АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.01.09.06 Психология переговоров

Автор:
Доцен, к.псх.н., доцент кафедры общей психологии ИОН Манухина С.Ю.

Код и наименование направления подготовки, профиля:

50.03.01 Искусства и гуманитарные науки
«Филология и перевод» (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 Кэмпа.

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Содержание тем (разделов)
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
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