

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:

ФИО: Худин Александр Николаевич

Должность: Ректор

Дата подписания: 22.02.2018 15:06:28

Уникальный программный ключ:

08303ad8de1c60b987361de7085acb509ac3da143f415362ffaf0ee3de73a19

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

"Курский государственный университет"

Кафедра психологии

УТВЕРЖДЕНО

протокол заседания

Ученого совета от 24.04.2017 г., №10

Рабочая программа дисциплины ПСИХОЛОГИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО И ГРУППОВОГО СУБЪЕКТОВ

Психология переговорного процесса

Направление подготовки: 37.03.01 Психология

Профиль подготовки: Психология. Социальная психология

Квалификация: бакалавр

Факультет педагогики и психологии

Форма обучения: очная

Общая трудоемкость 3 ЗЕТ

Виды контроля в семестрах:

зачет(ы) 3

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	3 (2.1)		Итого	
	уп	рпд		
Неделя	18			
Вид занятий	уп	рпд	уп	рпд
Лекции	18	18	18	18
Практические	18	18	18	18
Итого ауд.	36	36	36	36
Контактная работа	36	36	36	36
Сам. работа	72	72	72	72
Итого	108	108	108	108

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Целью освоения учебной дисциплины «Психология переговорного процесса» является необходимость дать обучаемым представление о принципах построения переговорного процесса, базовых стратегиях его реализации, плюсах и минусах существующих подходов и технологий, путях реализации поставленных целей в ходе переговоров, социально-психологических закономерностях общения в процессе переговоров.
-----	--

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Цикл (раздел) ООП:	Б1.В.ОД
--------------------	---------

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ПК-1: способностью к реализации стандартных программ, направленных на предупреждение отклонений в социальном и личностном статусе и развитии, профессиональных рисков в различных видах деятельности

Знать:

историю становления психологии переговорного процесса, ее предмет, объект, основные задачи и направления исследования

принципы научного исследования в изучаемой области и направления практического применения полученных знаний

плюсы и минусы основных стратегий переговоров

Уметь:

применять полученные знания для реализации принципов конструктивного общения в ходе переговоров

учитывать влияние личностных и ситуативных особенностей, функциональных состояний человека на его поведение в процессе общения

ориентироваться в проблемной ситуации и выбирать оптимальные способы ее урегулирования

Владеть:

способностью к воздействию на социальные взаимодействия с целью их оптимизации

принципами управления взаимодействием в ходе переговоров

умением самостоятельно составлять программу научного исследования в сфере психологии переговорного процесса