

Аннотация рабочей программы дисциплины

«Психология личности»

Цель: анализ и использование психологических условий и особенностей управленческой деятельности с целью повышения эффективности и качества работы самого менеджера и управляемых им работников фирмы

Требования к уровню освоения содержания дисциплины: в результате освоения дисциплины формируются следующие компетенции

ПК-2 Способность создавать диагностические методики для психологической экспертизы эффективности реализации инновационной деятельности в различных сферах бизнеса и предпринимательства.

Место дисциплины в структуре ОПОП: дисциплина относится к дисциплинам части, формируемой участниками образовательных отношений блока Б1 и изучается во 2 и 3 семестрах по очной и заочной формы обучения.

Содержание дисциплины. Психология менеджмента как наука, сформировавшаяся и развивающаяся на стыке двух научных дисциплин — теории управления и психологии. Учет индивидуально-психологических качеств личности в психологии менеджмента. развития индивидуальности являются ее программирующие свойства — направленность, интеллект и самосознание. Индивидуальность обладает собственным внутренним психическим миром, самосознанием и саморегуляцией поведения, складывающимися и действующими как организатор поведения «Я».

пять характерных типов управленческого поведения Способности человека в группе психологических качеств. Учет менеджером психических компонентов трудовой деятельности при работе с людьми. Учет руководителем в своей деятельности психологических закономерностей управленческой деятельности. Функции и принципы психологической службы, создаваемой на предприятии

Аннотация рабочей программы дисциплины

«Психология деятельности»

Цель: изучение операциональных и мотивационных аспектов деятельности как методологической основы анализа профессиональной деятельности.

Требования к уровню освоения содержания дисциплины: в результате освоения дисциплины формируются следующие компетенции

ПК-1.Способность разрабатывать и использовать инновационные психологические технологии для решения новых задач в различных областях бизнеса и предпринимательства. ПК-2. Способность создавать диагностические методики для психологической экспертизы эффективности реализации инновационной деятельности в различных сферах бизнеса и предпринимательства

Место дисциплины в структуре ОПОП: дисциплина относится к дисциплинам части, формируемой участниками образовательных отношений блока Б1 и изучается во 2 и 3 семестрах по очной и заочной формы обучения.

Содержание дисциплины. Деятельность как общенаучное понятие и как междисциплинарная категория. Психологическая структура профессиональной деятельности. Основные типы и виды деятельности. Основные модели анализа деятельности. Принципы и специфика проведения психологического анализа деятельности в зависимости от целевого назначения. Структурно-уровневая организация деятельности. Основные подходы к изучению деятельности как формы активности. Основные положения системогенетического подхода к исследованию деятельности. Психологический анализ деятельности в современных теориях менеджмента.

Аннотация рабочей программы дисциплины «Психотехнологии командообразования».

Цель: формирование представлений о команде и ее психологической сущности, обучение практическим методам отбора кандидатов в управляющую команду с учетом специфики конкретного предприятия.

Требования к уровню освоения содержания дисциплины. ПК-1.Способность разрабатывать и использовать инновационные психологические технологии для решения новых задач в различных областях бизнеса и предпринимательства. ПК-3. Способность применять методы психологического управления проектами в бизнесе и предпринимательстве. **ПК -4.** Способность управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями с использованием современных психологических методик.

Место дисциплины в структуре ОПОП: дисциплина относится к дисциплинам части, формируемой участниками образовательных отношений блока Б1 и изучается во 2 и 3 по очной и заочной формы обучения.

Содержание дисциплины. Понятие о командообразовании. Команда как вид малой группы. Типы команд. Отличие команды от малой группы. Основные характеристики коллектива как малой группы. Лидерство в команде. Этапы командообразования. Принципы организации командной работы. Методика управления динамикой группы. Командообразование как необходимое условие создания самообучающейся организации. Схема формирования команды на предприятии.

Аннотация рабочей программы дисциплины «Психология убеждающих коммуникаций».

Цель: обучение созданию субъектом управления комплекса информационных материалов для внедрения или изменения представлений, убеждений, принципов людей в соответствии с поставленными целями. Формирование умений управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями с использованием современных психологических методик.

