

Частное образовательное учреждение высшего образования  
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ТЕХНОЛОГИЙ  
УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ»

---

РАССМОТРЕНО И ОДОБРЕНО

На заседании кафедры педагогики и  
психологии  
Протокол № 10 от 29.05.2023

УТВЕРЖДАЮ

Первый проректор  
Авдашкевич С.В.  
28.06.2023

### **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

Дисциплина:	Б1.Б.32 Психология переговорного процесса
Направление подготовки:	37.03.01 Психология
Направленность (профиль):	«Психология управления»
Уровень высшего образования:	бакалавриат
Программа:	прикладного бакалавриата
Форма обучения:	очная, заочная
Разработчики:	Кандидат педагогических наук, доцент Ткачева И. А.

### 1. Цели и задачи дисциплины:

Цель дисциплины: подготовка студентов к успешному ведению деловых переговоров.

Задачи дисциплины:

- ознакомить студентов с типами и видами переговоров, их функциями и динамикой, стратегиями и тактическими приемами на переговорах, способами управления конфликтами в переговорном процессе;
- научить студентов свободно оперировать понятиями, используемыми на переговорах;
- развить у студентов навыки анализа переговорных ситуаций, использования инструментария переговорщика, диагностики интересов сторон на переговорах.

### 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы высшего образования

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

Код компетенции	Содержание компетенции
ОК-5	способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия
ПК-3	способностью к осуществлению стандартных базовых процедур оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с использованием традиционных методов и технологий
ПК-13	способностью к проведению работ с персоналом организации с целью отбора кадров и создания психологического климата, способствующего оптимизации производственного процесса

Планируемые результаты обучения:

Код компетенции	Основные признаки освоения		
	Знать	Уметь	Владеть
ОК-5	методы диагностики психологических свойств и состояний личности, влияющих на эффективность межличностной и внутригрупповой коммуникации; инновационные подходы и технологии ведения деловых бесед; классификацию и основные виды составляющих и средств общения.	- подбирать методики диагностики личностных особенностей и состояний участников взаимодействия.	средствами психологической диагностики и анализа психологических свойств и состояний участников общения.
ПК-3	понятия и категории психологической науки, общие закономерности становления, формирования и развития психики человека, а также закономерности функционирования группы и организации для процедуры оказания индивиду, группе, организации психологической помощи в проблемных ситуациях на переговорах.	анализировать актуальные проблемы практической деятельности и подбирать методы традиционных технологий переговорного процесса для процедуры оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с помощью переговорного процесса.	навыками анализа проблем профессиональной деятельности и их решения с помощью традиционных технологий переговорного процесса, а именно, динамики и особенностей межличностного взаимодействия.
ПК-13	требования к выбору и реализации методов и средств психологической диагностики с целью отбора кадров и создания	выбирать и использовать методы и средства психологической диагностики с целью отбора кадров и создания	способностью не только анализировать личностные характеристики, но и прогнозировать особенности

37.03.01 Психология, направленность «Психология управления»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.Б.32 Психология переговорного процесса  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

	ния психологического климата, способствующего оптимизации производственного процесса с помощью современных представлений об эффективных технологиях переговорного процесса.	психологического климата, способствующего оптимизации производственного процесса с помощью современных представлений об эффективных технологиях переговорного процесса.	межличностного восприятия в различных производственных ситуациях, способствующих оптимизации производственного процесса.
--	---	---	--

### 3. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплина «Психология переговорного процесса» входит в Блок 1 «Дисциплины (модуля)» (Базовая часть) образовательной программы высшего образования по направлению 37.03.01 Психология направленность (профиль) «Психология управления».

*При изучении данной дисциплины обучающийся использует знания, умения и навыки, которые формируются в процессе изучения следующих дисциплин (практик):*

Иностранный язык, Русский язык и культура речи, Социальная психология, Психология делового общения, Этнопсихология, Введение в профессию, Учебная практика: практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, Психология управления, Психология личности руководителей и подчиненных, Конфликтология, Производственная практика: практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности, Психология труда, инженерная психология и эргономика, Психология лидерства, Мотивация и стимулирование трудовой деятельности, Психология маркетинга, Психология предпринимательства

*Знания, умения и навыки, приобретенные в процессе изучения данной дисциплины, будут использованы обучающимся при изучении дисциплин (практик):*

Методика разработки и проведения психологического тренинга, Организационная психология, Психология сотрудничества и формирования управленческой команды, Тренинг "Организация работы группы по выработке и принятию решения", Тренинг "Ролевой репертуар менеджера", Управленческое консультирование, Основы консультативной психологии, Коммуникативный тренинг, Тренинг стрессоустойчивости, Психология принятия решения, Производственная практика: преддипломная практика.

### 4. Объем дисциплины

*Очная форма обучения:*

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр
		7
<b>Аудиторные занятия (АЗ):</b>	72	72
В том числе:		
Лекционные занятия (Лек)	36	36
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	36	36
<b>Самостоятельная работа студента (СР)</b>	65	65
В том числе:		
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	65	65
<b>Контроль самостоятельной работы (КСР)</b>	7	7
<b>Контактная работа (КоР)</b>	79	79
<b>Форма промежуточной аттестации</b>		Экзамен
<b>Подготовка к экзамену и сдача экзамена (СР, КоР)</b>	36	36
<b>Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ</b>	180/5	180/5

\* - подготовка к аудиторным занятиям, подготовка к зачету (при наличии)

37.03.01 Психология, направленность «Психология управления»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.Б.32 Психология переговорного процесса  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

*Заочная форма обучения:*

Вид учебной работы	Всего часов	Курс
		4
<b>Аудиторные занятия (АЗ):</b>	10	10
В том числе:		
Лекционные занятия (Лек)	6	6
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	4	4
<b>Самостоятельная работа студента (СР)</b>	156	156
В том числе:		
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	156	156
<b>Контроль самостоятельной работы (КСР)</b>	5	5
<b>Контактная работа (КоР)</b>	15	15
<b>Форма промежуточной аттестации</b>		Экзамен
<b>Подготовка к экзамену/зачету и сдача экзамена/зачета (СР, КоР)</b>	9	9
<b>Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ</b>	180/5	180/5

\* - подготовка к аудиторным занятиям.

