

# **АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ**

## **«Психология переговорного процесса»**

### **Автор–составитель:**

Кандидат экономических наук, доцент,  
доцент кафедры политологии и  
политического управления

**Фалина Алла Семеновна**

### **Заведующий кафедрой**

Политологии и политического управления  
Доктор политических наук, профессор

**Шабров Олег Федорович**

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

41.04.04 Политология  
Политическое управление

**Квалификация (степень) выпускника:** магистр

**Форма обучения:** очная

**Цель освоения дисциплины:** Сформировать способность использовать навыки исследования изучаемого региона, включая элементы синтеза и анализа текстов деловой, общекультурной и политико-экономической тематики.

### **План курса:**

Тема 1. Понятие и основные характеристики переговорного процесса

Природа и сущность деловых переговоров. Деловые переговоры как самостоятельный вид профессиональной деятельности. Понятие деловых переговоров. Классификация деловых переговоров. Функции деловых переговоров.

Тема 2. Переговоры как тип коммуникации

Деловое общение и деловые переговоры. Рефлексивное и нерефлексивное слушание. Активное слушание. Аргументация и контраргументация.  
Психологическая

Технология принятия решения на переговорах. Невербальное поведение и деловые переговоры. Эффективные технологии ведения деловых переговоров. Приемы влияния на партнеров по переговорам. Потенциальные области пересечения на деловых

переговорах. Уровни ведения деловых переговоров. Преодоление сомнений и возражений на переговорах.

Тема 3. Методы ведения переговоров. Стратегия и тактика ведения деловых переговоров

Вариационный метод. Метод интеграции. Метод уравнивания. Компромиссный метод. Стратегия ведения деловых переговоров. Тактика ведения деловых переговоров. Правила ведения деловых переговоров.

Тема 4. Этапы ведения деловых переговоров

Подготовка переговоров: содержательный и организационный аспект.

Предварительные переговоры. Этап «Small talking». Этап взаимного предъявления позиции.

Этап совместного обсуждения содержательной стороны позиций. Этап совместного поиска вариантов решения проблемы. Этап принятия решения. Завершение переговоров.

Тема 5. Эффективные технологии ведения переговоров

Самоподача на переговорах. Умение торговаться. Приемы влияния на партнеров по переговорам. Потенциальные области пересечения на деловых переговорах. Уровни ведения деловых переговоров. Преодоление сомнений и возражений на переговорах. Правила конструктивной критики. Формирование благосклонности партнера.

Тема 6. Этикет деловых переговоров

Внешний облик. Культура речи. Культура поведения. Культура общения. Этикет на официальных мероприятиях: приемы и их организация; выбор приема и регламента; переговоры с зарубежными партнерами.

### **Материалы текущего контроля и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине**

В ходе реализации дисциплины используются следующие методы текущего контроля и успеваемости обучающихся:

– при проведении занятий лекционного типа:

*Опрос, тестирование*

– при проведении занятий семинарского типа:

*Опрос, тестирование, контрольная работа, коллоквиум, эссе, реферат, диспут*

Промежуточная аттестация проводится в форме: Зачета, Экзамена

### **Основная литература:**

Матвеева, Л. В. Психология ведения переговоров : учебное пособие для вузов / Л. В. Матвеева, Д. М. Крюкова, М. Р. Гараева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 121 с. — URL: <https://www.biblio-online.ru/bcode/437418>.