

Аннотация рабочей программы дисциплины

№	Наименование раздела аннотации дисциплины	
1.	Название дисциплины	Теория и практика переговоров
2.	Уровень высшего образования	Бакалавриат
3.	Направление подготовки	37.03.02 – Конфликтология
4.	Направленность (профиль)	Общий
5.	Объем дисциплины (в часах и зачетных единицах)	3 з.е., 108 ч.
6.	Аннотация дисциплины (500-1000 печатных знаков с пробелами)	<p>Цель учебной дисциплины «Теория и практика переговоров» - формирование и совершенствование практических навыков ведения переговоров на основе рассматриваемых в рамках курса теоретических подходов к феномену переговоров.</p> <p>Основные задачи учебной дисциплины:</p> <ul style="list-style-type: none"> - вооружить обучающихся пониманием специфики теории и практики переговорных процессов; - на практике показать учащимся, как добиваться максимума в любых переговорах; - развивать навыки коммуникативной практики при овладении различными формами деловой коммуникации на основе стимулирования творческого мышления в профессиональной сфере; - способствовать формированию профессиональной коммуникативной компетентности; - помочь студентам овладеть эффективными технологиями коммуникации с органами власти.
7.	Форма промежуточной аттестации	Экзамен
8.	Компетенции (УК, ОПК, ПК)	<p>УК-1. Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач</p> <p>УК-15.</p> <p>Способен использовать базовые знания в области охраны окружающей среды и устойчивого развития, понимать экологические ограничения и последствия в сфере профессиональной деятельности</p> <p>УК-17.</p> <p>Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности</p> <p>ОПК-8.</p> <p>способен вести эффективные переговоры и процесс медиации между конфликтующими сторонами</p> <p>ОПК-9.</p> <p>Способен поддерживать уровень профессиональной компетенции, в том числе за счет понимания и готовности работать под супервизией</p> <p>ПК-1.</p> <p>способен использовать современный теоретический,</p>

		<p>методологический и методический инструментарий для решения научных задач в сфере изучения конфликтных процессов и отношений</p> <p>ПК-2.</p> <p>способен использовать основные теоретические и практические компоненты прикладного исследования, оценивать достоверность эмпирических данных и обосновывать сделанные выводы в области исследования конфликтных процессов и отношений</p> <p>ПК-6.</p> <p>способен использовать основные принципы, способы и методы медиации для проведения переговоров между конфликтующими сторонами</p> <p>ПК-9.</p> <p>способен разрабатывать методики оценки профессионального уровня членов организации, применять их в системе с другими методами измерения эффективности работников организации</p> <p>ПК-13.</p> <p>способен разрабатывать стандартные информационные и информационно-аналитические материалы для подготовки экспертных заключений о конфликтогенном потенциале ситуации и субъектах конфликтного взаимодействия</p> <p>ПК-16.</p> <p>способен участвовать в разработке планов и программ действий для разрешения межличностных, корпоративных и социально-трудовых конфликтов, формирования социально-партнерских отношений в консультируемых структурах и организациях</p>
9.	Примеры оценочных материалов (фондов оценочных средств)	<ul style="list-style-type: none"> • Переговоры как поэтапный процесс: сравнительный анализ моделей переговоров • Этапы переговоров: типичные ошибки переговорщиков. • Сравнительный анализ национальных стилей ведения переговоров. • Личность в переговорном процесс. Личностные стили переговорщиков. • Влияние и убеждение в переговорном процессе. Типы аргументации. • Пирамида нейробиологических уровней Роберта Дилтса • Тактические приемы переговоров. • Посредничество в переговорном процессе.
10.	Список обязательной литературы	<ol style="list-style-type: none"> 1. Василенко И.А. Политические переговоры. Учебник. СПб.: Питер, 2015. 2. Кеннеди Г. Переговоры: полный курс. М.: Альпина Паблишер, 2022. 3. Лебедева М.М. Технология ведения переговоров. М.: Аспект Пресс, 2010. 4. Пиз А., Пиз Б. Язык телодвижений, 2017. 5. Фишер Р., Юри У., Б. Паттон. Переговоры без поражения. Гарвардский метод. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2018. 6. Anderson Ch. Ted Talks: The official ted guide to public speaking, 2016.