

Учреждение образования «Белорусский государственный  
экономический университет»

**УТВЕРЖДАЮ**

Ректор учреждения образования  
«Белорусский государственный  
экономический университет»

\_\_\_\_\_ А.В. Егоров

« 30 » 06 2025

Регистрационный № УД-6251-25 /уч.

**ТЕХНОЛОГИИ БИЗНЕС-ТРЕНИНГА**

Учебная программа учреждения образования  
по учебной дисциплине для специальности  
6-05-0313-01 «Психология»

Учебная программа составлена на основе образовательного стандарта общего высшего образования ОСВО 6-05-0313-01-2023, учебного плана по специальности 6-05-0313-01 «Психология».

**СОСТАВИТЕЛЬ:**

Е.Ю. Зимовилина, старший преподаватель кафедры экономической социологии и психологии предпринимательской деятельности учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет».

**РЕЦЕНЗЕНТЫ:**

И.И. Рифицкая, доцент кафедры социально-гуманитарных и историко-правовых дисциплин Академии управления при Президенте Республики Беларусь, кандидат психологических наук, доцент.

А.О. Бучева, декан социально-экономического факультета Белорусского государственного экономического университета, кандидат политических наук, доцент.

**РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:**

Кафедрой экономической социологии и психологии предпринимательской деятельности учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет»

(протокол № 8 от 23.05 2025 г.);

Методической комиссией по учебным дисциплинам социально-гуманитарного модуля по специальностям «Психология», «Социология», «Политология (по направлениям)», «Политология», «Философия», «Экономика» с профилизацией «Экономическая психология» учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет»

(протокол № 4 от 25.05 2025 г.);

Научно-методическим советом учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет»

(протокол № 6 от 25.06 2025 г.).

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Учебная программа по учебной дисциплине «Технологии бизнес-тренинга» направлена на овладение умениями и навыками практического применения психологических знаний к целям и задачам профессиональной деятельности. Содержание учебной дисциплины знакомит студентов с основными этапами в построении бизнес-тренинга, с компетенциями бизнес-тренера, спецификой управления развитием отношений в рабочей группе.

**Цель** преподавания учебной дисциплины заключается в формировании у студентов профессиональных знаний, умений и навыков разработки и проведения бизнес-тренингов.

Достижение поставленной цели предполагает решение следующих **задач**:

- ознакомление с особенностями разработки программ и технологиями бизнес-тренинга;
- углубление знаний о различных формах тренинга и развитие их навыков проведения;
- формирование представлений о технологиях бизнес-тренинга различной направленности и их использовании в профессиональной деятельности.

В результате изучения учебной дисциплины «Технологии бизнес-тренинга» формируются следующая **компетенция**:

**специализированная:**

использовать психологические закономерности общения для повышения эффективности профессиональной деятельности.

В результате изучения учебной дисциплины студент должен **знать**:

- теоретические и методические аспекты проведения бизнес-тренинга;
- специфику бизнес-тренинга;
- виды тренингов, основные методы работы в группе;
- требования к построению методики бизнес-тренинга;
- современные подходы к измерению результатов бизнес-тренинга.

**уметь**:

- проводить диагностику потребностей в обучении;
- формулировать цели, задачи и планировать результаты тренинга;
- проводить упражнения в рамках бизнес-тренинга;
- конструировать и соединять различные элементы бизнес-тренинга;
- проводить предтрениговую диагностику и посттрениговое сопровождение;
- диагностировать адекватность использования того или иного метода бизнес-тренинга.

**иметь навык:**

- проведения бизнес-тренинга, разработки его содержания в зависимости от направленности;
- анализа результатов упражнений бизнес-тренинга.

В рамках образовательного процесса по данной учебной дисциплине студент должен приобрести не только теоретические и практические знания, умения и навыки по специальности, но и развивать свой ценностно-личностный, духовный потенциал, сформировать качества патриота и гражданина, готового к активному участию в экономической, производственной, социально-культурной и общественной жизни страны.

Учебная дисциплина «Технологии бизнес-тренинга» относится к модулю «Дисциплины специализации» компонента учреждения образования.

Для изучения учебной дисциплины «Технологии бизнес-тренинга» необходимы знания, полученные при освоении учебных дисциплин «Психология труда», «Социальная психология» и учебных дисциплин «Психология управления», «Психология предпринимательской деятельности», для усвоения которых важна данная учебная дисциплина.