## 5. Содержание дисциплины

*Очная форма обучения:*

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Семестр	Количество учебных часов				СР	Практическая подготовка*
			В том числе по видам аудиторных занятий					
			Лек	Пр	Лаб			
1	Введение в теорию переговоров.	7	6	6	0	15	6	
2	Структура и динамика переговоров.	7	6	6	0	15	6	
3	Стратегия и тактические приемы на переговорах.	7	8	8	0	10	8	
4	Переговоры в ситуации конфликта.	7	8	8	0	10	8	
5	Опосредованные переговоры.	7	8	8	0	15	8	
Итого:			36	36	0	65	36	

\* Практическая подготовка при реализации дисциплин организована путем проведения практических занятий и (или) выполнения лабораторных и (или) курсовых работ и предусматривает выполнение работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

*Заочная форма обучения:*

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Семестр	Количество учебных часов				СР	Практическая подготовка*
			В том числе по видам аудиторных занятий					
			Лек	Пр	Лаб			
1	Введение в теорию переговоров.	4	0	2	0	31	6	
2	Структура и динамика переговоров.	4	2	0	0	31	6	
3	Стратегия и тактические приемы на переговорах.	4	0	2	0	31	8	
4	Переговоры в ситуации конфликта.	4	2	0	0	31	8	
5	Опосредованные переговоры.	4	2	0	0	32	8	
Итого:			6	4	0	156	36	

\* Практическая подготовка при реализации дисциплин организована путем проведения практических занятий и (или) выполнения лабораторных и (или) курсовых работ и (или) путем выделения часов из часов, отведенных на самостоятельную работу, и предусматривает выполнение работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

37.03.01 Психология, направленность «Психология управления»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.Б.32 Психология переговорного процесса  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия обучающихся, курсовая работа	Компетенции	Оценочное средство текущего контроля
1	2	3	4
Тема 1: Введение в теорию переговоров	История вопроса. События, предопределившие интерес к переговорному процессу. Функции переговоров. Различные классификации переговоров. Личностный фактор на переговорах. Деловой этикет. Национальные особенности ведения переговоров. Различные виды психологического влияния: цивилизованное, варварское и манипулятивное. Противостояние нецивилизованным видам влияния. <b>Практические занятия/Самостоятельная работа:</b> Личностный фактор на переговорах. Национальные особенности ведения переговоров. Различные виды психологического влияния. <b>Лабораторная работа:</b> -	ОК-5 ПК-3 ПК-13	Дискуссия №1
Тема 2: Структура и динамика переговоров	Три стадии переговорного процесса: подготовительная, собственно переговоры и стадия принятия решения. Типы решений: компромиссное, асимметричное и принципиально-новое. Анализ завершившихся переговоров. Показатели успешности завершившихся переговоров. <b>Практические занятия/Самостоятельная работа:</b> Три стадии переговорного процесса: подготовительная, собственно переговоры и стадия принятия решения. Типы решений: компромиссное, асимметричное и принципиально-новое. Анализ завершившихся переговоров. Показатели успешности завершившихся переговоров. <b>Лабораторная работа:</b> -	ОК-5 ПК-3 ПК-13	Доклады №1
Тема 3: Стратегия и тактические приемы на переговорах	Понятие стратегия, типы стратегий на переговорах. Цели каждой стратегии и факторы, влияющие на выбор определенной стратегии. Переговоры, основанные на интересах и позиционный торг. Два варианта позиционного торга: мягкий и жесткий. Тактические приемы, с помощью которых реализуются стратегические цели. Тактики уловок. <b>Практические занятия/Самостоятельная работа:</b> Понятие стратегия, типы стратегий на переговорах. Тактические приемы, с помощью которых реализуются стратегические цели. Тактики уловок. <b>Лабораторная работа:</b> -	ОК-5 ПК-3 ПК-13	Коллоквиум №1
Тема 4: Переговоры в ситуации конфликта	Анализ конфликтной ситуации, психологические аспекты конфликтного поведения на переговорах. Структура конфликта. Динамика конфликта. Типы поведения в конфликтных ситуациях. Переговоры в ситуации конфликта. Стратегии и тактические приемы в переговорном процессе участников конфликтного взаимодействия. <b>Практические занятия/Самостоятельная работа:</b> Анализ конфликтной ситуации, психологические аспекты конфликтного поведения на переговорах. Переговоры в ситуации конфликта. <b>Лабораторная работа:</b> -	ОК-5 ПК-3 ПК-13	Доклады №2
Тема 5: Опосредованные переговоры	Ситуации, когда необходимы опосредованные переговоры. Цели и функции опосредованных переговоров. Условия проведения опосредованных переговоров. Задачи посредника. Личностные качества посредника. Виды посредничества. Дизъюнктивное посредничество. Конъюнктивное посредничество. Смешанный вариант посредничества.	ОК-5 ПК-3 ПК-13	Контрольная работа №1 Дискуссия №2

37.03.01 Психология, направленность «Психология управления»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.Б.32 Психология переговорного процесса  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

	<b>Практические занятия/Самостоятельная работа:</b> Условия проведения опосредованных переговоров. Виды посредничества. Дизъюнктивное. Конъюнктивное. Смешанный вариант посредничества. <b>Лабораторная работа:</b> -		
Курсовая работа	Не предусмотрено учебным планом		

## 6. Формы проведения занятий

При реализации дисциплины применяются инновационные формы учебных занятий, развивающих у обучающихся навыки командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерские качества.

