

Министерство здравоохранения Ростовской области  
государственное бюджетное профессиональное образовательное  
учреждение Ростовской области «Таганрогский медицинский колледж»

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **ОГСЭ.05 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ**

**Специальность: 33.02.01 Фармация**

**Форма обучения: очная**

2022

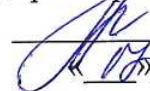
**РАССМОТРЕНО:**

на заседании цикловой комиссии  
Протокол № 10  
от « 17 » мая 2022 г.

Председатель ЦК \_\_\_\_\_

**УТВЕРЖДЕНО:**

Зам.директора по учебной работе

 А.В. Вязьмитина  
от « 17 » мая 2022 г.

**ОДОБРЕНО:**

на заседании методического совета  
Протокол № 5  
от « 07 » июня 2022 г.

Методист  А.В. Чесноков

Рабочая программа учебной дисциплины **ОГСЭ.05 Психология общения** разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 33.02.01 Фармация, утвержденный приказом Министерства просвещения РФ от 13.07.2021 г. № 449, зарегистрирован в Минюсте РФ 18.08.2021 г. № 64689.

**Организация-разработчик:**

© государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Ростовской области «Таганрогский медицинский колледж».

**Разработчик:**

Овсянникова Ирина Алексеевна, преподаватель ГБПОУ РО «ТМК»;

**Рецензенты:**

Скорытченко А.С. - зав.аптекой ООО «ТРФС – Дешевая аптека»

Балагурова Л.Г. – заведующий отделением Фармация ГБПОУ РО «ТМК»

**ГБПОУ РО "ТМК"**  
**Аннотация к рабочей программе**  
**учебной дисциплины ОГСЭ.05 Психология общения, для студентов специальности**  
**33.02.01 Фармация, разработанной Овсянниковой Ириной Алексеевной,**  
**преподавателем ГБПОУ РО "ТМК"**

**1. Место дисциплины в структуре ПСССЗ**

Учебная дисциплина **ОГСЭ.05 «ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ»** включена в ОГСЭ цикл.

**2. Цель изучения дисциплины**

Целью изучения дисциплины являются следующие знания и умения:

- цели, функции, виды общения;
- средства общения;
- психологические основы межличностного понимания;
- особенности, этические нормы и принципы делового общения;
- техники, приемы, правила общения и механизмы межличностного взаимодействия;
- техники слушания, ведения беседы и убеждения;
- правила использования вопросов и ответов в деловой коммуникации;
- особенности ролевого взаимодействия;
- пути формирования эмпатии в общении;
- особенности межличностной аттракции;
- способы управления эмоциями и чувствами;
- психологические основы формирования первого впечатления
- использовать полученные знания в процессе осуществления своей профессиональной деятельности;
- использовать вербальные и невербальные средства общения в деятельности;
- общаться с коллегами и посетителями аптек в процессе профессиональной деятельности;
- психологически грамотно строить свое общение;
- эффективно вести переговоры в процессе реализации товара;
- управлять эмоциональным состоянием в процессе взаимодействия;
- найти адекватные способы поведения в ситуации конфликта;
- эффективно пользоваться рекомендациями и правилами вопросов и ответов;
- выявлять факторы эффективного общения

А так же формирование ОК , ПК и ЛР:

ОК 01., ОК 02., ОК 04., ОК 05., ПК 1.3., ПК 1.4. , ПК 1.5., ОК 06.

ЛР 4, ЛР 6, ЛР 7, ЛР 9, ЛР 11, ЛР 13, ЛР 14, ЛР 18, ЛР 26.

**3. Основные образовательные технологии**

В процессе изучения учебной дисциплины используется как традиционные, так и инновационные технологии игрового, ситуативно-ролевого, объяснительно-иллюстративного обучения.

**4. Общая трудоемкость дисциплины:** 48 академических часов.

**5. Формы контроля:** Промежуточная аттестация: дифференцированный зачет.

**6. Рецензенты:**

Скорытченко А.С. - зав.аптекой ООО «ТРФС – Дешевая аптека»

Балагурова Л.Г. – заведующий отделением Фармация ГБПОУ РО «ТМК»

**7. Дата утверждения** 07.06.2022г.

## СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
<b>ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	4
<b>СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	6
<b>УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	12
<b>КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	13

# 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОГСЭ.05 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

## 1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина ОГСЭ.05 Психология общения является обязательной частью общего гуманитарного и социально-экономического цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 33.02.01 Фармация.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01., ОК 02., ОК 04., ОК 05., ОК 06..

