

## АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ Б.1В.ДВ.6.2 «Психология переговорного процесса»

---

направление подготовки - **41.04.04 «Политология»**

профиль - «**Политическое управление**»

квалификация - «**Магистр**»

формы обучения - **очная, заочная**

**Автор–составитель:** кандидат психологических наук, доцент **Крымчанинова Марина Владимировна**

**Цель освоения дисциплины:**

Сформировать компетенции:

ОПК-9 готовностью руководить коллективом в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия

**сформировать знания:**

- особенностей подготовки к деловым переговорам;
- этапы деловых переговоров;
- методов ведения деловых переговоров;
- стили деловых переговоров;
- стратегию и тактику ведения деловых переговоров;
- эффективные технологии ведения деловых переговоров;
- психологию невербального поведения;
- стратегию и тактику ведения переговоров; этикет деловых переговоров.

**сформировать умения:**

- ставить цель и формулировать задачи деловых переговоров;
- определять диапазон целей и задач на переговорах;
- разрабатывать план ведения деловых переговоров;
- определять стратегию и тактику ведения деловых переговоров;
- собирать информацию о партнерах по деловым переговорам;
- использовать приемы аргументации и контраргументации на деловых переговорах;
- варьировать методами ведения деловых переговоров.

**сформировать навыки:**

- организовывать и проводить деловые переговоры;
- формировать состав участников деловых переговоров и определять роль каждого из участников в переговорном процессе;
- использовать эффективные технологии ведения деловых переговоров;
- уметь варьировать стилями и методами ведения деловых переговоров;
- владеть технологией завершения деловых переговоров.

**План курса:**

№ п/п		Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины (модуля), час.					Форма текущего контроля успеваемости <sup>4</sup> , промежуточной аттестации	
			Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий					СР
				Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Очная форма обучения									
Тема 1	Понятие и основные характеристики переговорного процесса	8	2				2	О	
Тема 2	Переговоры как тип коммуникации	10	2			4	2	О	
Тема 3	Методы ведения переговоров. Стратегия и тактика ведения деловых переговоров.	12				4	2	О	
Тема 4	Этапы ведения деловых переговоров	14				4	2	Д	
Тема 5	Эффективные технологии ведения переговоров	14				4	2	Д	
Тема 6	Этикет деловых переговоров	14				4	2	Д	
Промежуточная аттестация								экзамен	
Всего:		72/2	4			20	12	36	
Заочная форма обучения									
Тема 1	Понятие и основные характеристики переговорного процесса	8	2			2	6	О	
Тема 2	Переговоры как тип коммуникации	10	2			2	6	О	
Тема 3	Методы ведения переговоров. Стратегия и тактика ведения деловых переговоров.	12				2	10	О	
Тема 4	Этапы ведения деловых переговоров	14				2	10	Д	

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины (модуля), час.						Форма текущего контроля успеваемости <sup>4</sup> , промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Очная форма обучения								
Тема 1	Понятие и основные характеристики переговорного процесса	8	2				2	О
Тема 5	Эффективные технологии ведения переговоров	4 <sup>1</sup>			2		10	Д
Тема 6	Этикет деловых переговоров	4 <sup>1</sup>			2		10	Д
Промежуточная аттестация								экзамен
Всего:		72	4		12		52	4

### Основная литература:

Шестопап Е.Б. Политическая психология [Электронный ресурс]: учебник/ Шестопап Е.Б. — Электрон. текстовые данные.— М.: Аспект Пресс, 2012.— 342 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/8888.html>.— ЭБС «IPRbooks»

Омарова Г.В. Язык прессы. Переговорный процесс [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Омарова Г.В.— Электрон. текстовые данные.— Махачкала: Дагестанский гуманитарный институт, 2015.— 149 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60906.html>.— ЭБС «IPRbooks»