

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Косенок Сергей Михайлович  
Должность: ректор  
Дата подписания: 25.06.2026 13:59:39  
Уникальный программный ключ:  
e3a68f3eaa1e62674b54f4998099d3d6bfdcf836

Ханты-Мансийского автономного округа-Югры  
"Сургутский государственный университет"

УТВЕРЖДАЮ  
Проректор по УМР

\_\_\_\_\_ Е.В. Коновалова

11 июня 2025г., протокол УМС №5

# МОДУЛЬ ДИСЦИПЛИН ПРОФИЛЬНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ

## Психология общения и принципы ведения переговоров

### рабочая программа дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой	<b>Психологии</b>		
Учебный план	b420301-ССО-25-3.plx 42.03.01 РЕКЛАМА И СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ Направленность (профиль): Реклама и связи с общественностью в коммерческой сфере		
Квалификация	<b>Бакалавр</b>		
Форма обучения	<b>очная</b>		
Общая трудоемкость	<b>5 ЗЕТ</b>		
Часов по учебному плану	180	Виды контроля	в семестрах:
в том числе:		экзамены	5
аудиторные занятия	64		
самостоятельная работа	89		
часов на контроль	27		

#### Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	5 (3.1)		Итого	
	Неделя			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	32	32	32	32
Практические	32	32	32	32
Итого ауд.	64	64	64	64
Контактная работа	64	64	64	64
Сам. работа	89	89	89	89
Часы на контроль	27	27	27	27
Итого	180	180	180	180

Программу составил(и):

*Ст. преподаватель, Усаева Н.Р.*

Рабочая программа дисциплины

**Психология общения и принципы ведения переговоров**

разработана в соответствии с ФГОС:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 42.03.01 Реклама и связи с общественностью (приказ Минобрнауки России от 08.06.2017 г. № 512)

составлена на основании учебного плана:

42.03.01 РЕКЛАМА И СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ

Направленность (профиль): Реклама и связи с общественностью в коммерческой сфере  
утвержденного учебно-методическим советом вуза от 11.06.2025 протокол № 5.

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры

**Психологии**

Зав. кафедрой к. философ. н., доцент Родермель Т. А.

**1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

1.1	сформировать у будущих специалистов систему знаний, умений и навыков межличностного и делового общения, умение вести деловые переговоры при организации проектов и коммуникационных кампаний в рекламе и связях с общественностью, организации внутренних коммуникаций и мероприятий по формированию корпоративной идентичности и корпоративной культуры
-----	--

**2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП**

Цикл (раздел) ООП:	Б1.В.01
<b>2.1</b>	<b>Требования к предварительной подготовке обучающегося:</b>
2.1.1	Межкультурная коммуникация
2.1.2	Работа в команде
2.1.3	Основы теории коммуникации
2.1.4	Психология
2.1.5	Социология
2.1.6	Конфликтология
<b>2.2</b>	<b>Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:</b>
2.2.1	Социальная психология и психология управления
2.2.2	Корпоративная культура
2.2.3	Основы менеджмента
2.2.4	Репутация организаций
2.2.5	Социология массовых коммуникаций
2.2.6	Психология массовых коммуникаций

**3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

**ПК-1.3:** Участвует в организации внутренних коммуникаций и мероприятий по формированию корпоративной идентичности и корпоративной культуры

**ПК-7.1:** Реализует типовые алгоритмы проектов и кампаний в сфере рекламы и связей с общественностью

**В результате освоения дисциплины обучающийся должен**

<b>3.1</b>	<b>Знать:</b>
3.1.1	- способы и формы участия в организации внутренних коммуникаций и мероприятий по формированию корпоративной идентичности и корпоративной культуры; - принципы и технологии реализации типовых алгоритмов проектов и кампаний в сфере рекламы и связей с общественностью
<b>3.2</b>	<b>Уметь:</b>
3.2.1	- использовать на практике способы и формы участия в организации внутренних коммуникаций и мероприятий по формированию корпоративной идентичности и корпоративной культуры; - применять на практике принципы и технологии реализации типовых алгоритмов проектов и кампаний в сфере рекламы и связей с общественностью

**4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Примечание
	<b>Раздел 1. Психология личности и практика делового общения</b>					
1.1	Психологическая структура личности и ее проявления в деловом общении /Лек/	5	4	ПК-7.1 ПК-1.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3	

1.2	Психологическая структура личности и ее проявления в деловом общении /Пр/	5	4	ПК-7.1 ПК-1.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3	
1.3	Психологическая структура личности и ее проявления в деловом общении /Ср/	5	13	ПК-7.1 ПК-1.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3	
<b>Раздел 2. Общение как коммуникация</b>						
2.1	Коммуникативная сторона общения и барьеры коммуникаций /Лек/	5	4	ПК-7.1 ПК-1.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3	
2.2	Коммуникативная сторона общения и барьеры коммуникаций /Пр/	5	4	ПК-7.1 ПК-1.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3	
2.3	Коммуникативная сторона общения и барьеры коммуникаций /Ср/	5	14	ПК-7.1 ПК-1.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3	
<b>Раздел 3. Общение как восприятие</b>						
3.1	Восприятие и понимание в процессе общения. Перцептивная сторона общения /Лек/	5	6	ПК-7.1 ПК-1.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3	
3.2	Восприятие и понимание в процессе общения. Перцептивная сторона общения /Пр/	5	6	ПК-7.1 ПК-1.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3	
3.3	Восприятие и понимание в процессе общения. Перцептивная сторона общения /Ср/	5	14	ПК-7.1 ПК-1.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3	
<b>Раздел 4. Общение как взаимодействие</b>						
4.1	Интерактивная сторона общения и барьеры взаимодействия /Лек/	5	6	ПК-7.1 ПК-1.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3	
4.2	Интерактивная сторона общения и барьеры взаимодействия /Пр/	5	6	ПК-7.1 ПК-1.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3	

