**ПЛАН УРОКА (Экономическая социализация 10 класс)**

**Дата проведения урока:**

**Тема урока: Умение вести переговоры**

**Задачи урока:**

* **Образовательные: Знать сущность делового общения: переговоры.**
* **Воспитательные: Воспитывать этико-культурные аспекты ведения переговоров.**
* **Развивающие: Развивать способности к самоопределению и самовыражению в процессе переговоров.**

 **Тип урока: К**

**Методы обучения: Беседа, тренинг.**

**Формы организации познавательной деятельности: экспресс-срез, беседа, работа с карточками, таблицей.**

**Оборудование: карточки, схема, ТСО.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Этапы урока** | **ДеятельностьПреподават.** | **Деятельность учащихся** | **Время** | **Реализация задач урока** | **Примечание** |
| **Организ.часть** | **Приветствие, знакомство с темой.** | **Приветствие** | **3 мин** | **Пример делового стиля общения** | **Ровный, спокойный тон общения** |
| **Основная 1** | **экспресс-срез знание основных понятий** | **работа с карточками** | **10****мин** | **О** | **Самостояте-льная работа** |
| **Основная 2** | **Работа таблицей** | **Конспект по таблице** | **20****мин** | **ОВР** | **\_..\_** |
| **Основная 3** | **Работа таблицей** | **Определение****Сюжета переговоров** |  | **ОВР** | **\_..\_** |
| **Заключительная часть** | **Подведение****итогов** | **Автооценка,****самооценка** | **5 мин** | **ВР** | **\_..\_** |
| **Итог урока** | **Оценка. Д.з.** | **5 вопросов ведущему** | **2 мин** | **ОВР** | **Экспресс-срез** |
| **Прощание** |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Стили и типы собеседников  | **Базовая****характеристика** | **Метки распознания** | **Особенности****ведения переговоров** | **Результат****переговоров** |
| Фактический | нейтральный | знают все детали переговоров | Их девиз: факты говорят сами за себя. | будьте точны в изложении фактов Документируйте все сказанное. |
| Интуитивный | творческий  | смотрят на проблему в целом | побуждайте партнера к творчеству, перескакивайте с одной идеи на другую, следите за его реакцией, смело планируйте будущее.  | творческий подход. |
| Нормативный | оценивающий | склонны оценивать факты, пользуясь такими категориями, как «прав», «не прав», «выгодно», «невыгодно». | Их принцип — поиск сделок, устанавливать четкие позиции договаривающихся сторон | демонстрировать интерес к тому, что высказывает партнер.  |
| Аналитический | причинно-следственные связи | делают логические умозаключения и выводы  | на основе аналитического подхода приходят к решению каких-либо проблем. | ищите причины и следствия, используйте логику, анализируйте взаимосвязи, проявляйте особое терпение |
| вздорный человек, нигилист | он нетерпелив, несдержан, чаще всего возбужден | Свою позицию он определяет таким образом, чтобы с ним не соглашались. | следить за тем, чтобы принятые решения формулировались его словами;  при возможности предоставить другим участникам беседы опровергнуть его утверждения, а затем отклонить их;  | всеми силами привлечь его на свою сторону не дожидаясь отрицательного решения, перевести разговор на другую тему или настоять на том, чтобы деловая беседа была приостановлена, а затем в перерыве с глазу на глаз узнать истинные причины его негативной позиции; .  |
| позитивный человек | добродушный, трудолюбивый | позволяет вместе подвести итоги, спокойно провести дискуссию | вместе выяснить и завершить рассмотрение отдельных случаев; | в трудных и тупиковых случаях искать поддержку и помощь у собеседника такого типа;  |