Приложение 10 ОП ВО

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ ПСИХОЛОГИЯ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА

Автор: к.псих.н., доцент С.Ю. Манухина
Код и наименование направления подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль: Финансовый менеджмент
Квалификация (степень) выпускника: бакалавр
Форма обучения: очная

Цель освоения дисциплины:

Сформировать компетенции

- ПК-2 Владение различными способами разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде;

- УК ОС-3 Способность вести себя в соответствии с требованиями ролевой позиции в командной работе.

План курса:

Тема 1. Место переговоров в коммуникационном процессе.

Понятие деловых переговоров. Эффективная коммуникация. Альтернатива ведению переговоров. Задачи переговорного процесса. Участники переговорного процесса. Причины отказа от переговоров.

Тема 2. Этика делового общения в переговорном процессе.

Этика и этикет. Деловой протокол и этикет при проведении переговоров. Особенности подхода к деловым переговорам в России и зарубежом. Деловой протокол: исторический ракурс. Современный деловой этикет. Принципы соблюдения этикета в бизнес-среде.

Тема 3. Методология коммуникации в организационной среде.

Основы деловой коммуникации. Основные цели, задачи и методы коммуникации в организационной среде. Терминология делового общения. Средства коммуникации. Методы активного слушания. Эффективные способы передачи информации. Актуальные проблемы деловой коммуникации.

Тема 4. Структура переговорного процесса.

Основные этапы переговорного процесса. Подготовка к переговорам. Организация переговорного процесса. Принципы планирования переговоров. Основные стратегии переговорного процесса. Стратегия и тактика.

Тема 5. Подходы к проведению деловых переговоров.

Основные принципы проведения деловых переговоров. Телефонные переговоры и этикет. Модели переговоров. Позиционные переговоры. Принципиальные переговоры. “Жесткие переговоры”. Гарвардская модель переговоров. Парадоксальная модель Кэмпа.

Тема 6. Анализ деловых переговоров.

Техники анализа переговорного процесса. Персональный SWOT-анализ. Метод интуитивного анализа партнера по переговорам. Вербальные и невербальные индикаторы поведения партнера.

Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:

В ходе реализации модуля Психология переговорного процесса используются следующие методы текущего контроля и успеваемости обучающихся:

Место переговоров в коммуникационном процессе	Эссе
Этика делового общения в переговорном процессе	Контрольная работа
Методология коммуникации в организационной среде.	Реферат
Структура переговорного процесса	Эссе
Подходы к проведению деловых переговоров	Контрольная работа
Анализ деловых переговоров	Эссе

Промежуточная аттестация проводится в форме: зачета.

Основная литература:

1. Болотова, А. К. Социальные коммуникации. Психология общения : учебник и практикум для академического бакалавриата / А. К. Болотова, Ю. М. Жуков, Л. А. Петровская. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2014. — 327 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01325-2. https://www.biblio-online.ru/book/4C65EFEE-3D22-41FF-9011-95117E822737

2. Корягина Н.А., Антонова Н.В., Овсянникова С.В.Психология общения. Учебник и практикум для академического бакалавриата. М.: Юрайт, 2014. https://www.biblio-online.ru/book/CC1541D5-EE7F-4C7F-A161-E16415286420

3. Лавриненко, В. Н. Психология и этика делового общения : учебник и практикум для академического бакалавриата / В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышова ; под ред. В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышовой. — 7-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2014. — 408 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01353-5. https://www.biblio-online.ru/book/274E7E7C-0DEE-4DEF-A1D7-784BCFA41BA5