Форма получения высшего образования – дневная.

В соответствии с учебным планом университета на изучение учебной дисциплины отводится:

общее количество учебных часов – 94, аудиторных – 36 часов, из них практических занятий 36 часов.

Распределение аудиторного времени по курсам и семестрам:

7 семестр – практических занятий – 36 часов.

Самостоятельная работа студента – 58 часов.

Трудоемкость – 3 зачетные единицы.

Форма промежуточной аттестации по учебной дисциплине – зачет.

## **СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА**

### **Тема 1. Теоретические основы современного тренинга**

Методология психологического тренинга по Т.В. Зайцевой. Теория исследовательского обучения и практики Е. Энгестрема. Модель В. Дж. Марсик (инструментальное, диалогическое и саморефлексивное обучение). Компетенциарный (фокусированный на компетенциях) подход к обучению. Экспериментальный (основанный на опыте) подход к обучению. Модель Д. Колба. Психология обучения взрослых людей.

### **Тема 2. Специфика бизнес-тренинга**

Компетенции бизнес-тренера: создание/адаптация программы, подготовка, проведение тренинга. Создание/адаптация программы: оценка потребностей в обучении, разработка концепции, создание содержания, оценка результатов. Подготовка программы: подготовка себя, подготовка помещения. Проведение тренинга: этика и отношения, навыки презентации, навыки фасилитации, управление временем.

Построение тренинга: основные этапы. Построение содержания программы. Разработка методики тренинга. Диагностика уровня профессиональной компетентности участников тренинга. Адаптация содержания и методики тренинга. Подготовка необходимых материалов. Проведение тренинга. Получение обратной связи от участников и анализ проделанной работы.

### **Тема 3. Методы диагностики при проведении бизнес-тренинга**

Готовность организации к тренингу. Оценка потребностей в обучении: заказчик, организатор, участники. Методы диагностики уровня компетентности и особенностей поведения участников бизнес-тренинга: наблюдение, интервью, тестирование, вопросники, центры оценок.

### **Тема 4. Разработка содержания тренинговых программ**

Определение знаний и навыков, необходимых для успешного выполнения того или иного вида деятельности в организации. Построение модели «идеального профессионала». Постановка целей и задач тренинга. Планирование результатов тренинга. Отбор и оценка информации при разработке содержания программы обучения: должны знать, надо знать, можно знать. Дизайн учебной программы: разработка учебных модулей. Подбор модулей для сессий тренинга. Проверка готовой программы на неуспешность – поиск слабых мест в программе.

### **Тема 5. Принципы и методика построения бизнес-тренинга**

Методика тренинга как совокупность активных методов обучения. Последовательность методов обучения: модель Д.Колба и модель TOTE как основа для построения методики тренинга.

Модель TOTE: осознание актуального состояния и цели, которой надо достигнуть; действие; оценка достигнутого успеха; завершение действия или

повторение цикла. Модель Колба Д.: конкретный опыт, рефлексия, концептуализация опыта, активное экспериментирование.

Основные методы, используемые в процессе тренинга: деловая, ролевая игра, кейс, мини лекция, дискуссия, просмотр обучающих видеоматериалов, упражнения индивидуальные, групповые, видеотренинг. Отличие деловой и ролевой игр. Особенности разработки деловых игр. Особенности разработки кейсов. Требования к мини лекции. Виды дискуссий в бизнес-тренинге. Возможности использования обучающего видео в процессе бизнес-тренинга. Структура тренинга, задачи тренера и методы обучения.

Структура тренинга: начало, основная часть, завершение. Требования к началу и завершению тренинга. Задачи тренера: обучение, демонстрация, тренаж, мотивирование, управление групповой динамикой, регулирование психофизического состояния участников. Использование методов обучения в зависимости от поставленных задач.

## **Тема 6. Профессиональные характеристики и личностные качества бизнес-тренера**

Профессиональные характеристики эффективного бизнес-тренера необходимые для эффективной работы. Соответствие профессиональных качеств функциям и должностным обязанностям бизнес-тренера. Опыт тренера: деловой или преподавательский. Обучение и образование тренера. Личностные качества бизнес-тренера, помогающие в тренинговой работе. Анализ преимуществ и недостатков внешнего и внутреннего бизнес-тренеров.

