

Экономическая психология

Аннотация

Трудоемкость: 2 ECTS, 72 академических часа.

Форма итогового контроля: зачет.

Краткое содержание. Теоретические основы экономической психологии, коммуникативные техники и технологии делового общения.

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 определяется в теории как более конкурентоспособные, в котором стороны ведут борьбу за выигрыш, в то время как интегративный подход является подходом более тесного сотрудничества.

Связь с другими дисциплинами. Данная дисциплина тесно связана с такими дисциплинами, как “Менеджмент”, “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.