

**«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
(Финуниверситет)**

Калужский филиал Финуниверситета

Кафедра «Экономика, финансы и гуманитарные дисциплины»

«УТВЕРЖДАЮ»

**Директор Калужского филиала
Финуниверситета**



В.А. Матчинов - **В.А. Матчинов**

«27» июня 2024 г.

Моисеева Ирина Геннадьевна

**ПРАКТИКА ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА
В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Рабочая программа дисциплины

для студентов, обучающихся по направлению подготовки

38.03.01 «Экономика»

Образовательная программа «Экономика и финансы»

Очная (очно-заочная) форма обучения

*Рекомендовано Ученым советом Калужского филиала Финуниверситета
(протокол № 16 от 27.06.2024 г.)*


Одобрено кафедрой «Экономика, финансы и гуманитарные дисциплины»
Калужского филиала Финуниверситета
(протокол № 09 от 20 мая 2024 г.)

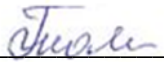
КАЛУГА 2024


Рабочая программа предназначена для преподавания дисциплины «Практика ведения переговорного процесса в профессиональной деятельности» студентам, обучающимся по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика», образовательная программа «Экономика и финансы» по очной и очно-заочной форме обучения.

В рабочей программе излагаются планируемые результаты освоения дисциплины, содержание дисциплины, тематика и содержание семинаров и практических занятий, технологии их проведения. В рабочей программе дисциплины приводится перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся, фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся, перечень основной и дополнительной литературы, а также ресурсов информационно-телекоммуникационной сети Интернет.

СОГЛАСОВАНО:

Заместитель директора
по учебно-методической работе  /Орловцева О.М./
«27» июня 2024 г.

Начальник учебно-методического отдела  /Толстикова В.С./
«27» июня 2024 г.

Заведующий кафедрой «Экономика,
финансы и гуманитарные дисциплины»  /Орловцева О.М./
«27» июня 2024 г.

Содержание

1. Наименование дисциплины
2. Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы (перечень компетенций) с указанием индикаторов их достижения и планируемых результатов обучения по дисциплине
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы
4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах и в академических часах с выделением объема аудиторной (лекции, семинары) и самостоятельной работы обучающихся
5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) дисциплины с указанием их объемов (в академических часах) и видов учебных занятий
 - 5.1 Содержание дисциплины
 - 5.2 Учебно-тематический план
 - 5.3 Содержание семинаров, практических занятий
6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине
 - 6.1 Перечень вопросов, отводимых на самостоятельное освоение дисциплины, формы внеаудиторной самостоятельной работы
 - 6.2 Перечень вопросов, заданий, тем для подготовки к текущему контролю
7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине
8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
9. Перечень ресурсов информационно – телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины
10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень необходимого программного обеспечения и информационных справочных систем
 - 11.1 Комплект лицензионного программного обеспечения
 - 11.2 Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы
 - 11.3 Сертифицированные программные и аппаратные средства защиты информации
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

1. Наименование дисциплины

Б.1.2.2.1.1 Практика ведения переговорного процесса в профессиональной деятельности.

2. Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы (перечень компетенций) с указанием индикаторов их достижения и планируемых результатов обучения по дисциплине

Процесс изучения дисциплины «Практика ведения переговорного процесса в переговорной деятельности» направлен на формирование следующих компетенций:

Таблица 1

Код компетенции	Наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Результаты обучения (умения и знания), соотнесенные с индикаторами достижения компетенции
УК-9	Способность к индивидуальной и командной работе, социальному взаимодействию, соблюдению этических норм в межличностном профессиональном общении	1. Понимает эффективность использования стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели, эффективно взаимодействует с другими членами команды, участвуя в обмене информацией, знаниями, опытом, и презентации результатов работы.	Знания: понятия эффективных деловых переговоров и применения переговоров для решения различных проблем, критериев оценки его эффективности, структуру и принципы командной работы, основные характеристики стилей лидерства, стратегии поведения в конфликте и теоретические аспекты стресса. Умения: работать в команде и достигать решения групповых задач, представлять переговорную позицию, регулировать эмоциональное напряжение, способствовать благоприятному климату группы, фиксировать достигнутые договоренности
		2. Соблюдает этические нормы в межличностном профессиональном общении	Знания: правил и норм поведения в группе, методов формирования позитивного невербального образа, техник цивилизованного противостояния влиянию, техник переговоров. Умения: выполнять функциональные и командные роли, справедливо распределять ресурсы команды, проявлять лидерские способности и эффективные стратегии в переговорном процессе

