

АННОТАЦИЯ

дисциплины Б.1.В.ДВ.05.02«Психология переговоров»
Очная форма обучения

Объем трудоемкости: 2 зачетные единицы (72 часа, из них - практических занятий 28 ч.; 43,8 часов самостоятельной работы; 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

Курс «Психология переговоров» относится к дисциплинам по выбору вариативной части программы подготовки академической магистратуры, направления 37.04.01 Психология, направленности (профиль) «Психология труда и экономическая психология». 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», «Профорientация 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	1. основные характеристик и переговорного процесса 2. стратегии и	1. выявлять интересы и трудности сторон	1. навыком организации всех этапов переговоров в делегации

Индекс компетенции	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
		знать	уметь	владеть
ПК-6	деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия способность создавать программы, направленные на предупреждение профессиональных рисков в различных видах деятельности, психологического инструментария	<p>тактики переговоров</p> <p>3. культурные различия ведения переговоров</p> <p>Потенциальные условия профессионального риска при ведении переговоров</p>	<p>переговоров</p> <p>2. организовать начало и конец переговоров</p> <p>3. реализовать принципы медиации</p> <p>Использовать психологические техники по минимизации рисков срыва переговорного процесса</p>	<p>2. психологическими основами принятия решения</p> <p>3. тактиками переговорного процесса</p> <p>Способностью создавать программы по предвидению потенциальных рисков при проведении переговоров</p>
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	<p>особенности проектирования учебно-воспитательного процесса при подготовке психологических кадров</p>	<p>проектировать и оценивать учебно-воспитательный процесс при подготовке психологических кадров</p>	<p>навыком реализации учебно-воспитательного процесса при подготовке психологических кадров с учетом инновационных технологий</p>

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	20		8		12
	Организация переговоров	16		6		10

Переговоры как решение проблемы	20		8		12
Посредничество на переговорах	15,8		6		9,8
Итого по дисциплине:			28		43,8

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.