

## RTU studiju kurss "Saskarsmes psiholoģija nekustamā īpašuma darījumos"

31000 Būvniecības un mašīnzinību fakultāte

**Vispārējā informācija**

Kods	BM1131
Nosaukums	Saskarsmes psiholoģija nekustamā īpašuma darījumos
Studiju kursa statuss programmā	Obligātais/Ierobežotās izvēles
Atbildīgais mācītbspēks	Raja Kočanova - Doktors, Augstskolas darbinieks ar uzņēmuma līgumiem
Mācītbspēks	Ineta Geipele - Doktors, Profesors Tatjana Tambovceva - Doktors, Profesors
Apjoms daļās un kredītpunktos	1 daļa, 3.0 kredītpunkti
Studiju kursa īstenošanas valodas	LV
Anotācija	Studiju kursa ietvaros studenti iegūst zināšanas un izprot saskarsmes pamatfunkcijas, procesus, elementus. Studenti tiek iepazīstināti ar kontaktu veidiem nekustamā īpašuma darījumos. Studenti izprot verbālās un neverbālās komunikācijas nozīmi nekustamo īpašumu darījumos, komandas sadarbības principus, saskarsmes īpatnības uzņēmējdarbībā.
Mērķis un uzdevumi, izteikti kompetencēs un prasmēs	Izprast komunikācijas nozīmi nekustamo īpašumu darījumos vadības līmenī
Patstāvīgais darbs, tā organizācija un uzdevumi	Studenti piedalās diskusijās, patstāvīgi analizē un novērtē situācijas, pieņem un pamato lēmumus. Patstāvīgi izanalizē praktiski esošās ikdienas situācijas, izveidojot eseju par izvēlēto saskarsmes veidu nozarē.
Literatūra	Curtis P. Haugtvedt, Karen A. Machleit, Richard Yalch. Online consumer psychology: understanding and influencing consumer behavior in the virtual world. - Routledge, 2005. - 551 pp. ISBN 0805851542, 9780805851540 Daniel M. Hausman, Michael S. McPherson. Economic analysis, moral philosophy, and public policy. - Cambridge University Press, 2006, 342 pp. ISBN 052160866X, 9780521608664 Dawson C. The Complete Guide to Property Development for the Small Investor. - Kogan Page, Limited, 2007, 253 lpp. ISBN 0749450029 Dubkēvičs, L. Organizācijas kultūra / Lotārs Dubkēvičs. Rīga : Jumava, 2009. 182 lpp. : shēmas, tab. ; Biroja sērija . ISBN 9789984387024. Eklund, J. E. Corporate governance, private property and investment / Johan E. Eklund. Jönköping : Jönköping International Business School, 2008. 189 lpp. : diagr. ; JIBS dissertation series no. 049 . ISBN 9189164873. Geipele, Ineta. Stratēģiskie pārvaldības lēmumi: preces izplatīšana tirgū, marketinga loģistika, merčendaizings : mācību grāmata / Ineta Geipele, Kristīne Fedotova ; Rīgas Tehniskā universitāte. Inženierekonomikas fakultāte. Būvuzņēmējdarbības un nekustamā īpašuma ekonomikas un vadīšanas katedra. Rīga : RTU Izdevniecība, 2007. 180 lpp. : il. ; ISBN 9789984325651. Jack Rabin. Encyclopedia of public administration and public policy: ... Update supplement. - Taylor & Francis, 2005. - 344 pp. ISBN 0849338956, 9780849338953 Kotler Ph. Marketing management. - Pearson Education Italia, 2007, 976 lpp. ISBN 887192293X The ontology and modelling of real estate transactions / edited by Heiner Stuckenschmidt, Erik Stubkjær, Christoph Schlieder. Aldershot, Hampshire ; Burlington, VT : Ashgate Publ., 2003. 170 lpp. : International land management series . ISBN 0754632873. Thomas Birkland. An Introduction to the Policy Process: Theories, Concepts, and Models of Public Policy Making. - M.E. Sharpe, 2010, 376 pp. ISBN 0765625326, 9780765625328 Vanags J. Nekustamā īpašuma ekonomika : mācību grāmata / Jānis Vanags. - Rīga : RTU izdevniecība, 2010., 297 lpp.
Nepieciešamās priekšzināšanas	Studiju kurss balstās uz zināšanām, kas apgūtas iepriekšējā mācību periodā

**Studiju kursa saturs**

Saturs	Pilna un nepilna laika klātienes studijas		Nepilna laika neklātienes studijas	
	Kontakt stundas	Patstāv. darbs	Kontakt stundas	Patstāv. darbs
Ievads saskarsmes psiholoģijā	4	5	2	7
Attiecību stratēģijas veidošana	6	8	3	11
Saskarsmes psiholoģiskie, ētiskie un kultūras aspekti	4	6	2	8
Saskarsmes procesa būtība, funkcijas un veidi	2	6	1	7
Saskarsmi ietekmējošie faktori nekustamo īpašumu darījumos	4	5	2	7
Verbālās un neverbālās komunikācijas nozīme nekustamo īpašumu darījumos	4	5	2	7
Saskarsme un cilvēku savstarpējās attiecības grupā	2	3	1	4
Komandas sadarbības principi, saskarsmes īpatnības uzņēmējdarbībā	2	4	1	4
Konfliktu rašanās un to atrisināšanas principi	4	6	2	9
<b>Kopā:</b>	<b>32</b>	<b>48</b>	<b>16</b>	<b>64</b>

**Sasniedzamie studiju rezultāti un to vērtēšana**

Sasniedzamie studiju rezultāti	Rezultātu vērtēšanas metodes
Prast raksturot saskarsmes psiholoģiskos, ētiskos un kultūras aspektus.	situāciju analīze, grupu darbs
Prast izskaidrot saskarsmes procesa būtību, funkcijas un veidus	situāciju analīze, eksāmens
Identificēt saskarsmes ietekmējošos faktorus nekustamo īpašumu darījumos	situāciju analīze, eseja
Pārzināt verbālās un neverbālās komunikācijas nozīmi nekustamo īpašumu darījumos	situāciju analīze, eksāmens.

**Studiju rezultātu vērtēšanas kritēriji**

Kritērijs	% no kopējā vērtējuma
Situāciju analīze	20
Grupu darbs	20
Eseja	10
Aktivitāte nodarbību laikā	20
Eksāmens	30
Kopā:	100

**Studiju kursa plānojums**

Daļa	KP	Stundas			Pārbaudījumi		
		Lekcijas	Prakt d.	Laborat	Ieskaite	Eksām.	Darbs
1.	3.0	16.0	16.0	0.0		*	