Виды парной работы двух бизнес-тренеров с группой. Преимущества парной работы для группы и тренеров. Правила синхронизации и согласованности в работе двух тренеров. Роли тренеров по отношению друг к другу и к рабочей группе. Демонстрация моноролей и полиролей.

## **Тема 7. Управление развитием отношений в группе в процессе бизнес-тренинга**

Стадии в развитии группы. Управление групповой динамикой в процессе бизнес-тренинга. Поведение тренера, вызывающее сопротивление группы: неуверенность, агрессия, конфронтация. Преодоление конфликтного поведения. Коммуникативные навыки тренера. Особенности присоединения к «сложным» участникам тренинга – агрессивным, конфронтующим, избегающим.

## **Тема 8. Подходы к измерению результатов бизнес-тренинга. Посттренинговое сопровождение**

Измерение результатов тренинга. Критерии результативности тренинга по Кирпатрику: реакция, усвоение, поведение, результат, возврат на вложения средств в обучение.

Основные факторы, влияющие на результативность бизнес-тренинга: готовность к обучению, содержание программы, методика тренинга, доступность ресурсов обучения после тренинга, способность участников

осуществлять перенос, поддержка коллег, непосредственных руководителей, открытость к изменениям, обратная связь.

Посттренинговое сопровождение как необходимое условие результативности тренинга. Содержание и методы посттренингового сопровождения.

### **Тема 9. Тренинг «Искусство публичных выступлений и презентаций»**

Базовые модели публичного выступления и ораторского мастерства. Риторика. Метасообщение и работа с имиджем. Внешний вид, эффективная манера держаться, голос. Подготовка к презентации. Модель структуры выступления. Психологические принципы создания эффективного визуального сопровождения, Невербальные технологии управления аудиторией. Якоря, маркирование, язык жестов. Вербальные технологии управления аудиторией. Речевые стили. Лингвистические приемы убеждения. Технологии косвенной аргументации. Риторические приемы: тропы, метафоры. Работа с возражениями и технологии ответов на вопросы. Управление своим состоянием в процессе выступления. Интеграция, сертификация.

### **Тема 10. Тренинг эффективных переговоров**

Стратегии поведения в переговорах. Преимущества и недостатки каждой стратегии. Цель, позиция, ситуация в каждой стратегии. Завоевание преимущества.

Этапы переговоров: подготовка, открытие переговоров и предложение, торг, завершение. Подготовка к переговорам. Переговорный процесс. Процедурная гибкость. Пространство для маневра. Конструктивная атмосфера. Баланс сил. Этапы переговоров: предложения, торга. Особенности и задачи каждого этапа. Эффективное использование уступок.

Переговорные тактики: «Большой авторитет», «САЛЯМИ», «ХОРОШИЙ - ПЛОХОЙ», «РАЗНИЦУ ПОПОЛАМ», «САМОЕ ЛУЧШЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ», «DEADLINE». Удовлетворенность переговорами. 10 способов увеличения степени удовлетворенности другой стороны результатами переговоров. Способы преодоления тупиков. Манипуляция, как скрытое управление психикой и поведением людей с целью принудить их действовать (или бездействовать) вопреки собственным интересам и желаниям.

Способы поведения, ожидаемый эффект и ответная реакция. Способы поддерживать коммуникацию на уровне «ВЗРОСЛЫЙ-ВЗРОСЛЫЙ». Разработка ролевой игры. Этапы. Моделирование отношений действующих лиц. Определение контекста и персонажей. Инструкции для игроков. Описание «скрытых» элементов ситуации. Предполагаемые действия. Структура инструкций к ролевой игре для игроков и наблюдателей.

### **Тема 11: Тренинг эффективных продаж**

Особенности поведения продавца. Различные стратегии продаж: агрессивная, пассивная, дружеская, эффективная.

Этапы эффективной продажи. Особенности структуры тренингов по развитию навыков эффективных продаж физическим и юридическим лицам. Общее и различия. Этапы эффективной продажи. Подготовительный этап, виды подготовки. Этап установления контакта. Средства и способы установления контакта. Структура тренингов: навыки деловой переписки, телефонное общение. Малый разговор. Критерии «правильного» малого разговора. Техники малого разговора.