*Очная форма обучения:*

№ п/п	Наименование темы/ лекционного (практического) занятия	Тип занятия	Кол-во часов	Форма проведения занятий
1	Введение в теорию переговоров: Личностный фактор на переговорах. Национальные особенности ведения переговоров. Различные виды психологического влияния.	Пр	6	Беседа
2	Стратегия и тактические приемы на переговорах.: Понятие стратегия, типы стратегий на переговорах. Тактические приемы, с помощью которых реализуются стратегические цели. Тактики уловок.	Пр	8	Дискуссия

*Заочная форма обучения:*

№ п/п	Наименование темы/ лекционного (практического) занятия	Тип занятия	Кол-во часов	Форма проведения занятий
1	Введение в теорию переговоров: Личностный фактор на переговорах. Национальные особенности ведения переговоров. Различные виды психологического влияния.	Пр	2	Беседа
2	Стратегия и тактические приемы на переговорах.: Понятие стратегия, типы стратегий на переговорах. Тактические приемы, с помощью которых реализуются стратегические цели. Тактики уловок.	Пр	2	Дискуссия

## 7. Способ реализации дисциплины

Без использования онлайн-курса.

## 8. Учебно-методическое обеспечение дисциплины:

*Основная литература:*

1. Матвеева, Л. В. Психология ведения переговоров : учебное пособие для вузов / Л. В. Матвеева, Д. М. Крюкова, М. Р. Гараева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 121 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09865-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/513586>
2. Митрошенков, О. А. Деловые переговоры : учебное пособие для вузов / О. А. Митрошенков. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 315 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07951-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/515562>
3. Виноградова, С. М. Психология массовой коммуникации : учебник для вузов / С. М. Виноградова, Г. С. Мельник. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 443 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13985-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/488986>

*Дополнительная литература:*

37.03.01 Психология, направленность «Психология управления»  
Программа прикладного бакалавриата  
Рабочая программа дисциплины  
Дисциплина: Б1.Б.32 Психология переговорного процесса  
Форма обучения: очная, заочная  
Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
Обновлена на 2023/2024 учебный год

---

1. Садовская, В. С. Основы коммуникативной культуры. Психология общения : учебник и практикум для вузов / В. С. Садовская, В. А. Ремизов. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 169 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06390-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491009>
2. Корягина, Н. А. Самопрезентация и убеждающая коммуникация : учебник и практикум для вузов / Н. А. Корягина. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 225 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11562-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/494962>
3. Митрошенков, О. А. Деловое общение: эффективные переговоры : практическое пособие / О. А. Митрошенков. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 315 с. — (Профессиональная практика). — ISBN 978-5-534-10704-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/516820>

#### **9. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения**

1. Операционная система
2. Пакет прикладных офисных программ
3. Антивирусное программное обеспечение

Дополнительно при применении электронного обучения, дистанционных образовательных технологий используются:

1. LMS Moodle
2. Вебинарная платформа

#### **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», информационных справочных систем и профессиональных баз данных, необходимых для освоения дисциплины**

1. [ibooks.ru](http://ibooks.ru) : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://ibooks.ru>. - Текст: электронный
2. Электронно-библиотечная система СПБУТУиЭ : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://libume.ru>. - Текст: электронный
3. Юрайт : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://urait.ru/>. - Текст: электронный
4. [eLibrary.ru](http://elibrary.ru) : научная электронная библиотека [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://elibrary.ru>. - Текст: электронный
5. Архив научных журналов НЭИКОН [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: [arch.neicon.ru](http://arch.neicon.ru). - Текст: электронный
6. КиберЛенинка : научная электронная библиотека [Электронный ресурс] : информационная справочная система. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru>. - Текст: электронный
7. Лань : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com>. - Текст: электронный

8. PsyJournals.ru [Электронный ресурс] : информационная справочная система. - Режим доступа: <http://psyjournals.ru/>. - Текст: электронный
9. Psychojournal.ru [Электронный ресурс] : информационная справочная система. - Режим доступа: <https://psychojournal.ru/>. - Текст: электронный
10. Psylist [Электронный ресурс] : психологический образовательный сайт. -URL: <https://psylist.net/>
11. Научно-популярный психологический портал 5psy.RU [Электронный ресурс] : информационная справочная система. - Режим доступа: <https://5psy.ru/>. - Текст: электронный

### **11. Материально-техническое обеспечение дисциплины**

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа - практических занятий, для групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оборудованные: рабочими местами для обучающихся, оснащенными специальной мебелью; рабочим местом преподавателя, оснащенного специальной мебелью, персональным компьютером с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета, программным обеспечением; техническими средствами обучения - мультимедийным оборудованием (проектор, экран, колонки) и маркерной доской.

Помещение для самостоятельной работы, оборудованное специальной мебелью, персональными компьютерами с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета, программным обеспечением.

При применении электронного обучения, дистанционных образовательных технологий используются: виртуальные аналоги учебных аудиторий - вебинарные комнаты на вебинарных платформах, рабочее место преподавателя, оснащенное персональным компьютером (планшет, мобильное устройство) с возможностью подключения к сети «Интернет», доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета и к информационно-образовательному portalу Университета [umeos.ru](http://umeos.ru), веб-камерой, микрофоном и гарнитурой (в т.ч. интегрированными в устройствами), программным обеспечением; рабочее место обучающегося оснащено персональным компьютером (планшет, мобильное устройство) с возможностью подключения к сети «Интернет», доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета и к информационно-образовательному portalу Университета [umeos.ru](http://umeos.ru), веб-камерой, микрофоном и гарнитурой (в т.ч. интегрированными в устройства), программным обеспечением. Авторизация на информационно-образовательном portalе Университета [umeos.ru](http://umeos.ru) и начало работы осуществляются с использованием персональной учетной записи (логина и пароля).



