

**Направление подготовки: Экономика, бакалавриат, заочное обучение**

**Дисциплина: Б1.Б.02 «Экономическая психология»**

***Аннотация***

***Трудоемкость: 2 ECTS, 72 академических часа.***

***Форма контроля: зачет.***

Теоретические основы экономической психологии, коммуникативные техники и технологии делового общения в туризме.

Переговоры - это вид коммуникации, в которых стороны пытаются уговорить друг друга, для достижения своих краткосрочных или долгосрочных целей путем, например, компромисса или смягчения своих переговорных позиций. Среди теорий и стратегий переговоров существуют две основные стратегии, которые могут быть сгруппированы в распределительный и интегративный. Распределительные переговоры представляют собой подход к переговорам, в которых стороны пытаются разделить что-то (win-loose подход), в то время как интегративный подход переговоров является подходом, при котором стороны договариваются совместно и находят взаимовыгодное решение во время переговоров (win-win подход). Распределительные переговоры определяются в теории как более конкурентоспособные, в котором стороны ведут борьбу за выигрыш, в то время как интегративный подход является подходом более тесного сотрудничества.

***Целью данного курса*** является развитие у студентов базовых знаний в области переговоров, ознакомление с психологией переговоров как научной дисциплиной и ее местом в теории переговоров. Предоставление студентам теоретических знаний и развитие навыков психологических подходов в психологии переговоров.

***Связь с другими дисциплинами.*** Данная дисциплина тесно связана с такими дисциплинами, как “Менеджмент”, “Стратегический менеджмент”, “Коммуникации”, “Деловая этика и коммуникации”, которые включают в себя элементы, которые широко используются в переговорном процессе.

***Требования к исходным уровням знаний и умений студентов для прохождения дисциплины.*** При изучении дисциплины слушатели курса должны обладать базовыми знаниями в области психологии и менеджмента.