство в современном мире. Навыки ораторского мастерства. Логика выступления. Дикция. Привлечение аудитории. Эмоциональная окраска выступления.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Проведение тренинга эффективных публичных выступлений преподавателем.

Тема 11. Тренинг лидерства

лекционное занятие (1 часа(ов)):

Лидер. Стили лидерства. Менеджмент. Управление человеческими ресурсами. Эффективное управление. Мотивация. Методики управления.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Проведение тренинга лидерства преподавателем.

Тема 12. Тема 12. Тренинг ?Управление конфликтами?

лекционное занятие (1 часа(ов)):

Конфликт. Конфликт в трудовом коллективе. Фазы конфликта. Развитие конфликта. Виды конфликтов. Методики управления конфликтом.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Проведение тренинга управления конфликтами студентами.

Тема 13. Тема 13. Тренинг эффективных продаж

лекционное занятие (1 часа(ов)):

Продажи. НЛП. Применение НЛП в продажах. Этапы эффективной продажи. Самопрезентация. Вовлечение в разговор. Выявление потребностей. Представление товара.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Тренинг эффективных продаж.

Тема 14. Тема 14. Тренинг управления изменениями

лекционное занятие (1 часа(ов)):

Изменения. Изменения в организации. Виды изменений. Принятие и непринятие изменений. Тип личности сотрудника. Адаптация. Механизмы воздействия на различные типы личности для адаптации к изменениям.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Тренинг управления изменениями

Тема 15. Тема 15. Тренинг персональная эффективность

лекционное занятие (1 часа(ов)):

Концепция достижения результатов. Личная эффективность. Принципы планирования времени. Периоды планирования. Определение имеющегося в распоряжении времени. Корпоративное планирование. Минимизация помех. Классификация дел по принципу ?важное - срочное?. Принципы организации рабочего пространства. Организация командировок. Совещания.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Тренинг персональная эффективность.

Тема 16. Тема 16. Тренинг ?Результативное совещание?

лекционное занятие (1 часа(ов)):

Условия эффективного совещания. Определение цели. Стандарты эффективности. Распределения полномочий. Оценка совещания. Участники совещания.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Тренинг ?Результативное совещание?

Тема 17. Тема 17. Тренинг ?Управление стрессом?

лекционное занятие (1 часа(ов)):

Стресс, его виды. Типы личности и стресс. Потенциальный стресс. Факторы стресса. Управление эмоциями. Работа со стрессовыми ситуациями. Изменение ситуации. Бегство от стресс-фактора. Изменение стресс-фактора. Изменение реакции. Адаптация к стресс-фактору. Принятие стресс-фактора.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Тренинг ?Управление стрессом?

Тема 18. Тема 18. Коучинг

лекционное занятие (1 часа(ов)):

Понятие коучинга. История и виды коучинга. Развитие коучинга. Виды коучинга. Бизнес-коучинг. Личный коучинг. Поведенческий коучинг. Модель GROW. Роль вопросов в коучинге. Коуч-сессии. Коучинг и стили руководства. Методика коучинга. Плюсы коучинга. Основоположники коучинга.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Контрольная работа по теоретической части

4.3 Структура и содержание самостоятельной работы дисциплины (модуля)

N	Раздел Дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды самостоятельной работы студентов	Трудоемкость (в часах)	Формы контроля самостоятельной работы
1.	Тема 1. Тема 1. Сущность корпоративных тренингов	3	15	Изучить отличия корпоративных тренингов от других видов тренинга	2	Составить сравнительную таблицу
2.	Тема 2. Тема 2. Выявление потребностей в тренинге	3	15	Сопоставить цели, миссию и проблемы организации с потребностями в тренинге	2	устный опрос
3.	Тема 3. Тема 3. Виды тренингов	3	15	Изучить классификации тренингов	2	устный опрос
4.	Тема 4. Тема 4. Требования к тренеру	3	15	Изучить виды бизнес-тренеров, проанализировать плюсы и минусы привлечения тренеров	2	Составит портрет идеального тренера для определенной организации
5.	Тема 5. Тема 5. Методы проведения тренинга и разработка программ тренинга в соответствии с задачами организации	3	15	Изучить этапы тренинга, варианты его проведения и применяемые методики	2	Письменная работа Устный опрос
6.	Тема 6. Тема 6. Функции тренинга и анализ его эффективности	3	15	Изучить методики расчета эффективности тренинга	2	Расчет эффективности тренинга по кейсу Рассчитать эффективность тренинга по кейсу
7.	Тема 7. Тема 7. Тренинговые игры, упражнения психотехники	3	15	Изучить игры, методики и психотехники	2	Классифицировать игры, методики и психотехники по видам тренингов

