Наименование программы

**«Психология делового общения»**

**Учебный план**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№№**  **п.п.** | **Наименование разделов и дисциплин (модулей)** | **Всего часов трудоемкости** | **Всего,**  **ауд. часов** | **в том числе** | |
| **лекции** | **Практические занятия** |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 | **Психология делового общения: проблемы, методы, технологии**  Лекция 1. Эффективное деловое общение  Лекция 2. Личность в общении  Лекция 3. Механизмы психологической защиты в межличностной коммуникации  Лекция 4. Психологическая защита: норма или патология | 10 | 10 | 6 | 4  фронтальный опрос |
| 2 | **Природа организационных конфликтов**  Лекция 1. Динамика возникновения и развития конфликта  Лекция 2. Технологии управления и регулирования конфликтов.  Лекция 3. Алгоритм действий руководителя по управлению конфликтами.  Лекция 4. Роль манипулирования при управлении организационными конфликтами. | 10 | 10 | 8 | 2 |
| 3 | **Публичное выступление как аспект делового общения**  Лекция 1. Публичное выступление и его основная миссия.  Лекция 2. Основные этапы подготовки к выступлению  Лекция 3. Структура публичного выступления  Лекция 4. Подготовка к вопросам, стратегии ответа на вопросы, комментарии вопроса | 10 | 10 | 6 | 4  решение ситуационных задач |
| 4 | **Искусство делового общения**  Лекция1.  Психологические закономерности аргументации при ведении деловой беседы  Лекция 2. Психологические особенности деловых переговоров  Лекция 3. Принципы ведения споров  Лекция 4. Деловое общение и конфликты. Этикет в деловом общении. | 8 | 8 | 4 | 4 |
|  | Итоговая аттестация | 2 | 2 |  | 2  Зачет |
|  | **ИТОГО** | 40 | 40 | 24 | 16 |