		3. Понимает и учитывает особенности поведения участников команды для достижения цели и задач в профессиональной деятельности.	<p>Знания: состояний командных отношений, характеристики конфликтных ситуаций, признаки неблагоприятного социально-психологического климата, неэффективные модели распределения ролей и различные стили переговоров</p> <p>Умения: оценивать эффективность командной работы, учитывать специфику конкретной аудитории и имеющийся опыт, применять способы регуляции эмоционального напряжения, управлять групповыми процессами в команде и принимать решения по результатам переговоров</p>
ПКН-1	Владение основными научными понятиями и категориальным аппаратом современной экономики и их применение при решении прикладных задач	1. Демонстрирует знание современных экономических концепций, моделей, ведущих школ и направлений развития экономической науки, использует категориальный и научный аппарат при анализе экономических явлений и процессов.	<p>Знания: современных экономических концепций, моделей, ведущих школ и направлений развития экономической науки</p> <p>Умения: использовать категориальный и научный аппарат при анализе экономических явлений и процессов.</p>
		2. Выявляет сущность и особенности современных экономических процессов, их связь с другими процессами, происходящими в обществе, критически переосмысливает текущие социально-экономические проблемы.	<p>Знания: сущности и особенностей современных экономических процессов, их связь с другими процессами, происходящими в обществе.</p> <p>Умения: критически переосмысливать текущие социально-экономические проблемы.</p>
		3. Грамотно и результативно пользуется российскими и зарубежными источниками научных знаний и экономической информации, знает основные направления экономической политики государства.	<p>Знания: основные направления экономической политики государства.</p> <p>Умения: грамотно и результативно пользоваться российскими и зарубежными источниками научных знаний и экономической информации.</p>

ПКП-2	Способность готовить информационно-аналитическое обеспечение для разработки прогнозов, стратегий и планов деятельности финансово-кредитных институтов, анализировать и контролировать ход их выполнения	1. Применяет современные методы анализа и оценки макроэкономической ситуации для выявления тенденций развития экономики и её финансовой сферы.	Знания: современные информационно-коммуникационные технологии, применяемые в финансовой среде для выявления тенденций развития экономики. Умения: обсуждать результаты анализа и оценки макроэкономической ситуации для выявления тенденций развития экономики и её финансовой сферы.
		2. Демонстрирует способность определять эффективные направления развития финансово-кредитных институтов, финансовых органов, публично – правовых образований и их подразделений на основе формирования прогнозов, стратегий и планов их деятельности.	Знания: эффективных способов установления коммуникативного контакта и формирования стратегий сотрудничества в определении направлений развития финансово-кредитных институтов, финансовых органов, публично – правовых образований и их подразделений на основе формирования прогнозов, стратегий и планов их деятельности Умения: определять эффективные направления развития финансово-кредитных институтов, финансовых органов, публично – правовых образований и их подразделений на основе формирования прогнозов, стратегий и планов их деятельности
		3. Демонстрирует умение осуществлять мониторинг реализации прогнозов, стратегий и планов деятельности институтов финансово-кредитной сферы, финансовых органов, публично-правовых образований и контролировать их выполнение.	Знания: коммуникативных способов для получения значимой информации и представления результатов мониторинга реализации прогнозов, стратегий и планов деятельности институтов финансово-кредитной сферы, финансовых органов, публично-правовых образований. Умения: осуществлять мониторинг реализации прогнозов, стратегий и планов деятельности институтов финансово-кредитной сферы, финансовых органов, публично-правовых образований и контролировать их выполнение

3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Практика ведения переговорного процесса в профессиональной деятельности» является относится к циклу профиля элективной части, формируемой участниками образовательных отношений направления подготовки 38.03.01 «Экономика», образовательной программы «Экономика и финансы» и составляет модуль дисциплин 6 семестра для очной формы обучения и 7 семестра для очно-заочной формы обучения.

4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах и в академических часах с выделением объема аудиторной (лекции, семинары) и самостоятельной работы обучающихся

Таблица 2

Вид учебной работы по дисциплине	Всего (в з/е и часах)	Семестр 6/7, очное/очно- заочное
----------------------------------	--------------------------	--

		(в часах)
Общая трудоемкость дисциплины	108	108/108
<i>Контактная работа - Аудиторные занятия</i>	34/24	34/24
Лекции	16/8	16/8
Семинары, практические занятия	18/16	18/16
<i>Самостоятельная работа</i>	74/84	74/84
Вид текущего контроля	Контрольная работа	Контрольная работа
Вид промежуточной аттестации	Зачет	Зачет

5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) дисциплины с указанием их объемов (в академических часах) и видов учебных занятий

5.1. Содержание дисциплины.

Тема 1. Понятие переговорного процесса и его характеристики.

Общее понятие переговоров. Переговоры как специфическая форма общения. Переговоры как совместная деятельность. Переговоры как процесс. Основные критерии переговорного процесса: объективная сторона переговоров, субъективная сторона переговоров, характер коммуникации, социальный статус, принцип принятия решения, результат. Виды переговоров: по характеру коммуникации, по направленности взаимодействия, по результату, по типу совместных решений, по характеру взаимодействия сторон. Функции переговоров. Субъекты и предмет переговоров.

Тема 2. Организация процесса переговоров и проведение переговоров.