Структура тренинга «Развитие коммуникативных навыков». Выявление потребностей клиента. Умение задавать вопросы. Активное слушание, его этапы. Подтверждение потребностей. Техника «Три Да». Техника «Воронка вопросов». Основные интересы клиентов. Осознанные и неосознанные потребности. Техника «СПИН». Ситуационные, проблемные, извлекающие, наводящие вопросы. Особенности их применения.

Презентация товара или услуги. Свойство, преимущество, выгода, их влияние на потребителя. Особенности построения фраз. Методы усиления презентации.

Структура тренинга «Навыки эффективной презентации». Основные правила реагирования на возражения. Методы работы с возражениями. Виды сопротивлений. Приемы снятия возражений. Методы работы с возражениями по цене. Психология и навыки общения в продажах. Основы транзактного анализа Э.Берна. Эго – состояния. Преимущества и недостатки состояний «Родитель», «Взрослый», «Ребенок». Завершение сделки. Признаки готовности клиента к принятию решения. Приемы завершения сделки. Послепродажное обслуживание.

Оценка результатов тренинга методом «тайный покупатель».

## **Тема 12: Тренинг командообразования**

Особенности взаимодействия в команде. Факторы, негативно влияющие на работу команды. Характеристики команды. Принципы работы команды, их характеристика. Ключевой принцип формирования команды. Эффект синергии. Реализация синергетического закона. Примеры проявления синергетического закона в компаниях. Типовые ситуации.

Роли членов в команде. Диагностика командных ролей по Белбину. Характеристики ролей – Мыслитель, Разведчик, Председатель, Формирователь, Исполнитель, Оценщик, Доводчик, Коллективист.

Форма управления командой. Разные типы формы управления, их характеристики и оптимальное применение. Стадии развития в команде. **ФОРМИРОВАНИЕ, ШТОРМ, НОРМИРОВАНИЕ и ВЫПОЛНЕНИЕ.** Характеристики каждой стадии.

Особенности работы тренера с группой на каждой стадии. Системный подход к решению проблем в команде. Семь этапов работы команды. Условия успешной групповой работы. Технология принятия решения в команде. Деловая игра «АРКА».

Виды тренингов командообразования – Тимбилдинг (team building), Тим спирит (team spirit), Фан (анг. Fun – развлечение), Вербочный курс, Геокэшинг ("geocaching").



# УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «ТЕХНОЛОГИИ БИЗНЕС-ТРЕНИНГА»

Дневная форма получения высшего образования

| Номер<br>раздела,<br>темы | Название раздела, темы                                                         | Количество аудиторных часов |                         |                        |                         |                                                              |                         |                        | Литература        | Формы контроля<br>знаний     |
|---------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|-------------------------|------------------------|-------------------------|--------------------------------------------------------------|-------------------------|------------------------|-------------------|------------------------------|
|                           |                                                                                | лекции                      | практические<br>занятия | семинарские<br>занятия | лабораторные<br>занятия | Количество часов<br>управляемой<br>самостоятельной<br>работы |                         |                        |                   |                              |
|                           |                                                                                |                             |                         |                        |                         | лекции                                                       | практические<br>занятия | семинарские<br>занятия |                   |                              |
| 1                         | 2                                                                              | 3                           | 4                       | 5                      | 6                       | 7                                                            | 8                       | 9                      | 10                | 11                           |
| 1                         | Теоретические основы современного тренинга                                     |                             | 2                       |                        |                         |                                                              |                         |                        | [1, 3, 4, 5]      | Опрос, дискуссия             |
| 2                         | Специфика бизнес-тренинга                                                      |                             | 2                       |                        |                         |                                                              |                         |                        | [1, 2, 3, 5]      | Опрос, дискуссия             |
| 3                         | Методы диагностики при проведении бизнес-тренинга                              |                             | 4                       |                        |                         |                                                              |                         |                        | [1, 2, 4, 11]     | Опрос, Дискуссия             |
| 4                         | Разработка содержания тренинговых программ                                     |                             | 2                       |                        |                         |                                                              |                         |                        | [1, 2,3, 4, 5]    | Опрос, Кейс-метод            |
| 5                         | Принципы и методика построения бизнес-тренинга                                 |                             | 2                       |                        |                         |                                                              |                         |                        | [1, 2, 5, 10, 11] | Опрос, игровое моделировани. |
| 6                         | Профессиональные характеристики и личностные качества бизнес-тренера           |                             | 2                       |                        |                         |                                                              |                         |                        | [1, 3, 4, 5]      | Опрос, игровое моделирование |
| 7                         | Управление развитием отношений в группе в процессе бизнес-тренинга             |                             | 2                       |                        |                         |                                                              |                         |                        | [1, 2, 5, 9]      | Опрос, игровое моделирование |
| 8                         | Подходы к измерению результатов бизнес-тренинга. Посттренинговое сопровождение |                             | 4                       |                        |                         |                                                              |                         |                        | [1, 2, 3, 4, 11]  | Опрос, кейс-методы           |
| 9                         | Тренинг «Искусство публичных выступлений и презентаций»                        |                             | 4                       |                        |                         |                                                              |                         |                        | [2, 7, 9, 11]     | Опрос, игровое моделирование |