Требования к уровню освоения содержания дисциплины ПК-3. Способность применять методы психологического управления проектами в бизнесе и предпринимательстве ПК-4. Способность управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями с использованием современных психологических методик ПК-5. Способность использовать в профессиональной деятельности современные технологии развития персонала

Место дисциплины в структуре ОПОП: дисциплина относится к дисциплинам части, формируемой участниками образовательных отношений блока Б1 и изучается во 2 и 3 по очной и заочной формы обучения

Содержание дисциплины. Законы психологии убеждающих коммуникаций. Стадии и механизмы убеждающей коммуникации. Модели убеждения. Технологии убеждения воздействием. Выбор средств убеждения в соответствии с целевой аудиторией (логические, эмоциональные). Психологический тренинг как средство убеждения. Выбор канала коммуникации.

Аннотация рабочей программы дисциплины «Технологии управления конфликтами».

Цель: обучение целенаправленному воздействию на поведение людей в конфликтной ситуации. Формирование умений управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями с использованием современных психологических методик.

Требования к уровню освоения содержания дисциплины:

ПК-3. Способность применять методы психологического управления проектами в бизнесе и предпринимательстве. ПК-4. Способность управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями с использованием современных психологических методик ПК-5.Способность использовать в профессиональной деятельности современные технологии развития персонала.

Место дисциплины в структуре ОПОП: дисциплина относится к дисциплинам части, формируемой участниками образовательных отношений блока Б1 и изучается во 2 и 3 по очной и заочной формы обучения..

Содержание дисциплины. Понятие и сущность конфликта. Управление конфликтами как важнейшая функция управления. Виды конфликтов. Причины возникновения конфликта. Технологии разрешения конфликта. Котнцептуальные теории конфликта. Методы т способы регулирования конфликиа. Информационные технологии управления конфликтом.

Аннотация рабочей программы дисциплины «Психология рекламы».

Цель: обучение разработке психологических средств, приемов, методов воздействия на людей с целью создания спроса на товар или услугу. Формирование умений разрабатывать и использовать инновационные психологические технологии для решения новых задач в различных областях бизнеса и предпринимательства.

Требования к уровню освоения содержания дисциплины: ПК-1. Способность разрабатывать и использовать инновационные психологические технологии для решения новых задач в различных областях бизнеса и предпринимательства. ПК-5. Способность использовать в профессиональной деятельности современные технологии развития персонала

Место дисциплины в структуре ОПОП: дисциплина относится к дисциплинам части, формируемой участниками образовательных отношений блока Б1 и изучается во 2 семестре по очной и заочной формы обучения

Содержание дисциплины. Особенности психологии рекламы как науки, предмет и задачи. История развития рекламных средств. Роль психических процессов (внимание, ощущение, мышление, память) в формировании рекламных образов. Психология восприятия в рекламе. Влияние рекламы на потребительское поведение. Психотехнологии в рекламе.

Аннотация рабочей программы дисциплины «Коуч-технологии профессионального развития».

Цель: обучение интерактивным методам индивидуального консультирования в профессиональном контексте. Формирование умений использовать в профессиональной деятельности современные технологии развития персонала.

Требования к уровню освоения содержания дисциплины: ПК-5. Способность использовать в профессиональной деятельности современные технологии развития персонала

Место дисциплины в структуре ОПОП: дисциплина относится к дисциплинам части, формируемой участниками образовательных отношений блока Б1 и изучается во 2 семестре по очной и заочной формы обучения

Содержание дисциплины. Психологические особенности профессионального развития. Коучинг как средство психологического сопровождения профессионального развития. Технологии коучинга. Сущность процесса коучинга. Коучинги и тренинги. Достоинства коучинга.

Аннотация рабочей программы дисциплины

«Технология эффективных переговоров»

Цель: формирование умений самостоятельно готовить и реализовывать стратегию ведения переговоров;демонстрировать соответствующее фазе переговоров поведение;грамотно использовать в переговорах профессиональные, технические и психологические особенности;постоянно улучшать навыки ведения переговоров;анализировать поведение оппонента в различных ситуациях;убеждать и правильно аргументировать.

Требования к уровню освоения содержания дисциплины: ПК-1. Способность разрабатывать и использовать инновационные психологические технологии для решения новых задач в различных областях бизнеса и предпринимательства.

Место дисциплины в структуре ОПОП: дисциплина относится к дисциплинам части, формируемой участниками образовательных отношений блока Б1 и изучается во 2 семестре по очной и заочной формы обучения

Содержание дисциплины. Переговорный процесс. сПроцедура проведения переговоров. Переговорные позиции и стратегии. Влияние и убеждение в переговорном процессе. Результативные переговорные техники Противостояние манипуляциям. Переговорное поведение.Эмоциональный интеллект в переговорах.