Подготовка к переговорному процессу как основополагающий фактор. План подготовки переговорного процесса: цель переговорного процесса, задачи как пропозиции, время и место проведения переговоров, обеспечение безопасности переговорного процесса, определение состава, финансовое и материальное обеспечение участников переговоров, пределы интересов, стратегия и тактика переговоров, образ результата. Этапы переговорного процесса (подготовительный, собственно переговоры, анализ результатов переговоров и выполнение достигнутых договоренностей).

Тема 3. Стратегия и тактика переговорного процесса.

Сущность понятий «стратегия» и «тактика» в переговорном процессе. Концепция взаимодействия интересов сторон К. Томаса, Р. Киллмена (избегание, конфронтация, приспособление, сотрудничество, компромисс). Надпредметные стратегии. Тактики конструктивного взаимодействия: выражение согласия, «пакет», «прямое открытие позиции», «принятие первого предложения», подчеркивание общности. Тактики конфронтационного взаимодействия: формальная принципиальность, эмоциональное давление, сопротивление, прекращение переговоров, обольщение, нейтрализация.

Тема 4. Психологические аспекты успешных переговоров.

Переговоры как процесс психологического взаимодействия. Анализ взаимодействия: инструмент понимания переговоров. Влияние контекста коммуникации на результаты переговоров. Влияние эмоционального настроения

участников на восприятие информации. Эмоциональность в переговорах и эмпатия. Поддержание эмоционального равновесия во время переговоров. Сценарии преодоления «негативных эмоциональных спиралей». Диагностика коммуникативного профиля личности. Модель индивидуальных различий. Методы психологического воздействия. Распознавание приемов манипуляции на переговорах. Психологическая защита от манипуляции. Техники убеждающей коммуникации. Конструктивные переговоры.

Тема 5. Переговорные позиции и модели ведения переговоров в профессиональной деятельности.

Переговорная деятельность как сложная форма взаимодействия. Общение как базовый фактор ведения переговоров в профессиональной деятельности: психологическое влияние, особенности речевой коммуникации, формирование первого впечатления. Переговорные позиции: первая позиция «Чего хочу я?», вторая позиция «Только для вас», третья позиция «Я не могу повлиять». Позиционные переходы. Модели ведения переговоров: модель мягкого поведения, модель жесткого поведения, модель принципиальных переговоров («Гарвардская модель»). Стратегии взаимного сотрудничества.

Тема 6. Ведение переговоров при разрешении конфликтов.

Технологии управления конфликтным взаимодействием. Средства предотвращения и разрешения конфликтов: убеждение, принуждение, компромисс. Технологии рационального поведения в конфликте. Проблема внутрикомандного единства: стремление к взаимному доверию, рефлексия, эмпатия, обеспечение баланса власти и взаимного контроля сторон. Ассертивные техники в изложении своей позиции в условиях конфликта. Общая схема «Я-высказывания» как технологического приема в конфликтном взаимодействии. Модели подготовки взаимовыгодных предложений в конфликте.

Тема 7. Посредничество в переговорном процессе.

Медиация как форма посредничества в переговорном процессе. Сущность и специфика института медиации. Субъекты медиации и ее целесообразность. Виды посредничества. Принципы медиации. Социальные роли и функции медиатора. Психологические основы медиации в переговорном процессе. Тактики и модели поведения медиатора в переговорах. Эффективность медиации: мотивированность сторон, степень напряженности переговорного процесса, длительность конфликтной составляющей, особенности и характер деятельности самого посредника.

Тема 8. Национальная культура ведения переговоров.

Специфика переговорного процесса в разных социокультурных условиях. Понятие национального стиля переговоров. Психологические особенности национального стиля ведения переговоров (механизмы выработки решения, ценностные ориентации и установки, особенности поведения и тактические приемы, специфика невербального общения). Национальные стили ведения переговоров: американский стиль (США, Великобритания), восточный стиль (Китай, Япония), западный стиль (Германия, Франция, Италия). Российская культура ведения переговоров.

5.2 Учебно-тематический план

Таблица 3

№ п/п	Наименование тем (разделов) дисциплины	Трудоемкость в часах					Формы текущего контроля успеваемости
		Всего	Контактная работа- Аудиторная работа			Самостоятел ьная работа	
			Общая, в т.ч.:	Лекции	Семинары, практические занятия		
1.	Тема 1. Понятие переговорного процесса и его характеристики.	13	4	2	2	9	Опрос, сравнительный анализ
2.	Тема 2. Организация процесса переговоров и проведение переговоров.	17	6	2	4	11	Опрос, сравнительный анализ
3.	Тема 3. Стратегия и тактика переговорного процесса.	13	4	2	2	9	Опрос, сравнительный анализ
4.	Тема 4. Психологические аспекты успешных переговоров.	13	4	2	2	9	Опрос, сравнительный анализ
5.	Тема 5. Переговорные позиции и модели ведения переговоров в профессиональной деятельности.	13	4	2	2	9	Опрос, выявление стиля ведения переговоров
6.	Тема 6. Ведение переговоров при разрешении конфликтов	13	4	2	2	9	Опрос, тренинг
7.	Тема 7. Посредничество в переговорном процессе	13	4	2	2	9	Опрос, тренинг
8.	Тема 8. Национальная культура ведения переговоров.	13	4	2	2	9	Опрос, психологическая диагностика
	В целом по дисциплине	108	34	16	18	74	Контрольная работа
	Итого, %	100	32	15	17	68	