| 1  | 2                               | 3 | 4         | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10               | 11                           |
|----|---------------------------------|---|-----------|---|---|---|---|---|------------------|------------------------------|
| 10 | Тренинг эффективных переговоров |   | 4         |   |   |   |   |   | [2, 4, 5, 9, 11] | Игровое моделирование        |
| 11 | Тренинг эффективных продаж      |   | 4         |   |   |   |   |   | [1, 2, 6, 8, 10] | Опрос, игровое моделирование |
| 12 | Тренинг командообразования      |   | 4         |   |   |   |   |   | [3, 6, 7, 9, 11] | Опрос, игровое моделирование |
|    | <b>Итого 7 семестр</b>          |   | <b>36</b> |   |   |   |   |   |                  | <b>Зачет</b>                 |
|    | <b>Всего часов</b>              |   | <b>36</b> |   |   |   |   |   |                  |                              |

## ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

### Литература

#### Основная:

1. Ефимова, Н. В. Организационные коммуникации: учебно-методическое пособие для студентов учреждений высшего образования по специальности "социальные коммуникации" / Н. В. Ефимова, И. И. Екадумова; Белорусский гос. ун-т. – Минск: БГУ, 2023. – 109, [2] с.
2. Пыжова, Н. Н. Технологии развития персонала: [учебное пособие] / Н. Н. Пыжова, Т. Н. Малостева; Академия упр. при Президенте Респ. Беларусь. – Минск: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2020. – 187 с.
3. Правкина, Ю. Р. Тренинги в организации: учебное пособие / Ю. Р. Правкина. – Москва: Русайнс, 2026. – 131с. – URL: <https://book.ru/book/958722> – Текст: электронный.
4. Филиппова, С. А. Тренинг профессионального общения: учебное пособие / С. А. Филиппова. – Москва: Русайнс, 2026. – 120 с.– URL: <https://book.ru/book/958721>. – Текст: электронный.
5. Невеев, А. Б. Тренинг в организации: учебное пособие / А.Б. Невеев. – Москва: ИНФРА-М, 2024. – 256 с. – (Высшее образование: Бакалавриат). Текст: электронный. – URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2083311>.

#### Дополнительная:

1. Бычкова, А. С. Секреты корпоративного тренинга: монография / А. С. Бычкова. – Москва: Русайнс, 2021. – 133 с. – URL: <https://book.ru/book/940587>. – Текст: электронный.
2. Голубева, Е. В. Тренинг профессионального саморазвития: учебное пособие / Е. В. Голубева. – Москва: ИНФРА-М, 2023. – 203 с. – (Высшее образование: Магистратура). - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/1861078>.
3. Иванова, Е. В. Тренинг продаж: с чего начать, как преуспеть / Е. В. Иванова. – Спб.: Питер, 2023. – 268 с.
4. Кипнис, М. Энциклопедия игр и упражнений для любого тренинга / М. Кипнис. – М.: АСТ, 2020. – 832 с.
5. Кларин, М. В. Корпоративный тренинг, наставничество, коучинг: учебное пособие / М. В. Кларин. – М.: Юрайт, 2025. – 289 с.
6. Надточий, Ю. Б. Командообразование: задания, тесты, игры: учебно-методическое пособие / Ю. Б. Надточий. - 2-е изд.- Москва: Дашков и К, 2021. – 86 с. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1232157>.
7. Спирица, Е. Бизнес-профайлинг: как не жить в самообмане и зарабатывать, опираясь на психологию / Е. Спирица, А. Крутилин. – Санкт-Петербург: Питер, 2022. – 221, [1] с.