N	Раздел Дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды самостоятельной работы студентов	Трудоемкость (в часах)	Формы контроля самостоятельной работы
8.	Тема 8. Тема 8. Тренинг командообразования	3	15	Подобрать игры, методики и психотехники для тренинга, разработать программу тренинга	2	Проведение тренинга
9.	Тема 9. Тема 9. Тренинги переговоров и навыков коммуникации	3	15	Изучить игры, методики и психотехники тренинга переговоров и коммуникаций	2	Проведение тренинга
10.	Тема 10. Тема 10. Тренинг эффективных публичных выступлений	3	15	Подобрать игры, методики и психотехники для тренинга, разработать программу тренинга	2	Проведение тренинга
11.	Тема 11. Тема 11. Тренинг лидерства	3	15	Подобрать игры, методики и психотехники для тренинга, разработать программу тренинга	2	Участие в тренинге, разбор тренинга
12.	Тема 12. Тема 12. Тренинг ?Управление конфликтами?	3	15	Подобрать игры, методики и психотехники для тренинга, разработать программу тренинга	2	Проведение тренинга
13.	Тема 13. Тема 13. Тренинг эффективных продаж	3	15	Подобрать игры, методики и психотехники для тренинга, разработать программу тренинга	2	Участие в тренинге
14.	Тема 14. Тема 14. Тренинг управления изменениями	3	15	Подобрать игры, методики и психотехники для тренинга, разработать программу тренинга	2	Проведение тренинга

N	Раздел Дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды самостоятельной работы студентов	Трудоемкость (в часах)	Формы контроля самостоятельной работы
15.	Тема 15. Тема 15. Тренинг персональная эффективность	3	15	Подобрать игры, методики и психотехники для тренинга, разработать программу тренинга	2	Проведение тренинга
16.	Тема 16. Тема 16. Тренинг ?Результативное совещание?	3	15	Подобрать игры, методики и психотехники для тренинга, разработать программу тренинга	2	Проведение тренинга
17.	Тема 17. Тема 17. Тренинг ?Управление стрессом?	3	15	Подобрать игры, методики и психотехники для тренинга, разработать программу тренинга	2	Проведение тренинга
18.	Тема 18. Тема 18. Коучинг	3	15	Изучить виды коучинга и российские и западные модели его проведения	2	Проведение тренинга
	Итого				36	

5. Образовательные технологии, включая интерактивные формы обучения

В процессе изучения дисциплины используются такие образовательные технологии как: деловая игра, разбор кейсов, разбор видеоситуации. предусмотрены встречи с представителями крупнейших кадровых агентств и служб управления персонала предприятий.

6. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов

Тема 1. Тема 1. Сущность корпоративных тренингов

Составить сравнительную таблицу , примерные вопросы:

сравнить бизнес-тренинг, обучающий тренинг и психологический тренинг. Изученный материал представить в виде таблицы.

Тема 2. Тема 2. Выявление потребностей в тренинге

устный опрос , примерные вопросы:

Вопросы к семинару: 1. Виды потребностей. 2. Социальные потребности. 3. Запрос и потребность в тренинге. 4. Оценка потребностей в тренинге. 5. Целевая группа тренинга.

Тема 3. Тема 3. Виды тренингов

устный опрос , примерные вопросы:

Вопросы к семинару: 1. Коррекционные тренинги. 2. Образовательные тренинги. 3. Личностно-развивающие тренинги. 4. Бизнес-тренинги. 5. Навыковый тренинг. 6. Психотерапевтический тренинг. 7. Социально-психологический тренинг. 8. Тренинг командообразования. Тренинг продаж. Тренинги управления.

Тема 4. Тема 4. Требования к тренеру

Составит портрет идеального тренера для определенной организации , примерные вопросы: Кейс. Задание по кейсу: Составить портрет идеального тренера (образование, возраст, уровень подготовки и др.)

Тема 5. Тема 5. Методы проведения тренинга и разработка программ тренинга в соответствии с задачами организации

Письменная работа Устный опрос , примерные вопросы:

Вопросы к письменной работе: Программа тренинга и цели компании. Выявление потребности в тренинге. Решение задач и проблем с помощью тренинга. Методики проведения тренинга. Этапы тренинга. Оценка эффективности тренинга.