5.3 Содержание семинаров, практических занятий

Таблица 4

Наименование тем (разделов) дисциплины	Перечень вопросов для обсуждения на семинарских, практических занятиях, рекомендуемые источники из разделов 8,9 (указывается раздел и порядковый номер источника)	Формы проведения занятий
Тема 1. Понятие переговорного процесса и его характеристики.	Общее понятие переговоров. Переговоры как специфическая форма общения. Переговоры как совместная деятельность. Переговоры как процесс.	Опрос, сравнительный анализ

	Функции переговоров. Субъекты и предмет переговоров. Рекомендованные источники: 1, 2, 3, 4, 5, 6	
Тема 2. Организация процесса переговоров и проведение переговоров.	Подготовка к переговорному процессу как основополагающий фактор. Этапы переговорного процесса (подготовительный, собственно переговоры, анализ результатов переговоров и выполнение достигнутых договоренностей). Рекомендованные источники: 1, 2, 3, 4, 5, 6	Опрос, сравнительный анализ
Тема 3. Стратегия и тактика переговорного процесса.	Сущность понятий «стратегия» и «тактика» в переговорном процессе. Концепция взаимодействия интересов сторон К. Томаса, Р. Киллмена (избегание, конфронтация, приспособление, сотрудничество, компромисс). Надпредметные стратегии. Рекомендованные источники: 1, 2, 3, 4, 5, 6	Опрос, сравнительный анализ
Тема 4. Психологические аспекты успешных переговоров.	Переговоры как процесс психологического взаимодействия. Анализ взаимодействия: инструмент понимания переговоров. Влияние контекста коммуникации на результаты переговоров. Влияние эмоционального настроя участников на восприятие информации. Эмоциональность в переговорах и эмпатия. Поддержание эмоционального равновесия во время переговоров. Сценарии преодоления «негативных эмоциональных спиралей». Рекомендованные источники: 1, 2, 3, 4, 5, 6	Опрос, сравнительный анализ
Тема 5. Переговорные позиции и модели ведения переговоров в профессиональной деятельности.	Переговорная деятельность как сложная форма взаимодействия. Общение как базовый фактор ведения переговоров в профессиональной деятельности: психологическое влияние, особенности речевой коммуникации, формирование первого впечатления. Рекомендованные источники: 1, 2, 3, 4, 5, 6	Опрос, выявления стиля ведения переговоров
Тема 6. Ведение переговоров при разрешении конфликтов	Технологии управления конфликтным взаимодействием. Средства предотвращения и разрешения конфликтов: убеждение, принуждение, компромисс. Технологии	Опрос, тренинг

	рационального поведения в конфликте. Рекомендованные источники: 1, 2, 3, 4, 5, 6	
Тема 7. Посредничество в переговорном процессе	Медиация как форма посредничества в переговорном процессе. Сущность и специфика института медиации. Субъекты медиации и ее целесообразность. Виды посредничества. Принципы медиации. Социальные роли и функции медиатора. Психологические основы медиации в переговорном процессе. Рекомендованные источники: 1, 2, 3, 4, 5, 6	Опрос, тренинг
Тема 8. Национальная культура ведения переговоров.	Специфика переговорного процесса в разных социокультурных условиях. Понятие национального стиля переговоров. Российская культура ведения переговоров. Рекомендованные источники: 1, 2, 3, 4, 5, 6	Опрос, психологическая диагностика

6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

6.1. Перечень вопросов, отводимых на самостоятельное освоение дисциплины, формы внеаудиторной самостоятельной работы

Таблица 5

Наименование тем (разделов) дисциплины	Перечень вопросов, отводимых на самостоятельное освоение	Формы внеаудиторной самостоятельной работы
Тема 1. Понятие переговорного процесса и его характеристики	Основные критерии переговорного процесса: объективная сторона переговоров, субъективная сторона переговоров, характер коммуникации, социальный статус, принцип принятия решения, результат. Виды переговоров: по характеру коммуникации, по направленности взаимодействия, по результату, по типу совместных решений, по характеру взаимодействия сторон.	Изучение теоретического материала и анализ источников, подготовка к практическим занятиям
Тема 2. Организация процесса переговоров и проведение переговоров	План подготовки переговорного процесса: цель переговорного процесса, задачи как пропозиции, время и место проведения переговоров, обеспечение безопасности переговорного процесса, определение состава, финансовое и материальное обеспечение участников переговоров, пределы интересов, стратегия и тактика переговоров, образ результата.	Изучение теоретического материала и анализ источников, подготовка к практическим занятиям
Тема 3. Стратегия и тактика	Тактики конструктивного взаимодействия: выражение согласия,	Изучение теоретического материала и анализ

