

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.О.15 «Эффективные коммуникации и переговоры»

(код и наименование дисциплины)

Объем трудоемкости: 3 зачетные единицы (108 часов, из них – 72,2 контактных часов: 34 часа лекционных и 34 часа практических занятий, 0,2 - ИКР; 4 – КСР; 35,8 часов самостоятельной работы).

Цель дисциплины:

развитие навыков эффективных коммуникаций и обучение осуществлять подготовку и проведение переговоров.

Задачи дисциплины:

- формирование понимания социально-психологических основ делового общения;
- развитие навыков эффективных коммуникаций и организации делового общения (деловой беседы, публичных выступлений, переговоров, работы с деловыми документами и пр.);
- выявление роли различных факторов, снижающих эффективность процессов делового общения;
- формирование основ этики и этикета делового общения.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина Б1.О.15 «Эффективные коммуникации и переговоры» относится к обязательной части Блока 1 «Дисциплины (модули)» учебного плана.

Дисциплина предназначена для студентов по программе бакалавриата 37.03.02 Конфликтология третьего курса очной формы обучения.

Входные знания, умения и компетенции, необходимые для изучения данного курса, формируются в процессе изучения предшествующих дисциплин: «Социальная психология», «Русский язык и культура речи», «Общая психология», «Психология групп», «Современные коммуникативные технологии», «Психология конфликта», «Практикум по конфликтологии и социальной психологии».

Дисциплина Б1.О.15 «Эффективные коммуникации и переговоры» является необходимой для освоения последующих дисциплин: «Основы медиации», «Методы саморегуляции в конфликтных и трудных жизненных ситуациях», «Разрешение внутрикорпоративных конфликтов».

Требования к уровню освоения дисциплины

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Код и наименование индикатора*	Результаты обучения по дисциплине
УК-4 Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	
ИУК 4.3 – Выбирает коммуникативно приемлемые стили и средства взаимодействия в общении с деловыми партнерами.	Студент знает: функции, стороны, виды, формы, барьеры общения; психологические особенности делового общения; этические нормы и принципы делового общения
	Студент умеет: использовать технологии делового взаимодействия
	Студент обладает навыками: эффективных коммуникаций; устных деловых коммуникаций (публичного выступления, ведения спора, дискуссии, полемики, самопрезентации) с целью их эффективного использования в профессиональной деятельности

Код и наименование индикатора*	Результаты обучения по дисциплине
ИУК – 4.4 Ведет деловую переписку и использует диалог для сотрудничества в социальной и профессиональных сферах	Студент знает: стандарты и этикет деловой и электронной переписки
	Студент умеет: правильно вести деловую переписку
	Студент обладает навыками ведения деловой переписки и использует диалог для сотрудничества в профессиональной деятельности
ОПК-5 Способен вести эффективные переговоры и процесс медиации между конфликтующими сторонами	
ИОПК 5.1 Соблюдает нормы и установленные правила реализации конкретных мероприятий переговоров и процесса медиации между конфликтующими сторонами	Студент знает: основные этапы деловых переговоров; основные подходы к ведению переговоров; стили делового общения партнеров
	Студент умеет: организовывать переговорный процесс, в том числе с использованием современных средств коммуникации
	Студент владеет навыками практических приемов эффективных коммуникаций и переговоров

Содержание дисциплины:

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины.

№	Наименование разделов (тем)	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1.	Понятие и функции общения. Эффективные и неэффективные коммуникации		2	4	-	2
2.	Механизмы воздействия в процессе общения		2	2	-	2
3.	Коммуникативные барьеры		2	2	-	2
4.	Общее представление о деловой коммуникации. Общение как социально-психологический механизм взаимодействия в профессиональной деятельности. Приемы эффективной коммуникации		2	2	-	2
5.	Деловые беседы и совещания: подготовка, правила и приемы ведения		4	4	-	4
6.	Переговорный процесс как вид делового взаимодействия		6	4	-	4
7.	Конфликты и стрессы в деловом общении		2	2	-	2
8.	Деловая дискуссия, полемика, спор, самопрезентация. Conducting a self-presentation in a foreign language		6	8	-	7,8
9.	Публичное выступление. Conducting a public speech in a foreign language		4	4	-	6
10.	Ведение и этика деловой переписки. Основы делопроизводства. Conducting and ethics of business correspondence		4	2	-	2
11.	Деловая беседа по телефону		2	2	-	2
	<i>ИТОГО по разделам дисциплины</i>		34	34	не предусмотрены	35,8
	Контроль самостоятельной работы (КСР)	4				
	Промежуточная аттестация (ИКР)	0,2				
	Подготовка к текущему контролю					
	Общая трудоемкость по дисциплине	108				

Курсовые работы: не предусмотрены

Форма проведения аттестации по дисциплине: зачет

Автор: доцент кафедры социальной психологии и социологии управления КубГУ,
кандидат психологических наук Бондарева О.В.