

## **АННОТАЦИЯ**

к рабочей программе дисциплины  
«Конфликтология и переговорный процесс»

**Направление подготовки 42.03.01 Реклама и связи с общественностью**

**Профиль Реклама и связи с общественностью**

**Квалификация выпускника бакалавр**

**Нормативный период обучения 4 года / 4 года и 11 м.**

**Форма обучения очная / заочная**

**Год начала подготовки 2021**

### **Цель изучения дисциплины:**

дать представление о конфликтологии как науке, о существующих в мире научных и практических подходах по решению международных проблем, связанных с урегулированием конфликтных и кризисных ситуаций путем переговоров и посреднических процедур;

показать роль специалиста по связям с общественностью в управлении кризисными ситуациями.

развитие коммуникативной культуры, умений организационной, фасилитаторской, медиационной деятельности будущего специалиста социальной работы

освоение технологического процесса переговоров в социальной сфере, формирование навыков эффективного взаимодействия с оппонентами, ориентированного на совместный поиск решения проблемы с целью достижения максимального удовлетворения интересов обеих сторон.

### **Задачи изучения дисциплины:**

научить студентов анализировать современные конфликты и понимать природу их возникновения;

научить студентов применять теоретические знания к анализу конкретных конфликтов и в практической деятельности по связям с общественностью;

научить студентов оценивать целесообразность и эффективность использования различных переговорных и посреднических процедур.

познакомить с основными принципами и правилами риторики и теории аргументации, позволяющими убедительно представить свою позицию на переговорах.

познакомить с основными принципами подготовки к переговорам: показать правила формирования переговорного досье, раскрыть основные принципы разработки переговорной концепции, правила определения

стратегии и тактики переговоров, формирования повестки дня, выбора времени, места и состава делегации.

дать представление об основных этапах проведения переговоров, раскрыть основные тактические приемы, используемые во время переговоров, показать значение информационного сопровождения переговоров, роль новых информационных технологий для усиления переговорной позиции.

раскрыть роль и значение национального стиля в процессе межкультурных коммуникаций, показать основные различия между национальными стилями западных и восточных участников переговоров

**Перечень формируемых компетенций:**

УК-3 - Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде

ПК-1 - Способность осуществлять проработку содержания профессиональной коммуникации

ПК-7 - Способность осуществлять прямые коммуникации и организацию взаимодействия с различными аудиториями

**Общая трудоемкость дисциплины:** 4 з.е.

**Форма итогового контроля по дисциплине:** Зачет с оценкой