8. Саркисян, Б. С. Эффективный тренинг продаж / Б. С. Саркисян. – СПб.: Питер, 2017. – 232с.
9. Уиллс, М. Корпоративный тренинг. Пошаговое практическое руководство для специалистов по обучению и развитию, тренеров и консультантов / Майк Уиллс. – М.: Гиппо, 2019. – 368 с.
10. Шакирова, И. Э. Тренинги для персонала: Корпоративные стандарты обучения и оценки / И. Э. Шакирова. – СПб.: Речь, 2018. – 138с.

### **Перечень вопросов для проведения зачета**

1. Попытки построения универсальной теории тренинга: теоретический монизм и системный синтез.
2. Методология психологического тренинга по Т.В. Зайцевой.
3. Теория исследовательского обучения и практики Е. Энгестрема.
4. Модель В. Дж. Марсик (инструментальное, диалогическое и саморефлексивное обучение).
5. Компетенциарный (фокусированный на компетенциях) подход к обучению.
6. Экспериментальный (основанный на опыте) подход к обучению. Модель Д. Колба.
7. Психология обучения взрослых людей.
8. Компетенции бизнес-тренера: создание/адаптация программы, подготовка, проведение тренинга.
9. Создание/адаптация программы: оценка потребностей в обучении, разработка концепции, создание содержания, оценка результатов.
10. Подготовка программы: подготовка себя, подготовка помещения.
11. Проведение тренинга: этика и отношения, навыки презентации, навыки фасилитации, управление временем.
12. Построение тренинга: основные этапы.
13. Построение содержания программы.
14. Разработка методики тренинга.
15. Диагностика уровня профессиональной компетентности участников тренинга.
16. Адаптация содержания и методики тренинга.
17. Подготовка необходимых материалов.
18. Проведение тренинга.
19. Получение обратной связи от участников и анализ проделанной работы.
20. Готовность организации к тренингу.
21. Оценка потребностей в обучении: заказчик, организатор, участники.
22. Методы диагностики уровня компетентности и особенностей поведения участников бизнес-тренинга: наблюдение, интервью, тестирование, вопросники, центры оценок.
23. Определение знаний и навыков, необходимых для успешного выполнения того или иного вида деятельности в организации.
24. Построение модели «идеального профессионала».
25. Постановка целей и задач тренинга.
26. Планирование результатов тренинга.
27. Отбор и оценка информации при разработке содержания программы обучения: должны знать, надо знать, можно знать.
28. Дизайн учебной программы: разработка учебных модулей. Подбор модулей для сессий тренинга.
29. Проверка готовой программы на неуспешность – поиск слабых мест в программе.
30. Методика тренинга как совокупность активных методов обучения.

31. Последовательность методов обучения: модель Д.Колба и модель ТОТЕ как основа для построения методики тренинга.
32. Модель ТОТЕ
33. Модель Колба Д.
34. Основные методы, используемые в процессе тренинга: деловая, ролевая игра, кейс, мини лекция, дискуссия, просмотр обучающих видеоматериалов, упражнения индивидуальные, групповые, видео-тренинг.
35. Отличие деловой и ролевой игр.
36. Особенности разработки деловых игр.
37. Особенности разработки кейсов.
38. Требования к мини лекции.
39. Виды дискуссий в бизнес-тренинге.
40. Возможности использования обучающего видео в процессе бизнес-тренинга.
41. Структура тренинга, задачи тренера и методы обучения.
42. Структура тренинга: начало, основная часть, завершение.
43. Требования к началу и завершению тренинга.
44. Задачи тренера.
45. Использование методов обучения в зависимости от поставленных задач.
46. Стадии в развитии группы.
47. Управление групповой динамикой в процессе бизнес-тренинга.
48. Поведение тренера, вызывающее сопротивление группы: неуверенность, агрессия, конфронтация.
49. Преодоление конфликтного поведения.
50. Коммуникативные навыки тренера.
51. Особенности присоединения к «сложным» участникам тренинга – агрессивным, конфронтирующим, избегающим.
52. Критерии результативности тренинга по Кирпатрику.
53. Основные факторы, влияющие на результативность бизнес-тренинга.
54. Посттренинговое сопровождение как необходимое условие результативности тренинга.
55. Содержание и методы посттренингового сопровождения.

