

**Государственное образовательное учреждение
«Приднестровский государственный университет им. Т.Г. Шевченко»**

**Институт государственного управления и
социально-гуманитарных наук**

Кафедра рекламы и связей с общественностью



Е.М. Бобкова

2024г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

по дисциплине

ФТД.О.02 Основы переговорного процесса в связях с общественностью

на 2024/2025 учебный год

Направление

42.04.01 Реклама и связи с общественностью

Профиль

PR-технологии в современной коммуникативной индустрии

Квалификация

магистр

Форма обучения

заочная

ГОД НАБОРА 2023

Тирасполь 2024 г.

Рабочая программа дисциплины «Основы переговорного процесса в связях с общественностью» разработана в соответствии с требованиями Государственного образовательного стандарта ВО по направлению подготовки 42.04.01 Реклама и связи с общественностью и основной профессиональной образовательной программы (учебного плана) по профилю подготовки «PR-технологии в современной коммуникативной индустрии».

Составитель рабочей программы:

Доцент



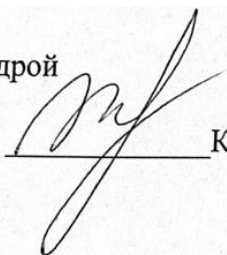
Леонтьева О.В.

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры рекламы и связей с общественностью

« 4 » сентября 2024г. протокол №1

Зав. выпускающей кафедрой

« 04 » сентября 2024г.



Колодка Л.В.

1. Цели и задачи освоения дисциплины.

Целью дисциплины «Основы переговорного процесса в связях с общественностью» является формирование у обучающихся знания о сущности и видах переговоров как социального явления; современных технологий общения, умений бесконфликтного взаимодействия.

Задачами дисциплины «Основы переговорного процесса в связях с общественностью» является научить студентов:

- понимать значение переговоров для современной жизни;
- применять теоретические знания для анализа переговорного процесса;
- уметь применять полученные знания на практике в деятельности специалиста по связям с общественностью.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП.

Факультативная дисциплина (ФТД.О.02)

3. Требования к результатам освоения дисциплины:

Изучение дисциплины направлено на формирование компетенций приведённых в табл. ниже

Категория компетенций	Код и наименование компетенций	Код и наименование достижения компетенций
Универсальные компетенции выпускников и индикаторы их достижения		
Командная работа и лидерство	УК-3. Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	ИД УК-3.1. Вырабатывает стратегию сотрудничества и на ее основе организует работу команды для достижения поставленной цели. ИД УК-2. Учитывает в своей социальной и профессиональной деятельности интересы, особенности поведения и мнения (в том числе критические) людей с которыми работает ИД УК-3.3. Обладает навыками преодоления возникающих в команде разногласий, споров и конфликтов на основе учета интересов всех сторон.
Коммуникация	УК-4. Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического профессионального взаимодействия	ИД УК-4.1. Демонстрирует интегративные умения для выполнения письменного перевода и редактирования различных академических текстов (рефератов, статей, эссе, обзоров и т.д.) ИД УК-4.2. Представляет результаты академической и профессиональной деятельности на различных научных мероприятиях, включая международные. ИД УК-4.3. Демонстрирует интегративные умения,

		необходимые для эффективного участия в академических и профессиональных дискуссиях.
Межкультурное взаимодействие	УК-5. Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия	ИД УК-5.1. Адекватно объясняет особенности поведения и мотивации людей различного социального и культурного происхождения в процессе взаимодействия с ними, опираясь на знание причин появления социальных обычаев и различий в поведении людей. ИД УК-5.2. Использует навыки создания недискриминационной среды взаимодействия при выполнении поставленных задач. ИД УК-5.3. Учитывает особенности разнообразия культур в процессе межкультурного взаимодействия
Общепрофессиональные компетенции выпускников и индикаторы их достижения		
Общество и государство	ОПК-2. Способен анализировать основные тенденции развития общественных и государственных институтов для их разностороннего освещения в создаваемых медиатекстах и (или) медиапродуктах, и (или) коммуникационных продуктах	ИД ОПК-2.1. Выявляет причинноследственные связи в взаимодействиях общественных и государственных институтов ИД ОПК-2.2. Анализирует основные тенденции развития общественных и государственных институтов и использует результаты анализа при создании текстов рекламы и связей с общественностью и (или) иных коммуникационных продуктов
Аудитория	ОПК-4. Способен анализировать потребности общества и интересы аудитории в целях прогнозирования удовлетворения спроса на медиатексты и (или) медиапродукты, и (или) коммуникационные продукты	ИД ОПК-4.1. Интерпретирует данные социологических исследований о потребностях общества и интересах отдельных аудиторий групп ИД ОПК-4.2. Организует процесс изучения аудиторий и использует его результаты, выявленные данные о потребностях общества и целевых групп при подготовке текстов рекламы и связей с общественностью и (или) разработке /реализации иных коммуникационных продуктов