37.03.01 Психология, направленность «Психология управления»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.Б.32 Психология переговорного процесса  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

## 12. Оценочные материалы по дисциплине

### 1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

*Очная форма обучения:*

Код компетенции	Название дисциплины	Форма промежуточной аттестации	Семестр/курс	Этап формирования компетенции
ОК-5	Иностранный язык	зачет	1	1
ОК-5	Русский язык и культура речи	зачет	1	1
ОК-5	Иностранный язык	зачет	2	2
ОК-5	Иностранный язык	зачет	3	3
ОК-5	Иностранный язык	экзамен	4	4
ОК-5	Социальная психология	экзамен	4	4
ОК-5	Психология делового общения	экзамен	6	5
ОК-5	Этнопсихология	зачет	7	6
ОК-5	Психология переговорного процесса	экзамен	7	6
ПК-3	Введение в профессию	экзамен	1	1
ПК-3	Учебная практика: практика по получению первичных профессиональных умений и навыков	зачет с оценкой	4	2
ПК-3	Психология управления	экзамен	5	3
ПК-3	Психология личности руководителей и подчиненных	зачет	5	3
ПК-3	Конфликтология	экзамен	6	4
ПК-3	Производственная практика: практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности	зачет с оценкой	6	4
ПК-3	Психология переговорного процесса	экзамен	7	5
ПК-3	Методика разработки и проведения психологического тренинга	экзамен	7	5
ПК-3	Организационная психология	экзамен	7	5
ПК-3	Психология сотрудничества и формирования управленческой команды	экзамен	8	6
ПК-3	Тренинг "Организация работы группы по выработке и принятию решения"	зачет	8	6
ПК-3	Тренинг "Ролевой репертуар менеджера"	зачет	8	6
ПК-3	Управленческое консультирование	экзамен	8	6
ПК-3	Основы консультативной психологии	экзамен	8	6
ПК-3	Коммуникативный тренинг	зачет	8	6
ПК-3	Тренинг стрессоустойчивости	зачет	8	6
ПК-3	Производственная практика: преддипломная практика	зачет с оценкой	8	6
ПК-13	Социальная психология	экзамен	4	1
ПК-13	Психология труда, инженерная психология и эргономика	экзамен	5	2
ПК-13	Психология управления	экзамен	5	2
ПК-13	Психология личности руководителей и подчиненных	зачет	5	2
ПК-13	Конфликтология	экзамен	6	3
ПК-13	Психология делового общения	экзамен	6	3
ПК-13	Психология лидерства	экзамен	6	3
ПК-13	Мотивация и стимулирование трудовой деятельности	экзамен	6	3
ПК-13	Психология маркетинга	экзамен	6	3
ПК-13	Психология предпринимательства	экзамен	6	3
ПК-13	Производственная практика: практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности	зачет с оценкой	6	3
ПК-13	Психология переговорного процесса	экзамен	7	4
ПК-13	Организационная психология	экзамен	7	4

37.03.01 Психология, направленность «Психология управления»

Программа прикладного бакалавриата

Рабочая программа дисциплины

Дисциплина: Б1.Б.32 Психология переговорного процесса

Форма обучения: очная, заочная

Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года

Обновлена на 2023/2024 учебный год

ПК-13	Психология принятия решения	экзамен	8	5
ПК-13	Психология сотрудничества и формирования управленческой команды	экзамен	8	5
ПК-13	Тренинг "Организация работы группы по выработке и принятию решения"	зачет	8	5
ПК-13	Тренинг " Ролевой репертуар менеджера"	зачет	8	5
ПК-13	Управленческое консультирование	экзамен	8	5
ПК-13	Основы консультативной психологии	экзамен	8	5
ПК-13	Коммуникативный тренинг	зачет	8	5
ПК-13	Тренинг стрессоустойчивости	зачет	8	5
ПК-13	Производственная практика: преддипломная практика	зачет с оценкой	8	5

*Заочная форма обучения:*

Код компетенции	Название дисциплины	Форма промежуточной аттестации	Семестр/курс	Этап формирования компетенции
ОК-5	Русский язык и культура речи	зачет	1	1
ОК-5	Иностранный язык	зачет	1	1
ОК-5	Иностранный язык	экзамен	2	2
ОК-5	Социальная психология	экзамен	2	2
ОК-5	Психология делового общения	экзамен	4	3
ОК-5	Этнопсихология	зачет	4	3
ОК-5	Психология переговорного процесса	экзамен	4	3
ПК-3	Введение в профессию	экзамен	1	1
ПК-3	Учебная практика: практика по получению первичных профессиональных умений и навыков	зачет с оценкой	3	2
ПК-3	Психология управления	экзамен	3	2
ПК-3	Психология личности руководителей и подчиненных	зачет	3	2
ПК-3	Конфликтология	экзамен	4	3
ПК-3	Психология переговорного процесса	экзамен	4	3
ПК-3	Методика разработки и проведения психологического тренинга	экзамен	4	3
ПК-3	Организационная психология	экзамен	4	3
ПК-3	Производственная практика: практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности	зачет с оценкой	5	4
ПК-3	Психология сотрудничества и формирования управленческой команды	экзамен	5	4
ПК-3	Тренинг "Организация работы группы по выработке и принятию решения"	зачет	5	4
ПК-3	Тренинг " Ролевой репертуар менеджера"	зачет	5	4
ПК-3	Управленческое консультирование	экзамен	5	4
ПК-3	Основы консультативной психологии	экзамен	5	4
ПК-3	Коммуникативный тренинг	зачет	5	4
ПК-3	Тренинг стрессоустойчивости	зачет	5	4
ПК-3	Производственная практика: преддипломная практика	зачет с оценкой	5	4
ПК-13	Социальная психология	экзамен	2	1
ПК-13	Психология труда, инженерная психология и эргономика	экзамен	3	2
ПК-13	Психология управления	экзамен	3	2
ПК-13	Психология личности руководителей и подчиненных	зачет	3	2
ПК-13	Психология предпринимательства	экзамен	3	2
ПК-13	Конфликтология	экзамен	4	3
ПК-13	Психология делового общения	экзамен	4	3
ПК-13	Мотивация и стимулирование трудовой деятельности	экзамен	4	3