## 1.2. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины.

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися **осваиваются:**

### Общие и профессиональные компетенции:

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам

ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности.

ОК 04. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.

ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, применять стандарты антикоррупционного поведения.

ПК 1.3. Оказывать информационно-консультативную помощь потребителям, медицинским работникам по выбору лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента.

ПК 1.4. Осуществлять розничную торговлю и отпуск лекарственных препаратов населению, в том числе по льготным рецептам и требованиям медицинских организаций.

ПК 1.5. Осуществлять розничную торговлю медицинскими изделиями и другими товарами аптечного ассортимента.

### Знания и умения:

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ОК 01. ОК 02. ОК 04. ОК 05.	- использовать полученные знания в процессе осуществления своей профессиональной деятельности; - использовать вербальные и невербальные средства общения в деятельности; - общаться с коллегами и	- цели, функции, виды общения; - средства общения; - психологические основы межличностного понимания; - особенности, этические нормы и принципы делового общения; - техники, приемы, правила общения и

ОК 06.	посетителями аптек в процессе профессиональной деятельности; - психологически грамотно строить свое общение; - эффективно вести переговоры в процессе реализации товара; - управлять эмоциональным состоянием в процессе взаимодействия; - найти адекватные способы поведения в ситуации конфликта; - эффективно пользоваться рекомендациями и правилами вопросов и ответов; - выявлять факторы эффективного общения	механизмы межличностного взаимодействия; - техники слушания, ведения беседы и убеждения; - правила использования вопросов и ответов в деловой коммуникации; - особенности ролевого взаимодействия; - пути формирования эмпатии в общении; - особенности межличностной аттракции; - способы управления эмоциями и чувствами; - психологические основы формирования первого впечатления
--------	--	--

**Личностные результаты реализации программы воспитания:**

ЛР 4 - Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде личностного и профессионального конструктивного «цифрового следа».

ЛР 6 - Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.

ЛР 7 - Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.

ЛР 9 - Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.

ЛР 11 - Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.

ЛР 13 - Демонстрирующий готовность и способность вести диалог с другими людьми, достигать в нем взаимопонимания, находить общие цели и сотрудничать для их достижения в профессиональной деятельности.

ЛР 14 - Соблюдающий врачебную тайну, принципы медицинской этики в работе с клиентами в аптеке, их законными представителями и коллегами.

ЛР 18 - Умеющий выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам.

ЛР 26 - Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный

на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость.

ЛР 30 - Готовый к профессиональной конкуренции и конструктивной реакции на критику, сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.

## **2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы**

<b>Вид учебной работы</b>	<b>Объем часов</b>
<b>Объем образовательной программы учебной</b>	<b>48</b>
теоретическое обучение	28
практические занятия	20
в форме практической подготовки	20
вариативные часы	16
<i>Самостоятельная работа</i>	16
<b>Промежуточная аттестация в форме дифзачета</b>	<b>-</b>

## 2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины ОГСЭ.05 Психология общения

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах	Практическая подготовка	Самостоятельная работа	Коды Компетенций и личностных результатов, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3			
<b>Тема 1.</b> Межличностное общение в деловой сфере	<b>Содержание учебного материала</b> Характеристика общения, определение, этапы, условия эффективного общения. Особенности межличностного общения в деловой сфере. Синтоническая модель общения. Трудности и дефекты межличностного общения: дефицитное, дефектное, деструктивное общение.	4  2 + 2с			ОК 01., ОК 02., ОК 06., ЛР 4, ЛР 6, ЛР 18, ЛР 26.
<b>Тема 2.</b> Межличностная коммуникация	<b>Содержание учебного материала</b> Особенности общения как обмена информацией. Вербальные и невербальные средства общения в работе фармацевта. Каналы невербальной коммуникации в эффективном общении. Типы коммуникаций.	8  2+2с		1	ОК 01., ОК 02., ОК 04. – ОК 06. ПК 1.3. – ПК 1.5. ЛР 4, ЛР 7, ЛР 11, ЛР 13.
	<b>В т.ч. практических занятий:</b> <b>Практическое занятие №1. Эффективное использование средств коммуникации.</b> Диагностика коммуникативного контроля. Выполнение психологических методик, направленных на изучение коммуникативных особенностей личности. Диагностика потенциала коммуникативной импульсивности, при общении с коллегами и посетителями аптеки.	2	2		