4.3	Интерактивная сторона общения и барьеры взаимодействия /Ср/	5	14	ПК-7.1 ПК-1.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3	
<b>Раздел 5. Формы и методы общения</b>						
5.1	Применение форм и методов общения в зависимости от ситуаций /Лек/	5	6	ПК-7.1 ПК-1.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3	
5.2	Применение форм и методов общения в зависимости от ситуаций /Пр/	5	6	ПК-7.1 ПК-1.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3	
5.3	Применение форм и методов общения в зависимости от ситуаций /Ср/	5	14	ПК-7.1 ПК-1.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3	
<b>Раздел 6. Технологии делового общения. Переговоры</b>						
6.1	Принципы и этапы ведения деловых переговоров /Лек/	5	6	ПК-7.1 ПК-1.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3	
6.2	Принципы и этапы ведения деловых переговоров /Пр/	5	6	ПК-7.1 ПК-1.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3	
6.3	Принципы и этапы ведения деловых переговоров /Ср/	5	20	ПК-7.1 ПК-1.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3	
6.4	Контрольная работа /Контр.раб./	5	0	ПК-7.1 ПК-1.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3	
6.5	/Экзамен/	5	27	ПК-7.1 ПК-1.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3	

## 5. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА

### 5.1. Оценочные материалы для текущего контроля и промежуточной аттестации

Представлены отдельным документом

### 5.2. Оценочные материалы для диагностического тестирования

Представлены отдельным документом

<b>6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)</b>				
<b>6.1. Рекомендуемая литература</b>				
<b>6.1.1. Основная литература</b>				
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.1	Грехова И. П., Хозиев В. Б.	Психология общения: Учебно-методические материалы для курса	Сургут: Изд-во СурГУ, 2000	47
Л1.2	Горянина В. А.	Психология общения: Учебное пособие для студентов факультетов социальной работы	М.: Academia, 2004	10
Л1.3	Хасан Б. И., Сергоманов П. А.	Психология конфликта и переговоры: Учебное пособие для студентов высших учебных заведений	М.: Academia, 2003	20
Л1.4	Дорошенко В.Ю., Зотова Л.И., Лавриненко В.Н., Островский Э.В., Подвойская Л.Т., Ратников В.П., Скрипкина Ж.Б., Титова Л.Г., И А., Чернышева Л.И., Юдин В.В.	Психология и этика делового общения (5-е издание): учебник	Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2015, электронный ресурс	1
Л1.5	Виговская М.Е.	Профессиональная этика и этикет: учебное пособие	Москва: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2017, электронный ресурс	1
<b>6.1.2. Дополнительная литература</b>				
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1	Петрова Ю. А.	Психология делового общения и культура речи: Учебное пособие	Саратов: Вузовское образование, 2012, электронный ресурс	1
Л2.2	Барышева А. Д., Матюхина Ю. А., Шередер Н. Г.	Этика и психология делового общения (сфера сервиса): Учебное пособие	Москва: Издательский дом "Альфа-М", 2016, электронный ресурс	1
<b>6.1.3. Методические разработки</b>				
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л3.1	Ивлева Т.Н.	Деловое общение: учебно-методическое пособие	Кемерово: Кемеровский государственный институт культуры, 2014, электронный ресурс	1
Л3.2	Ермолаева М. С.	Психология общения и переговоров: методические рекомендации и задания для практических занятий и контрольных работ	Сургут: Издательский центр СурГУ, 2020, электронный ресурс	1
<b>6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"</b>				
Э1	АРБИКОН <a href="http://www.arbicon.ru">http://www.arbicon.ru</a> БД Сургутский Государственный университет «Книги» <a href="http://www.lib.surgu.ru/abis.php">http://www.lib.surgu.ru/abis.php</a>			

Э2	Российская национальная библиография <a href="http://biblio.ebiblioteka.ru/">http://biblio.ebiblioteka.ru/</a> Электронная библиотека РНБ: фонд авторефератов диссертаций <a href="http://www.nlr.ru:8101/cgi-bin/wdbp95.cgi/avtoref/avtoref/form">http://www.nlr.ru:8101/cgi-bin/wdbp95.cgi/avtoref/avtoref/form</a>
Э3	БД Сургутский Государственный университет «Периодические издания» <a href="http://www.lib.surgu.ru/abis.php">http://www.lib.surgu.ru/abis.php</a> Реферативные журналы ИНИОН РАН «Социальные и гуманитарные науки. Отечественная и зарубежная литература» <a href="http://www.elibrary.ru">http://www.elibrary.ru</a>
<b>6.3.1 Перечень программного обеспечения</b>	
6.3.1.1	Операционные системы Microsoft, пакет прикладных программ Microsoft Office
<b>6.3.2 Перечень информационных справочных систем</b>	
6.3.2.1	<a href="http://www.garant.ru">http://www.garant.ru</a> Информационно-правовой портал Гарант.ру,
6.3.2.2	<a href="http://www.consultant.ru/">http://www.consultant.ru/</a> Справочно-правовая система Консультант Плюс
<b>7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)</b>	
7.1	Материально-техническое обеспечение включает в себя: помещения для проведения лекционных, практических занятий укомплектованы необходимой учебной мебелью; наличие компьютерного класса общего пользования с подключением к Интернету; компьютерный мультимедийный проектор.