

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Панарин Андрей Александрович  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 01.06.2024 10:52:33  
Уникальный программный ключ:  
a5da3d9896e9d535380e3f9a7da4832154ef8302

## Аннотация к рабочей программе дисциплины

### «Психология ведения переговоров»

#### 1. Цели освоения учебной дисциплины

Целями освоения учебной дисциплины «Психология ведения переговоров» являются знакомство с предметной областью, сформировать у студентов представление о том, что такое переговорный процесс и деловые переговоры, каковы основные особенности их ведения. Это даст возможность молодому специалисту, с одной стороны, иметь профессиональную позицию в научной и практической работе и, с другой стороны, конструктивно взаимодействовать со специалистами смежных областей знаний при решении комплексных междисциплинарных задач.

Задачи дисциплины: дать понятие «переговоры» и их основные разновидности; раскрыть особенности подготовки и ведения деловых переговоров; познакомить с основными этапами ведения деловых переговоров; познакомить со стратегией и тактикой ведения деловых переговоров; раскрыть методы ведения деловых переговоров; раскрыть роль и значение понимания языка невербального поведения на переговорах; познакомить с эффективными технологиями ведения деловых переговоров.

#### 2. Место учебной дисциплины в структуре ОП ВО

Учебная дисциплина «Психология ведения переговоров» относится к Блоку 1, обязательные «Дисциплины (модули)» вариативной части, индекс дисциплины Б1.В.03.

#### 3. Планируемые результаты обучения по дисциплине

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

ОК-4 – способностью использовать основы правовых знаний в различных сферах жизнедеятельности;

ОК-5 - способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия;

ОК-6 – способность работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия;

ПК-6 – способность к постановке профессиональных задач в области научно-исследовательской и практической деятельности.

#### 4. Общая трудоемкость дисциплины

4 зачетных единицы (144 академических часа).

#### 5. Формы контроля

Промежуточная аттестация: экзамен (Э).

## **6. Краткое содержание дисциплины**

### **Тема 1. Понятие и основные характеристики переговорного процесса.**

Современная Россия и проблема деловых переговоров. Деловые переговоры как самостоятельный вид профессиональной деятельности. Понятие деловых переговоров. Классификация деловых переговоров. Функции деловых переговоров.

### **Тема 2. Подготовка и методы ведения деловых переговоров.**

Организационный этап подготовки к деловым переговорам. Этап подготовки содержательной стороны деловых переговоров. Вариационный метод. Метод интеграции. Метод уравнивания. Компромиссный метод.

### **Тема 3. Этапы, стратегия и тактика ведения деловых переговоров.**

Этапы ведения деловых переговоров. Стратегия ведения деловых переговоров. Тактика ведения деловых переговоров. Правила ведения деловых переговоров.

### **Тема 4. Деловое общение и деловые переговоры.**

Рефлексивное и нерефлексивное слушание. Активное слушание. Аргументация и контраргументация. Психологическая технология принятия решения на переговорах.

### **Тема 5. Невербальное поведение и деловые переговоры.**

Мимика (выражение лица). Зрительный (визуальный контакт). Особенности речевого поведения. Жесты и позы.

### **Тема 6. Эффективные технологии ведения переговоров.**

Самоподача на переговорах. Приемы влияния на партнеров по переговорам. Потенциальные области пересечения на переговорах. Уровни ведения переговоров. Преодоление сомнений и возражений на переговорах.

### **Тема 7. Деловые переговоры с зарубежными партнерами.**

Американская модель ведения деловых переговоров. Английская, немецкая и французская модели ведения деловых переговоров. Китайская и японская модели ведения деловых переговоров. Арабо-мусульманская модель ведения деловых переговоров.

### **Тема 8. Этикет и деловые переговоры.**

Этика, мораль и этикет в деловых переговорах. Внешний облик и культура поведения на переговорах. Принципы международного бизнеса.