	<b>Практическое занятие №2. Использование средств коммуникации для формирования доверия в общении.</b> Выполнение диагностик по вербальной самооценки личности. Выполнение практических упражнений по применению невербального уровня коммуникации: «Мимика как средство общения», «Роль взгляда в общении».	2	2		
	<b>Самостоятельная работа:</b> чтение лекционного материала, подготовка сообщения «Язык телодвижений. Как читать мысли других по жестам», изучение тренингов общения по расширению практических навыков взаимодействия с окружающими.			4	
<b>Тема 3.</b> Техники слушания. Вопросы и ответы в межличностном общении	<b>Содержание учебного материала</b>	4			ОК 01., ОК 02., ОК 04. – ОК 06., ПК 1.3., ПК 1.5., ЛР 7, ЛР 11, ЛР 13, ЛР 14, ЛР 18, ЛР 30.
	Значение и особенности умения слушать в общении. Трудности слушания. Техники слушания в работе фармацевта. Виды и правила использования вопросов в профессиональном общении.	2			
	<b>В т.ч. практических занятий:</b>				
	<b>Практическое занятие №3. Организация эффективного слушания в общении.</b> Выполнение упражнений по развитию навыков ролевого общения и техник слушания при общении с коллегами и посетителями аптек в процессе профессиональной деятельности. Проведение тренинга «Общение без слов».	2	2		
	<b>Самостоятельная работа:</b> чтение лекционного материала, подготовка сообщения «Потолкуешь с одним - возликуешь, потолкуешь с другим – затоскуешь».			1	
<b>Тема 4.</b> Межличностное взаимодействие	<b>Содержание учебного материала</b>	6			ОК 01., ОК 02., ОК 04. – ОК 06., ПК 1.3. – ПК1.5., ЛР 4, ЛР 6, ЛР 7,
	Структура, сценарии и механизмы межличностного взаимодействия. Уровни общения. Виды взаимодействия. Убеждение и внушение в общении. Внешние и внутренние факторы аттракции. Механизмы аттракции. Приемы аттракции. Формирование доверительности в общении. <i>Типы сложных покупателей в аптеке. Психология общения фармацевта со сложными покупателями.</i>	2 + 2с			
	<b>В т.ч. практических занятий:</b>				

	<b>Практическое занятие №4. Сценарии и механизмы межличностного взаимодействия.</b> Выполнение практических упражнений по изучению механизмов взаимопонимания в профессиональном общении фармацевта: эмпатии, рефлексии, проведение психологического анализа факторов, влияющих на возникновение и развитие «аттракции».	2	2		ЛР 11, ЛР 13, ЛР 18, ЛР 26.
	<b>Самостоятельная работа:</b> чтение лекционного материала, составить алгоритм механизма возникновения эмпатии при общении с клиентами аптеки.			2	
<b>Тема 5.</b> Восприятие и понимание людьми друг друга в процессе общения	<b>Содержание учебного материала</b>	8			ОК 01., ОК 02., ОК 04. – ОК 06., ПК 1.3. – ПК1.5., ЛР 7, ЛР 11, ЛР 13, ЛР 14.
	Первое впечатление. Ошибки и феномены первого впечатления. Направленное формирование первого впечатления. Механизмы понимания. <i>Психографические типы аптечных клиентов. Психологические основы межличностного понимания. Рассмотрение психографических типов аптечных клиентов.</i>	2+2			
	<b>В т.ч. практических занятий:</b>				
	<b>Практическое занятие № 5. Приемы формирования первого впечатления.</b> Выполнение психологических упражнений по изучению и формированию первого впечатления о собеседнике. Решение ситуационных задач по определению психографического типа аптечных клиентов.	2	2		
	<b>Практическое занятие № 6. Факторы формирования аттракции.</b> Выполнение упражнений для выявления скрытых мотивов и интересов собеседника, проведение социально - психологического тренинга по формированию техник налаживания контакта с посетителями аптеки.	2	2		
	<b>Самостоятельная работа:</b> чтение лекционного материала, подготовить мини – сообщение на тему (по выбору студента): «Этико – деонтологические аспекты в фармации», «Свойства личности, влияющие на эффективность общения».			2	
<b>Тема 6.</b> Психологические аспекты ведения беседы	<b>Содержание учебного материала</b>	4			ОК 01., ОК 02., ОК 04. – ОК 06., ПК 1.3. – ПК1.5., ЛР 6, ЛР 7,