4. Структура и содержание дисциплины:

4.1. Распределение трудоемкости в з.е./часах по видам аудиторной и самостоятельной работы студентов по семестрам:

Семес тр	Количество часов						Форма контроля
	Трудоемко сть, з.е./часы	В том числе					
		Аудиторных				Самост. работы	
		Всего	Лекций	Лаб. раб.	Практич. зан		
3	23.е/72 ч.	14	6		8	54	ЗаО
Итого:	23.е/72 ч.	14	6		8	54	4

4.2. Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины.

№ раз- дела	Наименование разделов	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеауд. работа (СР)
			Л	ПЗ	ЛР	
1	Переговоры как форма деловой коммуникации	36	2	4		30
2	Управление переговорным процессом в связях с общественностью	32	4	4		24
	Итого	68				
	Зачет с оценкой	4				
Всего:		72	4	8		54

4.3. Тематический план по видам учебной деятельности:

Лекции 3 семестр

№ п/п	Номер раздела дисциплины	Объем часов	Тема лекции	Учебно- наглядные пособия
Переговоры как форма деловой коммуникации				
1	1	2	Этика переговорного процесса. Использование манипулятивных техник в переговорах.	Электронное издание
Итого по разделу часов		2		
Управление переговорным процессом в связях с общественностью				
2	2	2	Основные этапы переговорного процесса.	Электронное издание
3		2	Тактика и методы воздействия в переговорах.	Электронное издание
Итого по разделу часов		4		
ИТОГО		6		

Семинары 3 семестр

№ п/п	Номер раздела дисциплины	Объем часов	Тема семинаров	Учебно- наглядные пособия
----------	--------------------------------	----------------	----------------	---------------------------------

Переговоры как форма деловой коммуникации				
1	1	2	Переговоры как форма коммуникации. Этика переговорного процесса.	Электронное издание
2		2	Использование манипулятивных техник в переговорах.	Электронное издание
Итого по разделу часов		4		
Управление переговорным процессом в связях с общественностью				
6	2	2	Основные этапы переговорного процесса.	Электронное издание
7		2	Тактика и методы воздействия в переговорах.	Электронное издание
Итого по разделу часов		4		
ИТОГО		8		

Самостоятельная работа студента

Раздел дисциплины	№ п/п	Тема и вид СРС	Трудоемкость (в часах)
Раздел 1	1	Виды устных форм делового взаимодействия-реферат, доклад	8
	2	Деловая беседа как специально организованный предметный разговор -реферат, презентация.	12
	3	Стили общения и преодоление коммуникативных барьеров.-доклад	6
	4	Гарвардская школа переговоров- доклад	4
Итого			30
Раздел 2	1	Стили речевого поведения – вербальный, ритуальный, манипулятивный. -реферат, презентация.	10
	2	Ритуальная речь провокационная речь, императивная речь. -реферат,презентация.	6
	3	Коммуникация как конфликт. -реферат, презентация.	6
	4	Манипулятивные техники в переговорах – суть манипуляций, техники распознавания манипуляций и противодействия манипуляциям.-доклад	2
Итого			24
Итого:			54

5.Примерная тематика курсовых проектов (работ) - не предусмотрена

6.Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1Обеспеченность обучающихся учебниками, учебными пособиями

№ п / п	Наименование учебника, учебного пособия	Автор	Год издания	Кол- во экз	Элект ронн ая версия	Место размещени я электронн ой версии
Основная литература						
1	Теория и практика переговорного процесса : учебник	И.В. Синова	2024			https://mega.nz/folder/mBNG0CQB#Mo8thp37ITHiJ3EsPb_9cA/folder/OcMDHLpD
2	Деловые коммуникации	И. В. Захарова.	2019			https://mega.nz/folder/mBNG0CQB#Mo8thp37ITHiJ3EsPb_9cA/folder/OcMDHLpD
3	Деловые переговоры: учебное пособие	Е.А. Дагаева	2019			https://mega.nz/folder/mBNG0CQB#Mo8thp37ITHiJ3EsPb_9cA/folder/OcMDHLpD
Дополнительная литература						
1	Конфликтология. История. Теория. Практика: учебное пособие	А. С. Хохлов	2014			Корпус 6 Метод.каб.
2	Алгебра конфликта	В.А. Лефевр	2019			Корпус 6 Метод.каб.
3	Стратегические просчеты российской политической элиты	Керимов А.Д.	2015			Корпус 6 Метод.каб.
Итого по дисциплине: % печатных изданий _____: % электронных 100						

