

E E E EE E E E
E EE E

Утверждаю»

E -

E

E

**Рабочая программа дисциплины
ФТД.В.02 Психология делового общения**

E 44.03.01 E
EE):
2
3
E E E
E E E 108
E : 3

E E E

2 E E E 1
E 2021

E

E
2021

	E E E				
6	E - E-	18		2	16
	E				
	Зачет	4	-	-	4
	Итого	108	4	4	100

5. Виды образовательной деятельности

Занятия лекционного типа

Лекция №1. Психологические приемы, повышающие эффективность переговоров.

E E E E E E
 EE EE E
 E E E E E

Лекция №2. Роль переговорного процесса в разрешении конфликтов.

E E E E
 E E E

Занятия семинарского типа (практические занятия)

Практическое занятие №1 Способы ведения переговоров.

Вопросы для обсуждения:

E
 EE
 E
 E

Практическое занятие №2 Введение представлений о технологии переговорного процесса.

E E E E E E E
 E EE E - EE EE EE
 E E E E

Рабочая карта тренера.

		E	E
E E	E E	E E	E E
E	E E	E EE	E

Способы ведения переговоров.

EE E
E
EE
E
E
E

Роль переговорного процесса в разрешении конфликтов.

EE E
E E E E
E E
E
E E E E E E
E

Введение представлений о технологии переговорного процесса. Тренировка переговоров.

EE E
1. E
EE
E
E
E

Переговоры в организации. Стереотипы конфронтации.

EE E
1. E E E E E E
E E EE E E EE
E E E E
E E E E
E E E E

6. Критерии оценивания результатов освоения дисциплины

6.1. Оценочные средства и критерии оценивания для текущей аттестации

Критерии оценки ответа на вопрос

Оценка «отлично»: E E E E E
E E E E E E E E
E E E E E E E E
E E E E E E E E
Оценка «хорошо»: E E E E E
E E E E E E E E

