**Практическое занятие 2. Стратегии и тактические приемы ведения переговоров с представителями органов и организаций социальной сферы (4 часа)**

В начале занятия преподаватель знакомит обучающихся с учебными вопросами занятия.

*Структура:*

1. Принципы ведения переговоров

2. Стратегии и тактические приемы ведения переговоров

*Содержание практического занятия:*

*Вопросы для обсуждения:*

1.Подходы авторов к определению понятия «переговоры».

2.Раскройте содержание и структуру понятия «переговорный процесс».

3.«Переговоры» — как взаимодействие двух сторон и как способ решения спорных вопросов.

4. В чем выражается роль переговоров в жизни общества?

5.Раскройте содержание понятия «виды переговоров».

6.Охарактеризуйте критерии классификации видов переговоров.

7.Перечислите виды переговоров в зависимости от различных критериев классификации.

8.Раскройте основные функции переговоров в современном обществе.

9.Что может быть предметом переговоров?

10 Раскройте содержание понятий «позиция» и «пропозиция» на переговорах.

11 В чем состоят основные требования к формулировке позиций и пропозиций на переговорах?

12.Перечислите основные требования к деловому разговору.

13. Охарактеризуйте риторический инструментарий деловой речи.

14. Определите факторы, существенно влияющие на действенность деловых переговоров.

15. Дайте характеристику стилей деловых коммуникаций.

16. Дайте характеристику принципов речевого воздействия (доступности, ассоциативности, экспрессивности, интенсивности).

17. Охарактеризуйте коммуникационные эффекты.

18. Дайте характеристику лексических средств выразительности речи.

19. Сущность и содержание техники речи.

20. Позы собеседников и их психологическая роль.

21. Жесты как показатели внутреннего состояния собеседников.

22. Сигналы, посылаемые глазами и губами.

23. Дайте определение этики деловых коммуникаций.

24. Дайте характеристику основных положений этикета деловых переговоров.

25. Охарактеризуйте психологические механизмы переговорного процесса.

26. Дайте характеристику психологических параметров переговорного процесса.

27. Роль личностного фактора на успешность переговоров .

28. Дайте характеристику психологических компонентов эффективных переговоров.

29. Правила создания благоприятного психологического климата во время переговоров.

30. Причины и ошибки неэффективного слушания.

31. Рекомендации по развитию эффективного слушания (по И. Атватеру).

32. Сущность и содержание техники и тактики аргументирования.

33. Дайте характеристику основных приемов аргументации.

34. Охарактеризуйте спекулятивные методы аргументации.

35. Основные положения тактики аргументирования.

36. Дайте характеристику шести основных правил, способствующих успеху переговоров и поддержанию благоприятного психологического климата в процессе их проведения.

Далее обсуждаются основные требования к разработке творческого задания по заданной теме.

Тема творческого задания: “Разработайте программу тренинга эффективной коммуникации”.

Далее обучающиеся разрабатывают в рамках самостоятельной работы творческое задание по заданной теме (см. фонд оценочных средств по дисциплине).

Творческие задания размещаются в СДО, раздел «Текущий контроль», в сроки, согласно графика текущего контроля успеваемости обучающихся.

Требования к оформлению творческого задания:

– не менее 5-7 страниц машинописного текста по теме творческого задания,

 – структура оформления текста творческого задания зависит от темы творческого задания;

 – список литературы не менее 5 источников.

Далее обучающиеся представляют выполненное творческое задание.

Задачи докладчика:

– раскрыть тему творческого задания;

– подготовиться к устному выступлению в течение 5-7 минут;

– ответить на вопросы аудитории и преподавателя.

Методы обучения – учебная дискуссия, метод иллюстраций.

Средства обучения – вербальные, визуальные, символические.

Интерактивные формы обучения – дебаты.

Для подготовки преподавателю рекомендуется следующая основная и дополнительная литература, нормативно-правовая документация и другие издания:

1. Котелевцев, Н. А. Психическая саморегуляция: учебник для вузов / Н. А. Котелевцев. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 213 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12559-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/518873> (дата обращения: 1.03.2023).
2. Рамендик, Д. М. Тренинг личностного роста: учебник и практикум для вузов / Д. М. Рамендик. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 136 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07294-5. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/512478> (дата обращения: 1.03.2023).
3. Решетников, М. М. Избранные труды в 7 т. Том 1. Психическая саморегуляция / М. М. Решетников. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 240 с. — (Антология мысли). — ISBN 978-5-534-13552-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/519405> (дата обращения: 1.03.2023).
4. Решетников, М. М. Психическая саморегуляция. Первая и вторая ступени: учебное пособие для вузов / М. М. Решетников. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 238 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06243-4. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/515671> (дата обращения: 1.03.2023).

5. Столярова, В. А. Психология функциональных состояний: учебное пособие для вузов / В. А. Столярова. — 2-е изд., стер. — Санкт-Петербург: Лань, 2021. — 108 с. — ISBN 978-5-8114-7370-0. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/159499 (дата обращения: 1.03.2023).