37.03.01 Психология, направленность «Психология управления»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.Б.32 Психология переговорного процесса  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

ПК-13	Психология маркетинга	экзамен	4	3
ПК-13	Психология переговорного процесса	экзамен	4	3
ПК-13	Организационная психология	экзамен	4	3
ПК-13	Психология принятия решения	экзамен	4	3
ПК-13	Производственная практика: практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности	зачет с оценкой	5	4
ПК-13	Психология сотрудничества и формирования управленческой команды	экзамен	5	4
ПК-13	Тренинг "Организация работы группы по выработке и принятию решения"	зачет	5	4
ПК-13	Тренинг "Ролевой репертуар менеджера"	зачет	5	4
ПК-13	Управленческое консультирование	экзамен	5	4
ПК-13	Основы консультативной психологии	экзамен	5	4
ПК-13	Коммуникативный тренинг	зачет	5	4
ПК-13	Тренинг стрессоустойчивости	зачет	5	4
ПК-13	Производственная практика: преддипломная практика	зачет с оценкой	5	4
ПК-13	Психология лидерства	экзамен	6	5

## 2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования в процессе изучения дисциплины, описание шкал оценивания

### 2.1 Текущий контроль

#### ДОКЛАД

Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы.

#### Показатели и критерии оценивания доклада

№ п/п	Показатели оценки	Критерии оценивания
1	<b>Структура</b> (количество слайдов соответствует содержанию и продолжительности выступления, например: для 7-минутного выступления рекомендуется использовать не более 10 слайдов, включая титульный слайд и слайд с выводами)	Каждый из предложенных показателей оценивается по критерию « <b>выполнен - частично выполнен - не выполнен</b> », что соответствует следующему распределению баллов « <b>2 балла - 1 балл - 0 баллов</b> »
2	<b>Наглядность</b> (иллюстрации хорошего качества, с четким изображением, текст легко читается, например: используются средства наглядности информации в виде таблиц, схем, графиков и т. д.)	
3	<b>Дизайн и настройка</b> (оформление слайдов соответствует теме, не препятствует восприятию содержания, для всех слайдов презентации используется один и тот же шаблон оформления)	
4	<b>Содержание</b> (презентация отражает основные этапы исследования – проблему, цель, гипотезу, ход выполнения работы, выводы, т. е. содержит полную, понятную информацию по теме доклада при наличии орфографической и пунктуационной грамотности)	
5	<b>Требования к выступлению</b> (выступающий свободно владеет содержанием, ясно и грамотно излагает материал, выступающий свободно и корректно отвечает на вопросы и замечания аудитории, выступающий точно укладывается в рамки регламента).	

#### Шкала оценивания доклада

Зависимость баллов и уровня сформированности компетенции на данном этапе изучения дисциплины за доклад представлены в следующей таблице:

<b>Баллы в БРС Университета</b>	10-9	8-7	6-5	Менее 5
<b>Уровень сформированности компетенции</b>	Повышенный	Высокий	Пороговый	Не сформированы

### КОЛЛОКВИУМ

Средство контроля усвоения учебного материала темы, раздела или разделов дисциплины, организованное как учебное занятие в виде собеседования преподавателя с обучающимися.

Коллоквиум оценивается по следующим показателям:

1. Глубокое и прочное усвоение программного материала;
2. Полные, последовательные, грамотные и логически излагаемые ответы при видоизменении задания;
3. Владение разносторонними навыками и приемами выполнения практических работ;
4. Владение профессиональной терминологией;
5. Полный конспект лекционных материалов.

#### Критерии оценивания коллоквиума

Студент полностью раскрыл содержание материала в объеме, предусмотренном программой, изложил материал грамотным языком в определенной логической последовательности, точно используя терминологию и символику; продемонстрировал сформированность и устойчивость полученных знаний. Возможны одна-две неточности при ответе на дополнительные вопросы, которые студент легко исправил по замечанию преподавателя.	20 баллов
Ответ студента имеет один из недостатков: в изложении вопроса допущены небольшие пробелы, не исказившие содержание ответа; допущены один-два недочета при освещении основного содержания ответа, не исправленные по замечанию преподавателя; допущены ошибка или более двух недочетов при освещении дополнительных вопросов, легко исправленные по замечанию преподавателя.	15 баллов
Студент неполно раскрыл содержание вопроса, но показал общее понимание материала и продемонстрировал умения, достаточные для дальнейшего усвоения программного материала; имеет затруднения или допустил ошибки в определении понятий, использовании терминологии и исправил их после нескольких наводящих вопросов преподавателя.	10 баллов
Студент обнаружил полное незнание и непонимание изучаемого учебного материала по дисциплине или не смог ответить ни на один из дополнительных вопросов по изучаемому материалу.	0 баллов

#### Шкала оценивания коллоквиума

Зависимость баллов и уровня сформированности компетенции на данном этапе изучения дисциплины представлены в следующей таблице:

<b>Баллы в БРС Университета</b>	20	15	10	0
<b>Уровень сформированности компетенции</b>	Повышенный	Высокий	Пороговый	Не сформированы

### КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА

Самостоятельная письменная аналитическая работа студента, которая способствует закреплению и систематизации знаний по одной или нескольким темам дисциплины. Цель контрольной работы – получить специальные знания и продемонстрировать навыки их практического применения.

