

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА ДИСЦИПЛИНЫ

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА ДИСЦИПЛИНЫ «УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ И ОРГАНИЗАЦИЯ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА» По направлению «Государственное и муниципальное управление»

курс семестр (заочная форма обучения)

(на 20 /20 учебный год)

Базовый модуль				
Тема или задание текущей аттестационной работы	Виды аттестации	Аудиторная или внеаудиторная работа	Минимальное количество баллов	Максимальное количество баллов
<p>Семинарское занятие 1 «Межличностные конфликты. Групповые конфликты. Политический конфликт и его виды. Межэтнические конфликты. Правовой конфликт. Региональные, общенациональные, международные и глобальные конфликты»</p>	<p>1 текущий контроль – устный опрос по лекции 1.</p>	Аудиторная	1	12
<p>Семинарское занятие 1 Представление презентации по теме реферата</p>	<p>Текущий контроль 2. Представление презентации на заданную тему.</p>	Внеаудиторная/Аудиторная	6	14
<p>Практическое занятие 4. Деловая игра : « Особенности ведения трудных переговоров: в сложных ситуациях и с непростыми людьми. Тактические приемы повышения своей силы на переговорах»</p>	<p>Текущий контроль 3 Деловая игра – «Проведение переговоров на заданную тему»</p>	Аудиторная	6	14

Контрольная работа ▪ По заданной теме	Письменная работа/	Внеаудиторная/аудиторная	15	30
Итого минимум:			28	70
Промежуточный контроль	зачет	Аудиторная	22	30
Итого минимум:			50	100

Дополнительный модуль			
№ п.п.	Сроки проведения	Виды деятельности	Количество баллов
1.	По расписанию преподавателя	Устный опрос по теме: Конфликт как социальный феномен. Структура, динамика и стратегии разрешения конфликтов.	10
2.	По расписанию преподавателя	Устный опрос по теме: Технологии управления конфликтами.	10
3.	По расписанию преподавателя	Устный опрос по теме: Переговоры как способ делового взаимодействия. Типологии переговоров.	10
4.	По расписанию преподавателя	Деловая игра: Особенности ведения переговоров. Технологии конструктивных переговоров. Деловые переговоры.	10
5.	По расписанию преподавателя	Устный опрос по теме: Психологические приемы повышения эффективности переговоров.	10