переговорного процесса	«пакет», «прямое открытие позиции», «принятие первого предложения», подчеркивание общности. Тактики конфронтационного взаимодействия: формальная принципиальность, эмоциональное давление, сопротивление, прекращение переговоров, обольщение, нейтрализация.	источников, подготовка к практическим занятиям
Тема 4. Психологические аспекты успешных переговоров.	Диагностика коммуникативного профиля личности. Модель индивидуальных различий. Методы психологического воздействия. Распознавание приемов манипуляции на переговорах. Психологическая защита от манипуляции. Техники убеждающей коммуникации. Конструктивные переговоры.	Изучение теоретического материала и анализ источников, подготовка к практическим занятиям
Тема 5. Переговорные позиции и модели ведения переговоров в профессиональной деятельности.	Переговорные позиции: первая позиция «Чего хочу я?», вторая позиция «Только для вас», третья позиция «Я не могу повлиять». Позиционные переходы. Модели ведения переговоров: модель мягкого поведения, модель жесткого поведения, модель принципиальных переговоров («Гарвардская модель»). Стратегии взаимного сотрудничества.	Изучение теоретического материала и анализ источников, подготовка к практическим занятиям
Тема 6. Ведение переговоров при разрешении конфликтов	Проблема внутрикомандного единства: стремление к взаимному доверию, рефлексия, эмпатия, обеспечение баланса власти и взаимного контроля сторон. Ассертивные техники в изложении своей позиции в условиях конфликта. Общая схема «Я-высказывания» как технологического приема в конфликтном взаимодействии. Модели подготовки взаимовыгодных предложений в конфликте.	Изучение теоретического материала и анализ источников, подготовка к практическим занятиям
Тема 7. Посредничество в переговорном процессе	Тактики и модели поведения медиатора в переговорах. Эффективность медиации: мотивированность сторон, степень напряженности переговорного процесса, длительность конфликтной составляющей, особенности и характер деятельности самого посредника.	Изучение теоретического материала и анализ источников, подготовка к практическим занятиям
Тема 8. Национальная культура ведения переговоров.	Психологические особенности национального стиля ведения переговоров (механизмы выработки решения, ценностные ориентации и установки, особенности поведения и тактические приемы, специфика невербального общения). Национальные стили ведения переговоров:	Изучение теоретического материала и анализ источников, подготовка к практическим занятиям

	американский стиль (США, Великобритания), восточный стиль (Китай, Япония), западный стиль (Германия, Франция, Италия).	
--	--	--

6.2 Перечень вопросов, заданий, тем для подготовки к текущему контролю (согласно таблице 3)

Вид текущего контроля по дисциплине «Практика ведения переговорного процесса в профессиональной деятельности» в соответствии с учебным планом – контрольная работа.

Варианты контрольной работы

1. Переговорный процесс: понятие, подходы к определению.
2. Переговорный процесс как форма и способ коммуникации.
3. Основные ситуации и функции деловых переговоров.
4. Классификация деловых переговоров.
5. Переговорная практика в обществах с различными социально-экономическими и политическими системами.
6. Переговорная практика в современных российских реалиях.
7. Национальные стили ведения деловых переговоров.
8. Основные составляющие переговорного процесса: субъекты и предмет переговоров.
9. Позиции и пропозиции в переговорах. Феномен «слабой позиции» на переговорах.
10. Подготовка к переговорам: планирование переговорного процесса.
11. Подготовка к переговорам: выбор команды, участники и роли переговорщиков.
12. Стратегии переговоров: открытого сотрудничества, активного соперничества, аналитическая стратегия.
13. Информационная подготовка к переговорам: изучение типа организационной культуры.
14. Подготовка к переговорам: модельные переговоры, психологическая подготовка команды.
15. Начальный этап переговоров: размещение участников.
16. Процедура и регламент переговоров. Согласование повестки дня.
17. Психологические приемы в начале переговорного процесса.
18. Классификация психологических типов участников переговоров.
19. Выявление общих интересов в процессе переговоров.
20. Выход из неблагоприятных ситуаций в начале переговоров.
21. Презентация компании, видение проблемы на разных стадиях переговоров.
22. Интересы сторон в переговорном процессе: общие положения. Понятия «позиции» и «интересы».
23. Психотехнологии выявления и согласования интересов.
24. Роль дискуссии в выявлении интересов.
25. Интересы и критерии результативности переговоров.
26. Психология ожидания в переговорном процессе.