Тема 6. Тема 6. Функции тренинга и анализ его эффективности

Расчет эффективности тренинга по кейсу Рассчитать эффективность тренинга по кейсу , примерные вопросы:

Кейс. Задание по кейсу: рассчитать эффективность тренинга.

Тема 7. Тема 7. Тренинговые игры, упражнения психотехники

Классифицировать игры, методики и психотехники по видам тренингов , примерные вопросы:

Вопросы: 1. Упражнение на коммуникативные навыки 2. Преодоление обвинений? 3. Упражнения для тренингов на развитие чувственного восприятия 4. Упражнения для тренингов для управления агрессией и гневом. 5. Тренинг общения ? игры и упражнения. 6. Упражнения и игры на регуляцию поведения. 7. Профориентационные упражнения.

Тема 8. Тема 8. Тренинг командообразования

Проведение тренинга , примерные вопросы:

Разработать программу и провести тренинг

Тема 9. Тема 9. Тренинги переговоров и навыков коммуникации

Проведение тренинга , примерные вопросы:

Разработать программу и провести тренинг

Тема 10. Тема 10. Тренинг эффективных публичных выступлений

Проведение тренинга , примерные вопросы:

Разработать программу и провести тренинг

Тема 11. Тема 11. Тренинг лидерства

Участие в тренинге, разбор тренинга , примерные вопросы:

Участие в тренинге, тренинг проводит преподаватель. Разбор тренинга

Тема 12. Тема 12. Тренинг ? Управление конфликтами?

Проведение тренинга , примерные вопросы:

Разработать программу и провести тренинг

Тема 13. Тема 13. Тренинг эффективных продаж

Участие в тренинге , примерные вопросы:

Участие в тренинге, тренинг проводит преподаватель. Разбор тренинга

Тема 14. Тема 14. Тренинг управления изменениями

Проведение тренинга , примерные вопросы:

Разработать программу и провести тренинг

Тема 15. Тема 15. Тренинг персональная эффективность

Проведение тренинга , примерные вопросы:

Разработать программу и провести тренинг

Тема 16. Тема 16. Тренинг ?Результативное совещание?

Проведение тренинга , примерные вопросы:

Разработать программу и провести тренинг

Тема 17. Тема 17. Тренинг ?Управление стрессом?

Проведение тренинга , примерные вопросы:

Разработать программу и провести тренинг

Тема 18. Тема 18. Коучинг

Проведение тренинга , примерные вопросы:

Разработать программу и провести тренинг

Тема . Итоговая форма контроля

Примерные вопросы к экзамену:

Темы тренингов:

Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов. Примерная тематика для разработки тренингов:

1. Кадровая политика фирмы
2. Интерактивные формы работы с персоналом
3. Тренинг как эффективный метод обучения
4. Управление персоналом как фактор эффективного менеджмента
5. Тренинг эффективных продаж
6. Стратегические задачи управления персоналом
7. Инновационный тренинг
8. Тренинг "Управление конфликтами"
9. Мотивационный тренинг
10. Тренинг управления изменениями
11. Формирование рабочих команд
12. Интерактивные методы в принятии решений
13. Самопознание - путь к самосовершенствованию
14. Формирование концепции "Я"
15. Креативный тренинг
16. Тренинг на снятие сопротивления изменениям
17. Тренинг по формированию организационной культуры предприятия
18. Тренинг на сплоченность в коллективе
19. Коммуникативный тренинг
20. Тренинг лидерства
21. Управленческий тренинг
22. Тренинг конкуренции и власти
23. Тренинг по формированию имиджа организации
24. Тренинг по принятию решений
25. Тренинг по управленческому консультированию
26. Тренинг по обучению персонала
27. Тренинг по продвижению товара на рынке
28. Тренинг сензитивности
29. Корпоративный тренинг
30. Тренинг по формированию рабочих команд

7.1. Основная литература:

