РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ

**СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ “Д. А. ЦЕНОВ” – СВИЩОВ**

|  |  |
| --- | --- |
| Факултет“МЕНИДЖМЪНТ И МАРКЕТИНГ” | Катедра  “МЕЖДУНАРОДНИ ИКОНОМИЧЕСКИ ОТНОШЕНИЯ” |
|  |  |
| **Утвърждавам:** |  |
| Декан: …...…………….............................  (доц. д-р Ваня Григорова) | Приета от ФС, Протокол № 3 от 26.11.2024 г. Приета от КС, Протокол № 5 от 19.11.2024 г. |
| **УЧЕБНА ПРОГРАМА**  **на** | |
| Учебна дисциплина“Бизнескомуникации” | |
| **Код на дисциплината: ФММ-КМИО-Б-302**  **Брой кредити по учебен план: (7)** | |
| Образователно-квалификационна степен: БАКАЛАВЪР | Код на документа:УД/УПР-ФММ-КМИО-Б-302 |
| Форма на обучение: РЕДОВНА/ЗАДОЧНА/ДИСТАНЦИОННА Език: АНГЛИЙСКИ/БЪЛГАРСКИ | Версия:v.04/2024 |

**І. ОРГАНИЗАЦИЯ НА ОБУЧЕНИЕТО**

**Часове учебна заетост (семестър с продължителност 14 седмици)**

***Таблица № 1***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Учебна заетост**  **/аудиторна и извънаудиторна/** | **Редовна форма на обучение** | **Задочна форма на обучение** | **Дистанционна форма на обучение** |
| **1. Аудиторна заетост (АЗ)** | **70** | **35** | **70** |
| 1.1. Лекции | 28 | 14 | 28 |
| 1.2. Семинарни занятия | 42 | 21 | 42 |
| **2. Извънаудиторна заетост (ИАЗ)** | **105** | **140** | **105** |
| 2.1.Самостоятелна работа | 53 | 70 | 53 |
| 2.2. Академични задания | 52 | 70 | 52 |
| 2.2.1. Курсови разработки и проекти | 0 | 0 | 0 |
| 2.2.2. Есета/доклади | 31 | 30 | 31 |
| 2.2.3. Казуси и делови игри | 11 | 30 | 11 |
| 2.2.4. Онлайн тестови и изпитни модули | 10 | 10 | 10 |
| **Всичко:** | **175** | **175** | **175** |

**Схема за формиране на крайната оценка по дисциплина**

***Таблица № 2***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Критерий** | **Тежест на критерия** | | |
| **Редовна форма на обучение** | **Задочна форма на обучение** | **Дистанционна форма на обучение** |
| **1. Изпълнение на ангажименти през семестъра, в т.ч.:** | **50%** | **50%** | **50%** |
| * 1. Посещение на учебни занятия   *(% от комплексната оценка)* | 0% | 0% | 0% |
| 1.2. Семестриални контролни  *(% от комплексната оценка)* | 30% | 0% | 30% |
| 1.3. Академични задания  *(% от комплексната оценка)* | 20% | 50% | 20% |
| **2. Семестриален изпит**  *(% от комплексната оценка)*  *Форма на провеждане:*  *Изпитът по дисциплината се осъществява под формата на тест, съдържащ въпроси от типа "множествен избор" и въпроси тип "есе".* | **50%** | **50%** | **50%** |
| **Общо за дисциплината** | **100%** | **100%** | **100%** |

**II. Анотация**

**2.1. Цел на курса**

Целта на настоящия курс е да предложи на обучаемите съвкупно знание за осъществяване на съвременни бизнес комуникации както в рамките на страната, така и извън нея, като се отчитат различните подходи в зависимост от голямото разнообразие на културни особености при отделните нации и държави.

**2.2. Предварителни изисквания**

Курсът по „Бизнес комуникации“ се базира на знания, придобити както по време на средното образование, така по време на обучението в бакалавърска степен през първите седем семестъра във висшето училище. Изискуемите знания, свързани с дисциплината са свързани с добро ниво на владеене на българския изказ и граматика, усвояване на правилата за стил и изложение. От съществено значение за обучаемите са познанията за икономическата терминология, изучавана в фундаменталния блок – понятия и категории, дефинирани в рамките на дисциплини като микро- и макро икономика, счетоводство, маркетинг, мениджмънт.

