

Приложение к рабочей программе дисциплины
«Психология переговоров»

37.03.02, Конфликтология, Бакалавриат
Конфликтология и медиация

АННОТАЦИЯ

рабочей программы дисциплины
«Психология переговоров»
обязательной части учебного плана
форма обучения: очно-заочная

Общая трудоемкость дисциплины (ЗЕТ / час.)	3 / 108
Цель изучения дисциплины	Повышение уровня представлений обучаемых о закономерностях общения и принципах построения переговорного процесса, базовых типах межличностного общения, стратегиях реализации переговоров, плюсах и минусах существующих подходов и технологий, путей реализации поставленных целей в ходе переговоров, а также приемов управления общением в переговорном процессе.
Содержание дисциплины	Тема 1. Основы переговорного процесса Тема 2. Переговоры как тип коммуникации. Виды переговорных процессов Тема 3. Подготовка переговоров: содержательный и организационный аспект Тема 4. Психологические механизмы переговорного процесса Тема 5. Организация и ведение переговоров Тема 6. Этапы проведения переговоров Тема 7. Основные стратегии и тактические приемы ведения переговоров Тема 8. Анализ результатов переговорного процесса Тема 9. Этикет ведения переговоров
Формируемые компетенции (коды)	ОПК-5
Коды и наименование индикатора достижения компетенции	ОПК-5.1 Знает критерии эффективности и основные правила ведения переговоров и медиации ОПК-5.2 Умеет выделять эффективные стратегии ведения переговоров и медиации в работе с конфликтующими сторонами ОПК-5.3 Владеет навыками организации переговорного процесса и медиации с вовлечением всех конфликтующих сторон для достижения поставленных целей
Дисциплины, участвующие в формировании компетенции	Психология переговоров Нейропсихологические основы поведения и деятельности Школьная медиация Психологическая служба в образовании Учебно-ознакомительная практика
Образовательные технологии	Лекционные занятия, Практические занятия, СРС
Форма промежуточной аттестации	Зачет с оценкой