27. Решение проблем на переговорах: понятие «решение», классификация решений.
28. Интегральные параметры среды как организационного фактора решения проблем на переговорах.
29. Психология трудностей в решении проблем на переговорах.
30. Психологические приемы преодоления неожиданностей, разногласий и тупиков.
31. Управление конфликтом в переговорном процессе.
32. Альтернативные варианты на переговорах: выдвижение, обсуждение и оценка вариантов, схемы изобретения.
33. Завершение переговоров: типы решений для достижения согласия.
34. Методы завершения переговоров.
35. Анализ результатов переговоров и выполнение достигнутых договоренностей.
36. Описательные модели принятия решений в переговорном процессе.
37. Феномены индивидуальных решений при переговорах.
38. Эффекты оценки и выбора альтернатив при переговорах.
39. Оценочные эффекты после принятия решений.
40. Феномены коллективных решений при переговорах.
41. Стили принятия решений на переговорах.
42. Применение стратегий соперничества и сотрудничества на переговорах.
43. Выбор стратегии переговоров.
44. Переговорные тактики: приемы влияния.
45. Вопросы как инструмент переговорного процесса.
46. Мифы и модели эффективных переговоров.
47. Психологическая сущность манипуляции в ходе переговорного процесса.
48. Психологические механизмы манипулятивного воздействия на переговорах.
49. Личностно-психологические манипуляции в ходе переговорного процесса.
50. Манипуляции переговорного процесса.
51. Манипуляции в предпринимательской деятельности и их учет в процессе ведения переговоров.

Формы текущего контроля успеваемости и их балльная оценка

Критерии балльной оценки различных форм текущего контроля успеваемости содержатся в соответствующих методических рекомендациях кафедры «Экономика, финансы и гуманитарные дисциплины».

7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Перечень компетенций, формируемых в процессе освоения дисциплины, содержится в разделе 2. Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы с указанием индикаторов их достижения, соотнесенных с планируемыми результатами обучения по дисциплине.

Вопросы для подготовки к зачету

1. Общее понятие переговоров.
2. Переговоры как специфическая форма общения.
3. Переговоры как совместная деятельность.
4. Переговоры как процесс.
5. Основные критерии переговорного процесса.
6. Виды переговоров.
7. Функции переговоров.
8. Субъекты и предмет переговоров.
9. Подготовка к переговорному процессу как основополагающий фактор.
10. План подготовки переговорного процесса.
11. Этапы переговорного процесса.
12. Сущность понятий «стратегия» и «тактика» в переговорном процессе.
13. Концепция взаимодействия интересов сторон К. Томаса, Р. Киллмена.
14. Надпредметные стратегии.
15. Тактики конструктивного взаимодействия.
16. Тактики конфронтационного взаимодействия.
17. Переговоры как процесс психологического взаимодействия.
18. Анализ взаимодействия: инструмент понимания переговоров.
19. Влияние контекста коммуникации на результаты переговоров.
20. Влияние эмоционального настроения участников на восприятие информации.
21. Эмоциональность в переговорах и эмпатия.
22. Поддержание эмоционального равновесия во время переговоров.
23. Сценарии преодоления «негативных эмоциональных спиралей».
24. Диагностика коммуникативного профиля личности.
25. Методы психологического воздействия.
26. Распознавание приемов манипуляции на переговорах.
27. Психологическая защита от манипуляции.
28. Техники убеждающей коммуникации. Конструктивные переговоры.
29. Переговорные позиции. Позиционные переходы.
30. Модели ведения переговоров.
31. Стратегии взаимного сотрудничества.
32. Технологии управления конфликтным взаимодействием.
33. Проблема внутрикомандного единства.
34. Модели подготовки взаимовыгодных предложений в конфликте.
35. Медиация как форма посредничества в переговорном процессе.
36. Виды посредничества. Принципы медиации.
37. Социальные роли и функции медиатора.
38. Психологические основы медиации в переговорном процессе.
39. Специфика переговорного процесса в разных социокультурных условиях.
40. Понятие национального стиля переговоров.
41. Психологические особенности национального стиля ведения переговоров.
42. Национальные стили ведения переговоров.
43. Российская культура ведения переговоров.

Типовые задания в рамках освоения компетенций

Таблица 6

Наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Результаты обучения (умения и знания), соотнесенные с индикаторами достижения компетенции	Типовые контрольные задания
Способность к индивидуальной и командной работе, социальному взаимодействию, соблюдению этических норм в межличностном профессиональном общении (УК-9)	1. Понимает эффективность использования стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели, эффективно взаимодействует с другими членами команды, участвуя в обмене информацией, знаниями, опытом, и презентации результатов работы.	<p>Знания: понятия эффективных деловых переговоров и применения переговоров для решения различных проблем, критериев оценки его эффективности, структуру и принципы командной работы, основные характеристики стилей лидерства, стратегии поведения в конфликте и теоретические аспекты стресса.</p> <p>Умения: работать в команде и достигать решения групповых задач, представлять переговорную позицию, регулировать эмоциональное напряжение, способствовать благоприятному климату группы, фиксировать достигнутые договоренности</p>	<p>«Малый разговор» в деловой коммуникации ведется в рамках:</p> <p>А) Деловых интересов партнеров Б) Личностных, неделовых интересов партнеров В) Профессиональных интересов партнеров Персональная дистанция в процессе общения: А) 120-350 см Б) 15-50 см В) 50-120 см Г) Свыше 350 см</p>
	2. Соблюдает этические нормы в межличностном профессиональном общении	<p>Знания: правил и норм поведения в группе, методов формирования позитивного невербального образа, техник цивилизованного противостояния влиянию, техник переговоров.</p> <p>Умения: выполнять функциональные и командные роли, справедливо распределять ресурсы команды, проявлять лидерские способности и эффективные стратегии в переговорном процессе</p>	<p>Заключительный этап ведения переговоров позволяет:</p> <p>А) составить план, выбор стратегии и тактики проведения деловой беседы Б) накопить полезный опыт на будущее В) наметить дальнейшую тактику общения с собеседником Г) все ответы верны</p>