**2.3. Използвани методи на преподаване**

***2.3.1 Редовна и задочна форма***

При обучението на студентите се използват и съчетават различни традиционни и иновативни интерактивни методи на преподаване. В семинарните занятия се поставя акцент върху поставянето на студентите в активна позиция и се търсят възможности за развиване на аналитично мислене, креативност и работа в екип.

***2.3.2 Дистанционна форма***

Акцент при организирането на обучението на студентите в дистанционна форма се поставя върху синхронните лекции и консултации, чрез интегрираната платформа за електронно и дистанционно обучение с отворен код Moodle. Разработени са подходящи интерактивни учебни ресурси - онлайн тестове, казуси, видео презентации, курсови задания с възможности за решаване самостоятелно или екипно.

**2.4. Очаквани резултати**

След приключване на курса по „Бизнес комуникации“ обучаемите ще умеят да структурират различни видове послания в зависимост от информацията, която трябва да се съдържа в тях. Ще притежават компетенции в връзка със съставяне на писмени послания като поръчка, запитване, оферта, търговско писмо, послания с добра и лоша новина, рутинни послания като докладни записки и бизнес доклади. Обучаемите ще притежават знания и умения за водене на устни презентации и използване на графично-визуални средства в подкрепа на своите послания.

**III. разпространение на дисциплината**

В България:

Университет по национално и световно стопанство, София

Висше икономическо училище –Варна

Технически университет – София

В Чужбина:

Duke university, USA

Universite du Fribourg, France

Harvard extension school, UK

**IV. Учебно съдържание**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ТемИ** | **Редовна форма на обучение** | | **Задочна форма на обучение** | | **Дистанционна форма на обучение** | |
| **Л** | **У** | **Л** | **У** | **Л** | **У** |
| **Тема I Основи на комуникацията** | 2 | 4 | 1 | 2 | 2 | 4 |
| *1. Дефиниране на комуникационния процес 2. Бариери и пречки пред комуникационния процес 3. Невербална комуникация 4. Развиване на умения за слушане в процеса на комуникация* |
| **Тема II Принципи на комуникацията** | 2 | 4 | 1 | 2 | 2 | 4 |
| *1. Избор на подходящи думи и средства 2. Съставяне на ефективни изречения 3. Оформяне на параграфи* |
| **Тема III Подготовка на ефективни делови послания** | 2 | 4 | 1 | 2 | 2 | 4 |
| *1. Етапи при планиране на бизнес послания 2. Увод и заключение на бизнес посланията 3. Съставяне на посланието 4. Редактиране на посланието* |
| **Тема IV Преки искания** | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 |
| *1. Организационен план на пряко искане 2. Запитвания 3. Рекламации 4. Покани* |
| **Тема V Послания с добра новина** | 2 | 4 | 1 | 2 | 2 | 4 |
| *1. Организационен план на послания с добра новина 2. Положителен отговор 3. Положителен отговор на запитване за лица 4. Положителен отговор на рекламации 5. Послания на добра воля* |
| **Тема VI Послания с лоша новина** | 2 | 4 | 1 | 2 | 2 | 4 |
| *1. Организационен план на послание с лоша новина 2. Неизгодни отговори на рутинни послания 3. Послания с лоша новина по инициатива на подателя* |
| **Тема VII Убеждаващи послания** | 4 | 4 | 2 | 2 | 4 | 4 |
| *1. Основни етапи при съставяне на убеждаващите послания 2. Организационен план на убеждаващо послание 3. Видове убеждаващи послания* |
| **Тема VIII Кандидатстване за работа. Съставяне на автобиография у мотивационно писмо** | 4 | 4 | 2 | 2 | 4 | 4 |
| *1. Анализ на характеристиките на кандидата за работа  2. Подготовка на автобиография 3. Съставяне на мотивационно писмо 4. Представяне на кандидатите на интервю за работа* |
| **Тема IX Изграждане на умения за водене на устни презентации** | 2 | 4 | 1 | 2 | 2 | 4 |
| *1. Същност на устната комуникация 2. Планиране на презентацията 3. Съставяне и композиране на презентацията  4. Завършване и изпълнение на презентацията* |
| **Тема X Подкрепа на презентацията с визуални средства** | 4 | 4 | 2 | 2 | 4 | 4 |
| *1. Видове визуални средства за подкрепа на презентацията 2. Съставяне на ефективни слайдове и електронни презентации 3. Подбор на основните елементи на електронните презентации 4. Създаване на ефективни печатни материали в подкрепа на електронните презентации* |
| **Тема XI Планиране и съставяне на бизнес доклади** | 2 | 4 | 1 | 1 | 2 | 4 |
| *1. Същност и видове бизнес доклади 2. Подходи при съставяне на доклади 3. Определяне целта на доклада и събиране на данни за фактологичен материал  4. Съставяне на бизнес доклади* |
| **Общо:** | **28** | **42** | **14** | **21** | **28** | **42** |