6.2. Программное обеспечение и Интернет-ресурсы

1. Сайт электронной библиотеки социологического факультета МГУ
<http://lib.socio.msu.ru>
2. Федеральный образовательный портал "Экономика. Социология. Менеджмент" -
<http://www.ecsocman.edu.ru>
3. Портал "Гуманитарное образование" <http://www.humanities.edu.ru/>
4. Федеральный портал "Российское образование" <http://www.edu.ru/>
5. Электронная библиотека Гумер - <http://www.gumer.info/>
6. Интернет-библиотека IQlib <http://www.iqlib.ru>

7. eLIBRARY.RU [Электронный ресурс] : научная электронная библиотека. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>, свободный
8. Киберленинка [Электронный ресурс] : научная электронная библиотека. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/>, свободный
9. Всероссийский Центр Изучения общественного мнения <http://www.wciom.ru>
10. Медиаскоп [Электронный журнал]. Режим доступа: <http://www.mediascope.ru/taxonomy/term/12> свободный

6.3. Методические указания и материалы по видам занятий

Комбинированный формат проведения учебных занятий включает контактную работу обучающихся с преподавателями в аудитории и работу обучающихся и работу обучающихся с преподавателями дистанционно в режимах онлайн (online) и офлайн (offline) с использованием образовательного портала «Электронный университет ПГУ» (Moodle); платформ видеоконференций – Zoom и др.; возможности мессенджеров – Viber, Skype и др., а так же проведение работы посредством групповой электронной почты обучающихся и электронной почты преподавателей.

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины.

Мультимедийная аудитория для проведения лекций; набор слайдов (презентаций) по дисциплине «Управление конфликтами в рекламе и связи с общественностью»; компьютерный класс для выполнения расчетно-графической работы.

Реализация учебной программы должна обеспечиваться доступом каждого студента к информационным ресурсам – институтскому библиотечному фонду и сетевым ресурсам Интернет. Для использования ИКТ в учебном процессе необходимо наличие программного обеспечения, позволяющего осуществлять поиск информации в сети Интернет, систематизацию, анализ и презентацию информации, экспорт информации на цифровые носители.

8. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины:

Основными формами обучения студентов являются: аудиторные занятия, включающие лекции, практические занятия и самостоятельную работу учащегося.

Тематика лекций и практических занятий соответствует содержанию программы дисциплины.

Практическое занятие со студентами состоит из следующих этапов: проверка и уточнение усвоенных ранее знаний (с помощью контрольных вопросов); презентация результатов подготовки к практическому занятию; свободная дискуссия по ключевым вопросам темы; выполнение групповых и индивидуальных заданий; промежуточное и итоговое тестирование, предусмотренное тематическим планом изучения дисциплины; подведение итогов занятий.

Для успешного освоения дисциплины студенты обеспечиваются учебно-методическими материалами по предмету (тематическими планами лекций и практических занятий, учебной и научной литературой, соответствующим раздаточным материалом - схемами, таблицами). В рамках аудиторных занятий проводятся ситуационные игры, блиц-опрос, дискуссии по выбранной проблематике.

Самостоятельная работа студентов проводится вне аудиторных часов, включает в себя работу с литературой, раздаточным материалом подготовку докладов и рефератов, эссе по выбранной теме.

9. Технологическая карта дисциплины

Курс 2 группы ИГ23ВР68РО, семестр 3

Преподаватель – лектор: Леонтьева О.В.

Преподаватели, ведущие практические занятия: Леонтьева О.В.
Кафедра рекламы и связей с общественностью

Кредитно-модульная система в ИГУ и СГН не введена.

Рабочая программа дисциплины (модуля) «Основы переговорного процесса в связях с общественностью» разработана в соответствии с требованиями Государственного образовательного стандарта ВО по направлению подготовки 42.04.01 Реклама и связи с общественностью и основной профессиональной образовательной программы (учебного плана) по профилю «PR-технологии в современной коммуникативной индустрии».