Контрольная работа оценивается по следующим показателям:

1. Выполнение работы в полном объеме и без ошибок;
2. Зрелая, творческая, полностью самостоятельная работа;
3. Выполнение работы в соответствии с требованиями к оформлению.

#### Критерии оценивания контрольной работы

Полное, правильное и обоснованное решение; полностью самостоятельная работа; работа выполнена в соответствии с требованиями к оформлению	10 баллов
--	-----------

37.03.01 Психология, направленность «Психология управления»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.Б.32 Психология переговорного процесса  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

Решение в целом правильное и обоснованное, но допущены незначительные ошибки либо решение является неполным, допускается незначительная подсказка со стороны преподавателя; работа выполнена в соответствии с требованиями к оформлению	8 баллов
Решение содержит обоснование, ход рассуждений в целом верный, но при этом допущены существенные ошибки, студент продемонстрировал недостаточное умение правильно применять знания, полученные в процессе изучения дисциплины, либо работа выполнена при существенной помощи преподавателя; работа выполнена с некоторыми нарушениями требований к оформлению	6 баллов
Отсутствует решение задачи, либо отсутствует обоснование решения, либо решение содержит обоснование, но допущены грубые ошибки, приведшие к абсолютно неверной квалификации; работа выполнена без учета требований к оформлению	0 баллов

### Шкала оценивания контрольной работы

Баллы в БРС Университета	10	8	6	0
Уровень сформированности компетенции	Повышенный	Высокий	Пороговый	Не сформированы

### ДИСКУССИЯ

Оценочное средство, позволяющее включить обучающихся в процесс обсуждения спорного вопроса, проблемы и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения.

Дискуссия оценивается по следующим показателям:

1. Полное понимание обсуждаемой проблемы;
2. Собственное суждение по вопросу, исчерпывающие ответы на уточняющие и дополнительные вопросы;
3. Аргументированное и обоснованное выступление по теме;
4. Соблюдение регламента выступления, логичное структурирование и изложение материала;
5. Умение обозначить проблемные вопросы.

### Критерии оценивания участия в дискуссии

Демонстрирует полное понимание обсуждаемой проблемы, высказывает собственное суждение по вопросу, аргументированно отвечает на вопросы участников, соблюдает регламент выступления, выделяет проблемные вопросы	10 баллов
Понимает суть рассматриваемой проблемы, может высказать типовое суждение по вопросу, отвечает на вопросы участников, однако выступление носит затянутый или не аргументированный характер	8 баллов
Принимает участие в обсуждении, однако собственного мнения по вопросу не высказывает, либо высказывает мнение, не отличающееся от мнения других докладчиков	6 баллов
Не принимает участия в обсуждении	0 баллов

### Шкала оценивания участия в дискуссии

Зависимость баллов и уровня сформированности компетенций на данном этапе изучения дисциплины представлены в следующей таблице:

Баллы в БРС Университета	10	8	6	0
Уровень сформированности компетенции	Повышенный	Высокий	Пороговый	Не сформированы

#### 2.2 Курсовая работа

Не предусмотрено учебным планом

#### 2.3 Промежуточная аттестация в форме зачета

Не предусмотрено учебным планом

37.03.01 Психология, направленность «Психология управления»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.Б.32 Психология переговорного процесса  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

#### 2.4 Промежуточная аттестация в форме экзамена

**Экзамен, проводимый в устной форме**, оценивается по следующим показателям:

1. Знание программного материала (теоретические вопросы/ ситуационные задачи);
2. Владение терминологией;
3. Представление о междисциплинарных связях;
4. Умение анализировать;
5. Последовательное и логичное изложение материала, стиль, грамотность;
6. Ответы на дополнительные вопросы экзаменатора (решение задач повышенной сложности).

#### Критерии оценивания экзамена, проводимого в устной форме

Студент владеет знаниями и умениями по дисциплине в полном объеме рабочей программы, достаточно глубоко осмысливает дисциплину; Свободно владеет терминологией в рамках дисциплины; Имеет представление о междисциплинарных связях; Умеет анализировать, сравнивать, классифицировать, обобщать, конкретизировать и систематизировать изученный материал, выделять в нем главное: устанавливать причинно-следственные связи; Самостоятельно, в логической последовательности и исчерпывающе отвечает на все вопросы экзаменационного билета; Четко формирует ответы на дополнительные вопросы или решает задачи повышенной сложности.	30 баллов
Студент владеет знаниями и умениями дисциплины почти в полном объеме программы (имеются пробелы знаний только в некоторых, особенно сложных разделах); Владеет терминологией в рамках дисциплины; Имеет представление о междисциплинарных связях; Не всегда выделяет наиболее существенное, не допускает вместе с тем серьезных ошибок в ответах; Самостоятельно и отчасти при наводящих вопросах дает полноценные ответы на вопросы билета; Умеет решать средней сложности задачи или не отвечает на вопросы повышенной сложности	24 балла
Студент владеет обязательным объемом знаний по дисциплине; Путается в терминологии в рамках дисциплины; Не умеет анализировать; Проявляет затруднения в самостоятельных ответах, оперирует неточными формулировками; В процессе ответов допускаются ошибки по существу вопросов; Способен решать лишь наиболее легкие задачи, владеет только обязательным минимумом знаний	18 баллов
Студент не освоил обязательного минимума знаний дисциплины, не способен ответить на вопросы билета даже при дополнительных наводящих вопросах экзаменатора.	0

#### Шкала оценивания учебных достижений по дисциплине, завершающейся экзаменом

<b>Баллы в БРС Университета</b>	30	24	18	0
<b>Уровень сформированности компетенции</b>	Повышенный	Высокий	Пороговый	Не сформированы

<b>Баллы по дисциплине*</b>	60 и менее		61-73		74-90		91-100
<b>Итоговая оценка по дисциплине*</b>	Неудовлетворительно		Удовлетворительно		Хорошо		Отлично
<b>Баллы в международной шкале ECTS с буквенным обозначением уровня</b>	<50	51-60	61-67	68-73	74-83	84-90	91-100
	F	Fx	E	D	C	B	A
<b>Уровень сформированности компетенций</b>	Не сформированы		Пороговый		Высокий		Повышенный

\*Оценка, полученная студентом за промежуточную аттестацию, выставляется с учетом баллов, полученных за текущий контроль (сумма баллов за экзамен и текущий контроль).