1. Багдасарьян, И. С. Формирование коммуникативной компетентности менеджера: психолого-педагогические аспекты [Электронный ресурс] : монография / И. С. Багдасарьян, Г. В. Дудкина. - Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2012. - 128 с. - ISBN 978-5-7638-2686
<http://znanium.com/bookread.php?book=492079>
2. Тренинг в организации: Учебное пособие / А.Б. Невеев. - М.: НИЦ Инфра-М, 2012. - 256 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат). (переплет) ISBN 978-5-16-005660-9, 500 экз. <http://znanium.com/bookread.php?book=319549>
3. Управление персоналом: курсовые проекты, практика, государственный экзамен, дипломный проект: Учеб. пособие / Под ред. А.Я. Кибанова. - М.: ИНФРА-М, 2007. - 431 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование). (переплет) ISBN 978-5-16-002992-4, 2500 экз. <http://www.znanium.com/bookread.php?book=126628>

7.2. Дополнительная литература:

1. Организационное поведение (практикум: деловые игры, тесты, конкретные ситуации): Учеб.пособие / С.Д. Резник, И.А. Игошина; Под ред. С.Д. Резника. - М.: ИНФРА-М, 2006. - 256 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование). (п) ISBN 5-16-002656-8, 3000 экз. <http://www.znanium.com/bookread.php?book=106959>

7.3. Интернет-ресурсы:

- Московский институт психоанализа - <http://www.inpsycho.ru/student/biblioteka/umk/socialno-psihologicheskij-trening.html>
Официальный сайт компании Мэйнстрим - <http://www.mstream.ru/about/>
Технология тренинга - <http://trainingtechnology.ru/free/>
Упражнения для тренингов - <http://piter-trening.ru/uprazhneniya-i-igry-dlya-treningov/>
Упражнения для тренингов - <http://www.trepsy.net/kommunikat/stat.php?stat=5719>

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины(модуля)

Освоение дисциплины "Тренинги как инструмент развития персонала" предполагает использование следующего материально-технического обеспечения:

Мультимедийная аудитория, вместимостью более 60 человек. Мультимедийная аудитория состоит из интегрированных инженерных систем с единой системой управления, оснащенная современными средствами воспроизведения и визуализации любой видео и аудио информации, получения и передачи электронных документов. Типовая комплектация мультимедийной аудитории состоит из: мультимедийного проектора, автоматизированного проекционного экрана, акустической системы, а также интерактивной трибуны преподавателя, включающей тач-скрин монитор с диагональю не менее 22 дюймов, персональный компьютер (с техническими характеристиками не ниже Intel Core i3-2100, DDR3 4096Mb, 500Gb), конференц-микрофон, беспроводной микрофон, блок управления оборудованием, интерфейсы подключения: USB, audio, HDMI. Интерактивная трибуна преподавателя является ключевым элементом управления, объединяющим все устройства в единую систему, и служит полноценным рабочим местом преподавателя. Преподаватель имеет возможность легко управлять всей системой, не отходя от трибуны, что позволяет проводить лекции, практические занятия, презентации, вебинары, конференции и другие виды аудиторной нагрузки обучающихся в удобной и доступной для них форме с применением современных интерактивных средств обучения, в том числе с использованием в процессе обучения всех корпоративных ресурсов. Мультимедийная аудитория также оснащена широкополосным доступом в сеть интернет. Компьютерное оборудование имеет соответствующее лицензионное программное обеспечение.

Компьютерный класс, представляющий собой рабочее место преподавателя и не менее 15 рабочих мест студентов, включающих компьютерный стол, стул, персональный компьютер, лицензионное программное обеспечение. Каждый компьютер имеет широкополосный доступ в сеть Интернет. Все компьютеры подключены к корпоративной компьютерной сети КФУ и находятся в едином домене.

Учебно-методическая литература для данной дисциплины имеется в наличии в электронно-библиотечной системе "КнигаФонд", доступ к которой предоставлен студентам. Электронно-библиотечная система "КнигаФонд" реализует легальное хранение, распространение и защиту цифрового контента учебно-методической литературы для вузов с условием обязательного соблюдения авторских и смежных прав. КнигаФонд обеспечивает широкий законный доступ к необходимым для образовательного процесса изданиям с использованием инновационных технологий и соответствует всем требованиям новых ФГОС ВПО.

Для обеспечения данной дисциплины необходимо:

- оборудованные аудитории;
- учебники, учебные пособия и другие книги;
- научные журналы;
- доступ в Интернет;
- аудио-видео аппаратура;
- наглядные пособия.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВПО и учебным планом по направлению 080200.62 "Менеджмент" и профилю подготовки Управление персоналом .

Автор(ы):

Колесникова Ю.С. _____

"__" _____ 201__ г.

Рецензент(ы):

Фахрутдинова Е.В. _____

"__" _____ 201__ г.