	<p>Психология беседы, структура, правила, механизмы. Этические основы организации беседы. Правила и аспекты эффективного диалога в работе фармацевта. Эффективный психологический контакт и способы его установления.</p> <p><b>В т.ч. практических занятий:</b></p> <p><b>Практическое занятие № 7. Организация деловой беседы.</b> Изучение психологических закономерностей ведения деловой беседы, совершенствование умений аргументировать и убеждать. Составление рекомендаций по профессиональной этике и культуре общения с различными типами аптечных клиентов.</p> <p><b>Самостоятельная работа:</b> чтение лекционного материала, составление психологических рекомендаций «Устранению барьеров в межличностном общении».</p>	2			ЛР 9, ЛР 11, ЛР 13, ЛР 14.
		2	2		
				1	
<b>Тема 7.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	10			
<i>Взаимосвязь общения и деятельности, психология конфликта</i>	<p><i>Основные типы межличностных конфликтов и их развитие. Психология общения фармацевта в сложных конфликтных ситуациях. Психологические особенности общения с коллегами.</i></p> <p><b>Барьеры межличностного общения в практике фармацевта.</b> Психологические особенности общения фармацевта с клиентами различных возрастных групп. Психология общения фармацевта с различными типами клиентов. Правила бесконфликтной аптеки.</p> <p><b>В т.ч. практических занятий:</b></p> <p><b>Практическое занятие № 8. Исследование рационального и конструктивного поведения в конфликте.</b> Проведение диагностики личностной агрессивности и конфликтности, выполнение экспресс – диагностики для изучения поведенческого стиля в конфликтной ситуации, определение доминирующей стратегии конфликтного поведения.</p> <p><b>Практическое занятие № 9. Изучение стратегий поведения в конфликтных ситуациях.</b> Выявление формы социального поведения в ситуациях конфликта, определение способов реагирования в конфликтных ситуациях, обработка полученных результатов, проведение тренингов по расширению практических навыков взаимодействия с окружающими.</p>	4+2с			ОК 04, ОК 05 ПК 1.4., ПК 1.5 ЛР 6, ЛР 7, ЛР 13, ЛР 30
		2	2		
		2	2		

	<b>Самостоятельная работа:</b> чтение лекционного материала, изучение тренингов общения по расширению практических навыков взаимодействия с окружающими, решение ситуационных задач «Выявление форм социального поведения в ситуациях конфликта», составить рекомендации по устранению барьеров в межличностном общении.			4	
<b>Тема 8.</b> Правила эффективного общения	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>4</b>			ОК 01., ОК 02., ОК 04. – ОК 06., ПК 1.3. – ПК1.5., ЛР 4, ЛР 7, ЛР 9, ЛР 11, ЛР 13, ЛР 26, ЛР 30.
	Понятие, критерии и уровни успешного общения. Факторы успешного общения. Стил ь общения как фактор успешности в работе фармацевта. Эмоции в общении как фактор успешности. Стили общения в совместной деятельности. Оптимальный стиль общения.	2			
	<b>В т.ч. практических занятий:</b>				
	<b>Практическое занятие № 10. Эффективное ведение диалога.</b> Выполнение психологического упражнения «Коммуникативное мастерство фармацевтического работника». Дифференцированный зачет.	2	2		
	<b>Самостоятельная работа:</b> чтение лекционного материала, подготовить мини - сообщение на тему «Особенности эмоциональной сферы фармацевтов, влияющих на общение»			1	
<b>Промежуточная аттестация: дифференцированный зачет</b>					
<b>Всего:</b>		<b>48</b>	20	16	

### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

#### **3.1. Для реализации программы учебной дисциплины должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:**

Кабинет «Психологии и психологии общения», оснащённый оборудованием:

- рабочее место преподавателя;
- посадочные места по количеству обучающихся;

#### **Технические средства обучения, необходимые для реализации программы:**

- компьютер с лицензионным программным обеспечением;

#### **3.2. Информационное обеспечение реализации программы**

##### **3.2.1. Основные печатные издания**

1. Островская И.В. Психология общения: Учебник / И.В. Островская – Москва: ГЭОТАР–МЕДИА, 2019. – 192 с.
2. Столяренко Л.Д. Психология общения / Л.Д. Столяренко. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2019. – 317 с.