37.03.01 Психология, направленность «Психология управления»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.Б.32 Психология переговорного процесса  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

### 2.5 Описание показателей и критериев оценивания компетенций, сформированных дисциплиной

После выполнения студентом всех видов оценочных средств, указанных в рабочей программе дисциплины, производится оценка уровня сформированности компетенций по дисциплине:

Код компетенции	Уровень сформированности компетенции	Основные признаки освоения компетенций		
		Знать	Уметь	Владеть
ОК-5	Пороговый	классификацию и основные виды составляющих и средств общения.	анализировать содержание понятия коммуникативное взаимодействие.	базовыми навыками общения.
	Высокий	информацию о функциях, формах, средствах делового общения.	выявлять эффективные средства профессиональной коммуникации.	знаниями о критериях выбора эффективных средств общения.
	Повышенный	методы диагностики психологических свойств и состояний личности, влияющих на эффективность межличностной и внутригрупповой коммуникации; инновационные подходы и технологии ведения деловых бесед; классификацию и основные виды составляющих и средств общения.	подбирать методики диагностики личностных особенностей и состояний участников взаимодействия.	средствами психологической диагностики и анализа психологических свойств и состояний участников общения.
ПК-3	Пороговый	базовые понятия психологии переговорного процесса (динамика, психологическое влияние, влияние и др.), необходимые для процедуры оказания индивиду, группе, организации психологической помощи в конфликтной ситуации с помощью переговоров.	анализировать внутриличностную и межличностную проблемную ситуацию и предлагать возможные варианты ее решения с помощью переговоров.	способностью организовать подготовку переговорного процесса с целью анализа проблемной ситуации и предлагать возможные варианты ее решения на переговорах.
	Высокий	закономерности индивидуального развития и межличностного взаимодействия для процедуры оказания индивиду, группе, организации психологической помощи в конфликтной ситуации с помощью переговоров.	выбирать и использовать необходимые процедуры оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с использованием традиционных технологий переговорного процесса.	способностью выбирать и использовать необходимые процедуры оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с использованием традиционных технологий переговорного процесса.

37.03.01 Психология, направленность «Психология управления»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.Б.32 Психология переговорного процесса  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

	Повышенный	понятия и категории психологической науки, общие закономерности становления, формирования и развития психики человека, а также закономерности функционирования группы и организации для процедуры оказания индивиду, группе, организации психологической помощи в проблемных ситуациях на переговорах.	анализировать актуальные проблемы практической деятельности и подбирать методы традиционных технологий переговорного процесса для процедуры оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с помощью переговорного процесса.	навыками анализа проблем профессиональной деятельности и их решения с помощью традиционных технологий переговорного процесса, а именно, динамики и особенностей межличностного взаимодействия.
ПК-13	Пороговый	требования к выбору и реализации методов и средств психологической диагностики познавательных и эмоционально – волевых процессов, психических состояний и психических свойств личности, а также особенностей производственного процесса.	использовать знания об особенностях динамики переговорного процесса, закономерностей межличностного общения для проведения работ с персоналом организации с целью отбора кадров и создания психологического климата, способствующего оптимизации производственного процесса.	навыками подготовки переговоров, их проведения и анализа.
	Высокий	общие закономерности становления, формирования и развития психики человека, организации и методы их изучения и описания с позиций, существующих в отечественной и зарубежной науке подходов для организации процесса общения.	анализировать актуальные проблемы практической деятельности и использовать закономерности становления, формирования и развития психики человека, организации и методы их изучения и описания с позиций, существующих в отечественной и зарубежной науке подходов для организации процесса общения.	способностью анализировать личностные характеристики и особенности межличностного восприятия для отбора кадров и создания психологического климата, способствующего оптимизации производственного процесса.
	Повышенный	требования к выбору и реализации методов и средств психологической диагностики с целью отбора кадров и создания психологического климата, способствующего оптимизации производственного процесса с помощью современных представлений об эффективных технологиях переговорного процесса.	выбирать и использовать методы и средства психологической диагностики с целью отбора кадров и создания психологического климата, способствующего оптимизации производственного процесса с помощью современных представлений об эффективных технологиях переговорного процесса.	способностью не только анализировать личностные характеристики, но и прогнозировать особенности межличностного восприятия в различных производственных ситуациях, способствующих оптимизации производственного процесса.

### 3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

*Методика формирования оценки по дисциплине.* Успеваемость студента оценивается в баллах и состоит из:

- суммы баллов за выполнение заданий текущего контроля (обучающийся может получить



37.03.01 Психология, направленность «Психология управления»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.Б.32 Психология переговорного процесса  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

в сумме не более 70 баллов);

- баллов за посещаемость (не более 10 баллов);
- баллов за активность на занятиях (занятия в интерактивной форме – п. 6. Формы проведения занятий), выполнение дополнительных заданий и пр. по усмотрению преподавателя, ведущего дисциплину – премиальные баллы (не более 20 баллов).

