

Аннотация к рабочей программе дисциплины Б1_В_ДВ_5_2 Культура делового общения и искусство ведения переговоров

1. Цель освоения дисциплины: обеспечить формирование у студентов системных представлений о психологических механизмах делового общения и переговорного процесса.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП магистратуры.

Дисциплина Б1.В.ДВ.5.2 «Культура делового общения и искусство ведения переговоров» относится к дисциплинам по выбору вариативной части Блока 1 учебного плана и читается в 4 семестре 2 курса.

3. Компетенции обучающихся, формируемые в результате освоения дисциплины:

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

- готовность осуществлять профессиональную коммуникацию в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач профессиональной деятельности (ОПК-1);
- готовность взаимодействовать с участниками образовательного процесса и социальными партнерами, руководить коллективом, толерантно воспринимая социальные, этноконфессиональные и культурные различия (ОПК-3);

В результате освоения дисциплины студент должен:

знать:

- системно – понятийный аппарат, знания ведущих теорий и концепций в сфере культуры делового общения и искусства ведения переговоров;
- технологию организации и проведения переговоров для представителей всех возрастов;
- психологические закономерности делового общения и переговорного процесса в различные возрастные периоды.

уметь:

- обобщать, интегрировать и актуализировать знания о личностном и профессиональном развитии человека, полученные при изучении других учебных курсов;
- использовать полученные знания в практике управленческой деятельности в сфере делового общения и переговорном процессе.

владеть:

- конструктивного взаимодействия с представителями разных должностных позиций в трудовом коллективе, а также разных возрастных групп в иных коллективах;
- учета возрастных, психологических и социальных особенностей развития человека;
- целенаправленного анализа необходимой литературы для обеспечения практической деятельности (конструктивное деловое общение, тренинги, сопровождение переговоров и пр.)
- конструктивного делового общения и искусства ведения переговоров;
- решения типовых задач профессиональной деятельности.

4. Структура и содержание дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 академических часов.

Разделы дисциплины

1. Основные характеристики общения
2. Переговорный процесс
3. Речевая психотехнология переговорного процесса
4. Невербальная психотехнология переговоров
5. Проблема межличностных отношений в переговорном процессе
6. Культурные различия коммуникаций на переговорах