

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Палиева Надежда Андреевна

Должность: и.о. декана психолого-педагогического факультета

Дата подписания: 27.06.2023 14:57:40

Уникальный программный ключ:

c45a8e04b3191b2aedca0bf10941b11398d6f1

Аннотация дисциплины

Наименование дисциплины Технологии ведения переговоров	
Содержание	Переговоры как средство урегулирование конфликтов. Структура и функции переговоров. Динамика переговорного процесса. Принудительные меры при урегулировании конфликтов. Переговорный стиль. Переговоры принуждения. Психологические аспекты переговорного процесса. Факторы, затрудняющие общение и их преодоление. Манипуляции в деловых переговорах, противодействие им. Коммуникативный стресс в условиях профессиональной деятельности.
Результаты освоения дисциплины (модуля)	Выбирает формы, методы, приемы взаимодействия, адекватный стиль общения в ситуации переговоров Определяет психологические способы социального взаимодействия, выделяет вербальные и невербальные средства коммуникации Определяет структуру переговоров, продумывает организацию переговорного процесса Определяет сильные и слабые стороны предстоящего взаимодействия Определяет структуру и этапы проведения переговорного процесса
Трудоемкость, з.е.	3 з.е.
Формы отчетности	Экзамен
Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины	
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 : Юрайт, 2019. - 122 с. : ил. - (Авторский учебник). - ISBN 978-5-534-09865-5, экземпляров 5 Ведение переговоров: учебное пособие (практикум) / авт.-сост.: В. Н. Садченко, Т. Б. Легегина ; ФГАОУ ВО Сев.-Кав. федер. ун-т. - Ставрополь : СКФУ, 2018. - 176 с. : ил., табл. - Библиогр.: с. 174-175 Психология переговоров и разрешения конфликтов: учебное пособие (практикум) / авт.-сост.: И. В. Белашева, М. Л. Есаян, Э. В. Терещенко; ФГАОУ ВО Сев.-Кав. федер. ун-т. - Ставрополь : СКФУ, 2018. - 155 с.: табл.
Дополнительная литература	Караяни, А.Г. Психология общения и переговоров в экстремальных условиях Электронный ресурс : учебное пособие / В.Л. Цветков / А.Г. Караяни. - Психология общения и переговоров в экстремальных условиях, 2018-09-01. - Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 247 с. - Книга находится в базовой версии ЭБС IPRbooks. - ISBN 978-5-238-01608-5, экземпляров неограничено Мазилкина, Е.И. Как подготовить и провести переговоры Электронный ресурс : практическое пособие / Е.И. Мазилкина. - Ростов-на-Дону : Феникс, 2013. - 104 с. - Книга находится в базовой версии ЭБС IPRbooks. - ISBN 978-5-222-20050-6, экземпляров неограничено Петрова, Ю. А. Золотые правила успешных переговоров Электронный ресурс : Практическое пособие / Ю. А. Петрова, Е. Б. Спиридонова. - Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2019. - 115 с. - Книга находится в премиум-версии ЭБС IPR BOOKS. - ISBN 978-5-4486-0467-6 Резник, С. Мастер переговоров. Игра по твоим правилам Электронный ресурс: монография / Д. Гришин / С. Резник. - Мастер переговоров. Игра по твоим правилам, 2021-02-03. - Москва : РИПОЛ классик, 2016. - 272 с. - Книга находится в базовой версии ЭБС IPRbooks. - ISBN 978-5-386-

09351-8

Стацевич, Е. Манипуляции в деловых переговорах: практика противодействия: практическое пособие / Е. Стацевич, К. Гуленков, И. Сорокина. - 3-е изд., доп. - Москва: Альпина Паблишер, 2016. - 150 с. - <http://biblioclub.ru/>. - ISBN 978-5-9614-4703-3