

Министерство науки и высшего образования РФ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Б1.В.09 Психология делового общения

наименование дисциплины (модуля) в соответствии с учебным планом

Направление подготовки / специальность

43.03.02 Туризм

Направленность (профиль)

43.03.02.32 Технология и организация туристских услуг

Форма обучения

очная

Год набора

2021

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Программу составили \_\_\_\_\_

---

должность, инициалы, фамилия

## 1 Цели и задачи изучения дисциплины

### 1.1 Цель преподавания дисциплины

формирование систематизированного представления о сущности, психологических механизмах, этических принципах и условиях эффективности деловых контактов между людьми

### 1.2 Задачи изучения дисциплины

- ознакомление с комплексом теоретических знаний о природе делового общения и его методологией;
- изучение структуры делового общения и психологических механизмов его регуляции;
- овладение общими технологиями достижения целей в деловом общении.

### 1.3 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код и наименование индикатора достижения компетенции	Запланированные результаты обучения по дисциплине
<b>ПК-3: Способен разрабатывать и применять технологии обслуживания туристов с использованием технологических и информационно-коммуникативных технологий</b>	
ПК-3.2: Формирует туристский продукт, в т.ч. на основе современных информационно-коммуникативных технологий, а также с учетом индивидуальных и специальных требований туриста.	основы современных информационно-коммуникативных технологий, а также индивидуальные и специальные требования туриста для формирования туристского продукта. формировать туристский продукт, в т.ч. на основе современных информационно-коммуникативных технологий, а также с учетом индивидуальных и специальных требований туриста. навыками формирования туристского продукта, в т.ч. на основе современных информационно-коммуникативных технологий, а также с учетом индивидуальных и специальных требований туриста.
ПК-3.3: Ведет переговоры с партнерами, согласовывает условия взаимодействия по реализации туристских продуктов	психологические основы ведения переговоров с партнерами, взаимодействия с деловыми партнерами по реализации туристских продуктов психологически грамотно вести переговоры с партнерами, согласовывать условия взаимодействия по реализации туристских продуктов навыками психологически грамотного ведения переговоров с партнерами, согласования условий взаимодействия по реализации туристских продуктов
<b>УК-3: Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде</b>	

УК-3.1: Понимает и определяет эффективность использования стратегии	специфику и механизмы стратегий сотрудничества определять эффективность использования стратегий сотрудничества
сотрудничества	навыками эффективного применения стратегий сотрудничества
УК-3.2: Учитывает в совместной деятельности особенности поведения и общения разных людей	особенности поведения разных групп людей уметь выявлять особенности поведения разных групп людей навыками выявления особенностей поведения разных групп людей
УК-3.3: Сотрудничает с другими членами для достижения поставленной цели	основы сотрудничества с другими членами для достижения поставленной цели сотрудничать с другими членами для достижения поставленной цели навыками сотрудничества с другими членами для достижения поставленной цели

#### **1.4 Особенности реализации дисциплины**

Язык реализации дисциплины: Русский.

Дисциплина (модуль) реализуется с применением ЭО и ДОТ

URL-адрес и название электронного обучающего курса: .

## 2. Объем дисциплины (модуля)

Вид учебной работы	Всего, зачетных единиц (акад. час)	е
		1
<b>Контактная работа с преподавателем:</b>	<b>1,5 (54)</b>	
занятия лекционного типа	0,5 (18)	
практические занятия	1 (36)	
<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b>	<b>1,5 (54)</b>	
курсовое проектирование (КП)	Нет	
курсовая работа (КР)	Нет	

### 3 Содержание дисциплины (модуля)

#### 3.1 Разделы дисциплины и виды занятий (тематический план занятий)

		Контактная работа, ак. час.							
№ п/п	Модули, темы (разделы) дисциплины	Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				Самостоятельная работа, ак. час.	
				Семинары и/или Практические занятия		Лабораторные работы и/или Практикумы			
		Всего	В том числе в ЭИОС	Всего	В том числе в ЭИОС	Всего	В том числе в ЭИОС	Всего	В том числе в ЭИОС
<b>1.</b>									
	1. Психология делового общения как научная дисциплина	2							
	2. Формирование психологического подхода в управленческой деятельности			2					
	3. Проблемы психологии делового общения в трудах российских и зарубежных исследователей			2					
	4. Психология делового общения как научная дисциплина							9	
	5. Психологические аспекты общения	4							
	6. Специфика делового общения, его механизмы и разновидности			4					
	7. Психодинамика поведения личности и её роль в деловом общении			4					
	8. Психологические аспекты общения							9	

9. Создание имиджа делового человека	3							
10. Имидж делового человека как фактор эффективного общения			3					
11. Образ-Я и ролевое поведение в деловом общении			3					
12. Создание имиджа делового человека							9	
13. Взаимодействие в процессе делового общения	3							
14. Технологии эффективного взаимодействия партнёров по деловому общению			4					
15. Барьеры и ошибки взаимодействия, снижающие эффективность делового общения			2					
16. Взаимодействие в процессе делового общения							9	
17. Деловое общение в переговорном процессе	3							
18. Особенности общения в условиях ведения переговоров			3					
19. Организационно-психологические условия эффективного ведения переговоров			3					
20. Деловое общение в переговорном процессе							9	
21. Конфликты в деловом общении	3							
22. Психологическая характеристика конфликта и его роль в деловом общении			3					
23. Стратегии поведения в конфликте и методы разрешения конфликтов с деловыми партнёрами			3					
24. Конфликты в деловом общении							9	
Всего	18		36				54	

## **4 Учебно-методическое обеспечение дисциплины**

**4.2 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства (программное обеспечение, на которое университет имеет лицензию, а также свободно распространяемое программное обеспечение):**

1. WinRAR Standard License
2. Office Professional Plus 2007 Russian OLP NL AE
3. Windows Vista Starter 32-bit Russian 1pk DSP OEI DVD-2
4. Adobe Acrobat 8.0 Standard Russian Version Win Full Educ
- 5.
- 6.

**4.3 Интернет-ресурсы, включая профессиональные базы данных и информационные справочные системы:**

- 1.
2. - <http://cyberleninka.ru> - электронная библиотека;
3. - <http://bik.sfu-kras.ru/> - научная библиотека СФУ;
4. - <http://e-library.ru> – научная электронная библиотека;
5. - <http://edu.ru/> – Федеральный портал российского профессионального образования.
6. - [http://www.koob.ru/age\\_psychology](http://www.koob.ru/age_psychology)
7. - <http://www.psychology.ru>
8. - <http://psylib.kiev.ua>

## **5 Фонд оценочных средств**

Оценочные средства находятся в приложении к рабочим программам дисциплин.

**6 Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)**

Для материально-технического обеспечения дисциплины «Психология делового общения» используются: учебная аудитория, доска, столы, стулья, письменный стол, компьютерное и мультимедийное оборудование (проектор и экран для проектора) для демонстрации новой информации, поиска и изучения справочной информации, учебной и научной литературы.

- сервера на базе MS SQL Server, файловый сервер с электронным образовательным контентом (электронное хранилище учебных продуктов);
- спутниковая образовательная сеть вуза;
- компьютеры с доступом в Интернет и образовательную сеть вуза.