## **Организация самостоятельной работы студентов**

Для получения компетенций по учебной дисциплине важным этапом является самостоятельная работа студентов.

На самостоятельную работу обучающегося дневной формы получения образования отводится 58 часов.

Самостоятельная работа студента по изучению учебной дисциплины является важным условием освоения учебного материала и формирования профессиональных знаний и навыков. В процессе самостоятельной работы студент развивает свои аналитические способности, навыки самоорганизации, вырабатывает привычку систематического чтения. При этом своевременная самостоятельная работа студента позволяет минимизировать затраты, в том числе и временные, по изучению учебного материала и добиваться прочного его усвоения.

Содержание самостоятельной работы обучающихся включает все темы учебной дисциплины из раздела «Содержание учебного материала».

При изучении учебной дисциплины используются следующие формы самостоятельной работы:

1. ознакомление с программой учебной дисциплины
2. ознакомление со списком рекомендуемой литературы
3. изучение необходимой литературы по изучаемой теме и подбор дополнительной литературы
4. изучение специальной литературы по рассматриваемой на занятии проблематике
5. консультации у преподавателя
6. подготовка к практическим занятиям по предложенному плану
7. подготовка к выполнению диагностических форм контроля
8. подготовка к зачету.

## **Контроль качества усвоения знаний**

Диагностика качества усвоения знаний проводится в рамках текущей и промежуточной аттестации.

Мероприятия *текущей аттестации* проводятся в течение семестра и включают в себя следующие формы контроля:

- экспресс-опрос на аудиторных занятиях;
- подготовка и проведение упражнений с элементами тренинга;
- написание отчета.

Текущая аттестация по учебной дисциплине проводится три раза в семестр.

Результаты текущей аттестации за семестр, полученные в ходе проведения мероприятий текущей аттестации, оцениваются отметкой в баллах по десятибалльной шкале и отражаются в ведомости текущей аттестации по учебной дисциплине, модулю.

Результаты текущей аттестации за семестр, полученные в ходе проведения мероприятий текущей аттестации, оценивается отметкой в баллах по десятибалльной шкале, и отражаются в ведомости текущей аттестации по учебной дисциплине.

Требования к обучающемуся при прохождении промежуточной аттестации.

Обучающиеся допускаются к промежуточной аттестации по учебной дисциплине при условии успешного прохождения текущей аттестации (выполнения мероприятий текущего контроля) по учебной дисциплине, предусмотренной в текущем семестре данной учебной программой.

Промежуточная аттестация проводится в форме зачета.

### **Методика формирования отметки по учебной дисциплине**

*В соответствии с Положением о рейтинговой системе оценки знаний, умений и навыков студентов БГЭУ.*



**ПРОТОКОЛ СОГЛАСОВАНИЯ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ С  
ДРУГИМИ УЧЕБНЫМИ ДИСЦИПЛИНАМИ СПЕЦИАЛЬНОСТИ**

| Название учебной дисциплины, изучение с которой требуется согласование | Название кафедры                                                               | Предложения об изменениях в содержании учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине | Решение, принятое кафедрой, разработавшей учебную программу (с указанием даты и номера протокола)                               |
|------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Психология предпринимательской деятельности                            | Кафедра экономической социологии и психологии предпринимательской деятельности | Замечаний и предложений нет<br><i>ЕД (Ч.В. Мещеряков)</i>                                                     | Учебную программу по учебной дисциплине «Технологии бизнес-тренинга» рекомендовать к утверждению (протокол №9 от 29 мая 2025г.) |

**ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ К УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЕ  
ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ «ТЕХНОЛОГИИ БИЗНЕС ТРЕНИНГА»**  
(Регистрационный № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ )  
на \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ учебный год

| №<br>п/п | Дополнения и изменения | Основание |
|----------|------------------------|-----------|
|          |                        |           |

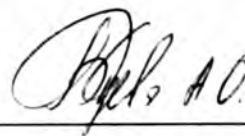
Учебная программа пересмотрена и одобрена на заседании кафедры экономической социологии и психологии предпринимательской деятельности (протокол № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.)

Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_

УТВЕРЖДАЮ  
Декан СЭФ

\_\_\_\_\_



Заведующий кафедрой экономической социологии и  
психологии предпринимательской деятельности



И.В. Лашук