

Направление подготовки: «Туризм», бакалавриат, очное обучение
Дисциплина: «Психология делового общения»

Аннотация

Трудоемкость: 4 ECTS, 144 академических часа.

Форма итогового контроля: экзамен.

Краткое содержание

Теоретические основы психологии делового общения, 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.

Задачи дисциплины:

- сформировать у студентов знания об основах и видах переговоров;
- ознакомить студентов с основными правилами ведения переговоров;
- развивать у студентов навыки ведения сложных переговоров и принятия решений;
- формировать у студентов навыки и умения в области делового общения;
- развивать у студентов навыки эмоциональной компетентности;
- ознакомить студентов с вербальной и невербальной коммуникацией;
- формировать у студентов навыки межкультурного общения;
- ознакомить с основными психологическими подходами переговорного процесса;
- дать студентам возможность попробовать свои знания на практических примерах.

Взаимосвязь с другими дисциплинами направления подготовки «Туризм»

Данная дисциплина тесно связана с такими дисциплинами, как «Основы менеджмента», «Стратегический менеджмент», которые включают в себя элементы, которые широко используются в переговорном процессе.

Требования к исходным уровням знаний и умений студентов

При изучении дисциплины слушатели курса должны обладать базовыми знаниями в области психологии и менеджмента.