

АННОТАЦИЯ

дисциплины Б1.В.ДВ.05.02 «Психология переговоров»

заочная форма обучения

Объем трудоемкости: 2 зачетные единицы (72 часа, из них – лекционных занятий – 6 ч., практических занятий 8 ч.; 54 часов самостоятельной работы; 3,8 – контроль, ИКР 0,2)

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

Опирается на знания по социальной и дифференциальной психологии. Решение задач курса составляет одну из важнейших основ подготовки специалиста гуманитарной сферы. Сформированные в ходе изучения дисциплины компетенции необходимы для освоения в последующем таких дисциплин как «Профессиональные стрессы и профессиональная деформация личности», «Профориентация и карьерное консультирование» и прохождение производственных практик.

Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы
Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих общекультурных ОК-2, общепрофессиональных ОПК-2 и профессиональных компетенций 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 характеристики и переговорного процесса 2. стратегии и тактики переговоров 3. культурные различия ведения переговоров Потенциальные	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

Индекс компетенции	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
		знать	уметь	владеть
ПК-6	способность создавать программы, направленные на предупреждение профессиональных рисков в различных видах деятельности, психологического инструментария	условия профессионального риска при ведении переговоров	Использовать психологические техники по минимизации рисков срыва переговорного процесса	Способностью создавать программы по предвидению потенциальных рисков при проведении переговоров
ПК-11	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	особенности проектирования учебно-воспитательного процесса при подготовке психологических кадров	проектировать и оценивать учебно-воспитательный процесс при подготовке психологических кадров	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
	Переговоры как коммуникативное событие	8	2			6
	Организация переговоров	14	2			12
	Переговоры как решение проблемы	26	2	6		18
	Посредничество на переговорах	20		2		18
	Итого по дисциплине:		6	8		54

Курсовые работы: не предусмотрены

Форма проведения аттестации по дисциплине: зачет

Основная литература:

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

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>

Сухих С.А. Коммуникативная компетентность личности в общении. Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2016.

Автор РПД Сухих С.А.