

# АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

## Психология переговоров

**Автор:**

Доцен, к.псих.н., доцент кафедры общей психологии ИОН Манухина С.Ю.

**Код и наименование направления подготовки, профиля:**

46.03.01 История

«История стран Дальнего Востока (Япония)» (Liberal Arts)

**Квалификация (степень) выпускника:** бакалавр

**Форма обучения:** очная

**Цель освоения дисциплины:** сформировать способность осуществлять социально-психологический анализ организационной и корпоративной культуры предприятия, психологического климата организации, взаимодействия и организации коммуникаций между сотрудниками, в том числе анализ предпринимательского поведения, поведения потребителя

**План курса:**

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Содержание тем (разделов)
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 Кэмпя.
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 дисциплины «Психология переговоров» используются следующие методы текущего контроля и успеваемости обучающихся:

– при проведении занятий семинарского типа: контрольная работа, реферат.

Промежуточная аттестация проводится в форме защиты проекта с презентацией на зачете.

**Основная литература:**

1. Жигилий Е. Мастер звонка. Как объяснять, убеждать, продавать по телефону. М.:Манн, Иванов и Фербер, 2013. [http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1\\_id=62118](http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=62118)
2. Стацевич Е., Гуленков К., Сорокина И. Манипуляция в деловых переговорах. Практика противодействия. М.: Альпина Паблишер, 2012. [http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1\\_id=32283](http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=32283)