**V. ИЗПОЛЗВАНИ УЧЕБНО-ТЕХНИЧЕСКИ СРЕДСТВА**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование на**  **Учебно-техническото средство** | **Използвани учебно-технически средства по вид на занятията** | |
| **Лекции** | **Семинарни**  **занятия** |
| 1. Мултимедийни системи за презентиране | X | X |
| 2. Интернет | X | X |
| 3. Специализирани програмни продукти: |  |  |
| 3.1 | X | X |

**VI. ПреПОРЪЧИТЕЛНИ МАТЕРИАЛИ И НОРМАТИВНИ ИЗТОЧНИЦИ**

**6.1. Основна литература**

|  |
| --- |
| 1. Учебен курс "Бизнес комуникации" в Платформа за дистанционно и електронно обучение на СА Д. А. Ценов"-https://dl.uni-svishtov.bg/course/view.php?id=5775 |
| 2. Саркисян К., Бизнес комуникации, 2014 |

**6.2. Допълнителна литература**

|  |
| --- |
| 1. Цонева, Ив., Делово общуване - част 1, Свищов, 2007 |
| 2. Гандапас, Р. Камасутра за оратора. Асеневци, 2010 |
| 3. Жери, Т. Животът е поредица от презентации. София, Изток –Запад, 2005 |
| 4. Ескиндаров, М.Е., Корпоративная социальная ответственость, 2008 |
| 5. Кожухаров, Й., Дипломати, консули, протокол, ТРУД, София, 2006 |
| 6. Bovee, C. Till, J., Business communications today 11th edition, 2011 |
| 7. Guffey, M. Business Communication: Process and Product, 7th edition, South-Western College Pub, 2011 |
| 8. Guffey, M. Essential of Business Communication, 8th edition, South-Western College Pub, 2010 |
| 9. Hartley, P., C.G.Bruckmann, Business communication, Routledge, 2021 |
| 10. Hashim H.,N.Rashid, Introducltion to business communication, First edition,2022 |
| 11. Mohammad S.A Practical Book of Business Communication , Sun Trading Co. 2021 |
| 12. Floyd, K. P. Cardon, Business and Professional Communication, 2nd Edition, Mc Graw Hill, 2024 |
| 13. Cardon, P. Business Communication: Developing Leaders for a Networked World, Mc Graw Hill, 2024 |

**6.3. Нормативни документи**



**6.4. Интернет ресурси**

|  |
| --- |
| 1. http://www.vea.com.au/teachersNotes/EFFEC8.pdf |
| 2. http://faculty.buffalostate.edu/smithrd/UAE%20Communication/Unit2.pdf |
| 3. http://www.abahe.co.uk/Free-En-Resources/English-for-Managers-Business-Correspondance.pdf |

Съставил/и/:

|  |
| --- |
| …………………………………  (доц. д-р Карина Саркисян-Дикова) |

Ръководител катедра:

|  |  |
| --- | --- |
| …………………………………  (доц. д-р Драгомир Илиев) |  |