	<p>3. Понимает и учитывает особенности поведения участников команды для достижения цели и задач в профессиональной деятельности.</p>	<p>Знания: состояний командных отношений, характеристики конфликтных ситуаций, признаки неблагоприятного социально-психологического климата, неэффективные модели распределения ролей и различные стили переговоров</p> <p>Умения: оценивать эффективность командной работы, учитывать специфику конкретной аудитории и имеющийся опыт, применять способы регуляции эмоционального напряжения, управлять групповыми процессами в команде и принимать решения по результатам переговоров</p>	<p>Свободное оперативное совещание: А) регулярно собирается для решения оперативных вопросов по плану в определенные дни Б) может не иметь регламентированной повестки дня, зачастую проводится без председателя и сводится к обмену мнениями по какому-либо вопросу В) характерна разработка повестки дня с регламентацией времени на выступления и обсуждение рассматриваемой проблемы</p>
<p>Владение основными научными понятиями и категориальным аппаратом современной экономики и их применение при решении прикладных задач (ПКН-1)</p>	<p>1. Демонстрирует знание современных экономических концепций, моделей, ведущих школ и направлений развития экономической науки, использует категориальный и научный аппарат при анализе экономических явлений и процессов.</p>	<p>Знания: современных экономических концепций, моделей, ведущих школ и направлений развития экономической науки</p> <p>Умения: использовать категориальный и научный аппарат при анализе экономических явлений и процессов.</p>	<p>Место проведения совещания: А) встречи могут проходить в помещении каждого из участников совещания или на нейтральной территории Б) встречи могут проходить только в помещении каждого из участников совещания В) встречи могут проходить только на нейтральной территории Г) все ответы верны</p>

	2. Выявляет сущность и особенности современных экономических процессов, их связь с другими процессами, происходящими в обществе, критически переосмысливает текущие социально-экономические проблемы.	Знания: сущности и особенностей современных экономических процессов, их связь с другими процессами, происходящими в обществе. Умения: критически переосмысливать текущие социально-экономические проблемы.	Фиксация договоренности является: А) заключительным элементом основной части деловой беседы Б) заключительным элементом подготовительной части деловой беседы В) элементом заключительного этапа деловой беседы Г) началом деловой беседы
	3. Грамотно и результативно пользуется российскими и зарубежными источниками научных знаний и экономической информации, знает основные направления экономической политики государства	Знания: основные направления экономической политики государства. Умения: грамотно и результативно пользоваться российскими и зарубежными источниками научных знаний и экономической информации	К какому уровню общения относится организация совместной деятельности, поиск средств повышения эффективности сотрудничества? А) интимно – личностный Б) социально – ролевой В) деловой Г) прагматический
Способность готовить информационно-аналитическое обеспечение для разработки прогнозов, стратегий и планов деятельности финансово-кредитных институтов, анализировать и контролировать	1. Применяет современные методы анализа и оценки макроэкономической ситуации для выявления тенденций развития экономики и её финансовой сферы.	Знания: современные информационно-коммуникационные технологии, применяемые в финансовой среде для выявления тенденций развития экономики. Умения: обсуждать результаты анализа и оценки макроэкономической ситуации для выявления тенденций развития экономики и её финансовой сферы.	К тактическим приемам ведения переговоров, демонстрирующих отношение к оппоненту как к партнеру, относят: А) подчеркивание общности Б) завышение требований В) двойное толкование Г) ограничение времени