##### **3.2.2. Основные электронные издания**

1. Лавриненко, В. Н. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышова ; под редакцией В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышовой. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 350 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9324-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.ura.it.ru/bcode/489968> (дата обращения: 25.12.2021).
2. Бороздина, Г. В. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова ; под общей редакцией Г. В. Бороздиной. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 463 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00753-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.ura.it.ru/bcode/469702> (дата обращения: 25.12.2021).
3. Коноваленко, М. Ю. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / М. Ю. Коноваленко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 476 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11060-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.ura.it.ru/bcode/469732> (дата обращения: 25.12.2021).
4. Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный //

Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.uraity.ru/bcode/474640> (дата обращения: 25.12.2021).

### 3.2.3. Дополнительные источники

1. Волкова А.И. Психология общения: Учебник / А.И. Волкова. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2018. – 446 с.
2. Харова М.Н. Психология общения: Учебник / М.Н. Харова. – Москва: Академия, 2018. – 256 с.

## 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
<p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- цели, функции, виды общения;</li> <li>- средства общения;</li> <li>- психологические основы межличностного понимания;</li> <li>- особенности, этические нормы и принципы делового общения;</li> <li>- техники, приемы, правила общения и механизмы межличностного взаимодействия;</li> <li>- техники слушания, ведения беседы и убеждения;</li> <li>- правила использования вопросов и ответов в деловой коммуникации;</li> <li>- особенности ролевого взаимодействия;</li> <li>- пути формирования эмпатии в общении;</li> <li>- особенности межличностной аттракции;</li> <li>- способы управления эмоциями и чувствами;</li> <li>- психологические основы формирования первого впечатления</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- объясняет понятия и устанавливает связи между ними на конкретном примере;</li> <li>- классифицирует и интерпретирует понятия;</li> <li>- анализирует понятия и устанавливает связи между ними с иллюстрацией примера;</li> <li>- перечисляет и сопоставляет виды социальных взаимодействий с их иллюстрацией;</li> <li>- анализирует и сравнивает механизмы взаимопонимания в общении и их использование на конкретных примерах;</li> <li>- анализирует и иллюстрирует техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения;</li> <li>- обосновывает использование этических принципов общения</li> </ul>	<p>Текущий контроль по каждой теме:</p> <p>устный опрос, устный индивидуальный опрос, фронтальный опрос, комбинированный опрос, проведение психологических тренингов, тестовый контроль, наблюдение в процессе теоретических и практических занятий.</p> <p>Промежуточная аттестация проводится в форме дифференцированный зачет, который предполагает теоретическую и практическую части.</p>
<p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- использовать полученные знания в процессе осуществления своей профессиональной деятельности;</li> <li>- использовать вербальные и невербальные средства общения в деятельности;</li> <li>- общаться с коллегами и посетителями аптек в процессе</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- рациональность организации решений в смоделированных стандартных и нестандартных ситуациях общения в профессиональной деятельности и выбор соответствующих техник и приемов эффективного общения;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- оценка результатов выполнения практической работы;</li> <li>Экспертная оценка решения практической задачи в билете.</li> </ul>

<p>профессиональной деятельности;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- психологически грамотно строить свое общение;</li> <li>- эффективно вести переговоры в процессе реализации товара;</li> <li>- управлять эмоциональным состоянием в процессе взаимодействия;</li> <li>- найти адекватные способы поведения в ситуации конфликта;</li> <li>- эффективно пользоваться рекомендациями и правилами вопросов и ответов;</li> <li>- выявлять факторы эффективного общения</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- оперативность и результативность использования невербальной информации, необходимой для эффективного общения с учетом ситуации общения, индивидуальных особенностей собеседника и его психоэмоционального состояния;</li> <li>- своевременность контроля и коррекции (при необходимости) своего поведения в смоделированных стандартных и нестандартных ситуациях межличностного общения;</li> <li>- обоснованно, четко и полно излагает ответы на вопросы</li> </ul>	
--	--	--