АННОТАЦИЯ

дисциплины Б1.В.ДВ.05.01 «Психология переговоров»

Объем трудоемкости: 3 зачетные единицы (108 часа, из них – 6 ч. лекционных, 8ч. практических занятий; 90 часов самостоятельной работы; ИКР 0,2 ч., контроль 3,8 ч.

Цель дисциплины: Состоит в формировании готовности действовать в нестандартных ситуациях и руководить коллективом в сфере своей профессиональной деятельности.

Задачи дисциплины:

1. Включают освоение алгоритма организации поиска и установления контакта с потенциальными партнерами и организации переговорного процесса с ними.
2. Знакомство со средствами взаимодействия как на межличностном, так и на межгрупповом уровне общения субъекта по установлению творческих и профессиональных контактов.
3. Формирование представлений о принципах и стратегиях ведения переговоров

Место дисциплины в структуре ООП ВО

Курс «психология переговоров» опирается на знания по социальной и дифференциальной психологии. Решение задач курса составляет одну из важнейших основ подготовки специалиста гуманитарной сферы. Курс также опирается на представления сформированные в рамках изучения культурологии.

Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы
 Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:
 ОК-2; ОПК-2; ПК-6; ПК-11.

Индекс компетенции	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
		знать	уметь	владеть
ОК-2	готовность действовать в нестандартных ситуациях, нести социальную и этическую ответственность за принятые решения	1. организацию переговорного процесса 2. основные признаки процесса решения проблемы	1. организовать подготовку к переговорам 2. производить поиск альтернативных решений 3. вести переговоры при разных типах отношений	1. алгоритмом организации и проведения переговорного процесса 2. принципами решения проблемы
ОПК-2	готовность руководить коллективом в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	1. основные характеристик и переговорного процесса 2. стратегии и тактики переговоров 3. культурные различия ведения переговоров	1. выявлять интересы и трудности сторон переговоров 2. организовать начало и конец переговоров 3. реализовать принципы медиации	1. навыком организации всех этапов переговоров в делегации 2. психологическими основами принятия решения 3. тактиками переговорного процесса
ПК-6	способность создавать	Потенциальные условия профессиональ	Использовать психологические	Способностью создавать

Индекс компетенции	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
		знать	уметь	владеть
ПК-11	программы, направленные на предупреждение профессиональных рисков в различных видах деятельности, психологического инструментария способность и готовностью к проектированию, реализации и оценке учебно-воспитательного процесса, образовательной среды при подготовке психологических кадров с учетом современных активных и интерактивных методов обучения и инновационных технологий	ного риска при ведении переговоров особенности проектирования учебно-воспитательного процесса при подготовке психологических кадров	техники по минимизации рисков срыва переговорного процесса проектировать и оценивать учебно-воспитательный процесс при подготовке психологических кадров	программы по предвидению потенциальных рисков при проведении переговоров навыком реализации учебно-воспитательного процесса при подготовке психологических кадров с учетом инновационных технологий

Основные разделы дисциплины:

№ раздела	Наименование разделов	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Самостоятельная работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1	2	3	4	5	6	7
1.	Переговоры как коммуникативное событие	28	2	2		24
2.	Организация переговоров	26	2	2		22
3.	Переговоры как решение проблемы	25	1	2		22
4.	Посредничество на переговорах	25	1	2		22
	<i>Итого по дисциплине:</i>		6	8		90

Курсовые работы: не предусмотрены

Форма проведения аттестации по дисциплине: зачет

Основная литература:

1. Болотова, А.К. Психология коммуникаций : монография / А.К. Болотова, Ю.М. Жуков ; Высшая Школа Экономики Национальный Исследовательский Университет. - Москва : Издательский дом Высшей школы экономики, 2015. - 496 с. Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=439951&sr=1
2. Эксакусто, Т.В. Основы психологии делового общения : учебное пособие / Т.В. Эксакусто ; Министерство образования и науки РФ, Южный федеральный университет, Инженерно-технологическая академия. - Таганрог : Издательство Южного федерального университета, 2015. - 161 с. Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=461885>
3. Сухих С.А. Коммуникативная компетентность личности в общении. Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2016.

Автор РПД Сухих С.А.