

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА ДИСЦИПЛИНЫ

**ФГБОУ ВПО «Национальный государственный университет физической культуры,
спорта и здоровья имени П. Ф. Лесгафта, Санкт-Петербург»**

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА ДИСЦИПЛИНЫ

«УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ И ОРГАНИЗАЦИЯ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА»

По направлению «Государственное и муниципальное управление»

Кафедра менеджмента

III курс 5 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
<i>Семинарское занятие 1</i> «Межличностные конфликты. Групповые конфликты. Политический конфликт и его виды. Межэтнические конфликты. Правовой конфликт. Региональные, общенациональные, международные и глобальные конфликты»	1 текущий контроль – устный опрос по лекции 1.	Аудиторная	1	12
<i>Семинарское занятие 1</i> Представление презентации по теме реферата	Текущий контроль 2. Представление презентации на заданную тему.	Внеаудиторная /Аудиторная	6	14
<i>Практическое занятие 4.</i> Деловая игра : « Особенности ведения трудных переговоров: в сложных ситуациях и с непростыми людьми. Тактические приемы	Текущий контроль 3 Деловая игра – «Проведение переговоров на заданную тему»	Аудиторная	6	14

повышения своей силы на переговорах»				
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