Полученные итоговые баллы по дисциплине переводятся в оценку по традиционной пятибалльной шкале оценивания и по 100-балльной шкале оценок Европейской системы перевода и накопления баллов (ECTS) в соответствии с таблицами, представленными в п. Таблицами. 1, 2. Оценки в пятибалльной шкале выставляются в ведомости и зачетные книжки, в 100-балльной – в ведомости.

Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности приводятся в соответствующих методических материалах и локальных нормативных актах Университета (Положение «О текущем контроле успеваемости, промежуточной аттестации и балльно-рейтинговой системе оценки учебных достижений студентов», Положение «Об оценочных средствах», Положение «О контроле самостоятельности выполнения письменных работ обучающимися университета с использованием системы «Антиплагиат ВУЗ» и др.).

Уровень сформированности компетенции № 1 (№ N) определяется перечнем оценочных средств:

Оценочное средство (в том числе экзамен, зачет с оценкой при наличии)	Уровень сформированности компетенции*			Средний уровень сформированности компетенций по каждому оценочному средству
	Студент №1	...	Студент № N	
.....	.....	.....	.....	.....
<b>Итоговый уровень:</b>	.....	.....	.....	.....

\* пороговый, высокий или повышенный

Итоговый (общий/средний) уровень рассчитывается как среднее арифметическое с округлением в сторону более высокого уровня.

Далее делается вывод об общем уровне освоения компетенций студентами в ходе изучения дисциплины:

#### Оценочный лист по дисциплине

ФИО студента	Уровень сформированности компетенций								
	Общекультурные компетенции			Общепрофессиональные компетенции			Компетенции по видам деятельности		
	№ 1	№ N	Уровень сформированности общекультурных компетенций	№ 1	№ N	Уровень сформированности общепрофессиональных компетенций	№ 1	№ N	Уровень сформированности компетенций по виду деятельности № 1
Студент № 1									
Студент № 2									
.....									

**4. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.**

**Тематика докладов №1**

1. Подготовительная стадия переговорного процесса.
2. Стадия собственно переговоров.
3. Стадия принятия решения.
4. Типы решений: компромиссное, асимметричное и принципиально-новое.
5. Анализ завершившихся переговоров и показатели их успешности.

**Тематика докладов №2**

1. Структура конфликта.
2. Динамика конфликта.
3. Типы поведения в конфликтных ситуациях.

**Темы для контрольной работы №1**

1. Личностные качества и задачи посредника.
2. Дизъюнктивное посредничество.
3. Конъюнктивное посредничество.
4. Смешанный вариант посредничества

**Тема дискуссии №1**

Национальные особенности ведения переговоров. Различные виды психологического влияния.

**Тема дискуссии №2**

Условия проведения опосредованных переговоров. Виды посредничества.

**Тематика вопросов коллоквиума №1**

1. Понятие стратегия, типы стратегий на переговорах.
2. Переговоры, основанные на интересах и позиционный торг.
3. Тактические приемы, с помощью которых реализуются стратегические цели.
4. Тактики уловок.
5. Противодействие тактике уловок

**Примерный перечень вопросов для подготовки к экзамену**

1. Функции переговоров.
2. Классификации переговоров.
3. Личностный фактор на переговорах.
4. Динамика переговорного процесса
5. Подготовительная стадия переговорного процесса
6. Стадия собственно переговоров.
7. Стадия принятия решения.
8. Типы решений: компромиссное, асимметричное и принципиально-новое.
9. Анализ завершившихся переговоров.
10. Показатели успешности завершившихся переговоров.

11. Понятие стратегия, типы стратегий на переговорах.
12. Цели каждой стратегии и факторы, влияющие на выбор определенной стратегии.
13. Переговоры, основанные на интересах.
14. Позиционный торг.
15. Структура конфликта.
16. Динамика конфликта.
17. Типы поведения в конфликтных ситуациях.
18. Цели и функции опосредованных переговоров.
19. Условия проведения опосредованных переговоров.
20. Задачи посредника.
21. Личностные качества посредника.
22. Виды посредничества.
23. Дизъюнктивное посредничество.
24. Конъюнктивное посредничество.
25. Смешанный вариант посредничества.

**Примерный перечень практических заданий к итоговой аттестации (экзамен).**

1. Продемонстрируйте необходимость переговоров на примере конкретной ситуации.
2. Объясните, в каких ситуациях переговоры теряют смысл.
3. Покажите роль личностного фактора на переговорах.
4. Проследите динамику переговорного процесса на конкретном примере.
5. Разберите подготовительную стадию переговорного процесса.
6. Объясните особенности ключевой стадии переговоров.
7. Назовите и продемонстрируйте техники ускоренного принятия решения на переговорах.
8. Дайте характеристику типам решений, которые могут быть приняты на переговорах: компромиссное, асимметричное и принципиально-новое.
9. Проведите анализ завершившихся переговоров.
10. Используйте показатели успешности завершившихся переговоров для оценки эффективности переговорного процесса.
11. Раскройте понятия «стратегия» и «тактические приемы» на переговорах.
12. Покажите цели каждой стратегии и факторы, влияющие на выбор определенной стратегии.
13. Сопоставьте переговоры, основанные на интересах и позиционный торг.
14. Проанализируйте структуру конфликта.
15. Покажите динамика конфликта на примере конкретной ситуации.
16. Охарактеризуйте типы поведения людей в конфликтных ситуациях.
17. Изложите цели и функции опосредованных переговоров.
18. Обозначьте условия проведения опосредованных переговоров.
19. Объясните задачи посредника.
20. Выделите личностные качества посредника, необходимые для решения проблем в конфликтных ситуациях.
21. Продемонстрируйте различные виды посредничества.
22. Используйте для решения проблемы только цивилизованные методы влияния.
23. Покажите негативную роль нецивилизованных методов влияния на переговорах.
24. Предложите приемы противодействия манипуляциям на переговорах.
25. Аргументируйте свою позицию в ситуации принятия группового решения.