<p>ход их выполнения (ПКП-2)</p>	<p>2. Демонстрирует способность определять эффективные направления развития финансово-кредитных институтов, финансовых органов, публично – правовых образований и их подразделений на основе формирования прогнозов, стратегий и планов их деятельности.</p>	<p>Знания: эффективных способов установления коммуникативного контакта и формирования стратегий сотрудничества в определении направлений развития финансово-кредитных институтов, финансовых органов, публично – правовых образований и их подразделений на основе формирования прогнозов, стратегий и планов их деятельности Умения: определять эффективные направления развития финансово-кредитных институтов, финансовых органов, публично – правовых образований и их подразделений на основе формирования прогнозов, стратегий и планов их деятельности</p>	<p>К тактическим приемам ведения переговоров, демонстрирующих отношение к оппоненту как к противнику, относят: А) подчеркивание общности Б) разделение проблемы на отдельные составляющие В) двойное толкование Г) просьба Стратегия мягкого подхода к переговорам состоит в том, чтобы: А) избегать конфронтации Б) избегать личных оскорблений В) мягко, но неуклонно отстаивать свою позицию</p>
	<p>3. Демонстрирует умение осуществлять мониторинг реализации прогнозов, стратегий и планов деятельности институтов финансово-кредитной сферы, финансовых органов, публично-правовых образований и контролировать их выполнение</p>	<p>Знания: коммуникативных способов для получения значимой информации и представления результатов мониторинга реализации прогнозов, стратегий и планов деятельности институтов финансово-кредитной сферы, финансовых органов, публично-правовых образований. Умения: осуществлять мониторинг реализации прогнозов, стратегий и планов деятельности институтов финансово-кредитной сферы, финансовых органов, публично-правовых образований и контролировать их выполнение</p>	<p>В деловом общении обращение к собеседнику происходит на ... А) «Вы» независимо от должности и соподчинения Б) «Вы» только с руководителем и сторонними людьми В) «Ты» независимо от должности и соподчинения Г) «Ты» при решении сложных задач</p>

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Рекомендуемая литература

а) основная литература

1. Панфилова А.П. Презентации и переговоры в профессиональной деятельности : учебно-практическое пособие / А.П. Панфилова ; под ред. Н.О. Верещагиной. - Санкт-Петербург : РГПУ им. Герцена, 2021. - 252 с. - ISBN 978-5-8064-3065-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1866476> (дата обращения: 02.02.2025).

2. Лукаш Ю.А. Начальники и подчиненные: кто есть кто, взаимоотношения и конфликты : учебное пособие / Ю. А. Лукаш. - 3-е изд., стер. - Москва : ФЛИНТА, 2024. - 101 с. - ISBN 978-5-9765-1373-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2149689> (дата обращения: 02.02.2025).

3. Лашко С.И. Международные переговоры : учебное пособие / С.И. Лашко, И.О. Мартыненко. — Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2024. — 132 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — <https://doi.org/10.12737/19593>. - ISBN 978-5-369-01940-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2102730> (дата обращения: 02.02.2025).

б) дополнительная литература

4. Слинкова О.К. Деловое общение и кросс-культурные коммуникации : учебное пособие / О.К. Слинкова. — Москва : КноРус, 2022. — 162 с. — ISBN 978-5-406-09930-8. — URL: <https://book.ru/book/945069> (дата обращения: 07.01.2025). — Текст : электронный.

5. Молчанов А.С. Психология общения для экономистов и менеджеров (с практикумом) : учебник / А.С. Молчанов, Л.В. Егорова, К.А. Молчанов. — Москва : КноРус, 2025. — 383 с. — ISBN 978-5-406-14218-9. — URL: <https://book.ru/book/956750> (дата обращения: 07.01.2025). — Текст : электронный.

6. Лаас Н.И., Регулирование социально-трудовых отношений в цифровой экономике : учебник / Н.И. Лаас, И.А. Романова, Е.В. Гурова. — Москва : Русайнс, 2024. — 187 с. — ISBN 978-5-466-07991-3. — URL: <https://book.ru/book/956198> (дата обращения: 02.02.2025). — Текст : электронный.

9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

- Образовательная платформа «Юрайт» <https://ezpro.fa.ru:2058/>
- Электронно-библиотечная система «Znanium» <https://znanium.com/>
- Электронно-библиотечная система «Book.ru» <https://book.ru/>
- Научная электронная библиотека elibrary.ru <https://elibrary.ru/>
- Научная электронная библиотека «КиберЛенинка» <https://cyberleninka.ru/>
- Реферативная база данных Scopus <https://www.scopus.com/>

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Обучающимся в рамках самостоятельной работы следует использовать

Методические рекомендации по планированию и организации внеаудиторной самостоятельной работы студентов по образовательным программам бакалавриата и магистратуры в Финансовом университете, утвержденные Приказом ректора №1040/о от 11.05.2021 г.

Самостоятельная работа студентов проходит внеаудиторно. Организации самостоятельной работы служит учебно-тематический план изучения дисциплины. В данном плане указана тематика лекций, семинаров, вопросы и задания для самостоятельного изучения. Во время лекций необходимо конспектировать содержание лекции. После лекции необходимо отредактировать записи, оформить конспект, дополняя его содержание дополнительной информацией. При оформлении конспекта целесообразно выделять названия тем и формулировки вопросов, основные определения, примеры.

При подготовке к семинару необходимо изучить вопросы семинара, соответствующий теоретический материал, делая для себя необходимые записи в рабочей тетради. После занятий необходимо просмотреть записанные решения и восстановить в решениях имеющиеся пробелы.

При затруднении в решении практических вопросов (задач), можно обратиться за консультацией (помощью) к преподавателю. Семинары проходят, как правило, в интерактивной форме и преподаватель учитывает активность обучающихся, направленную на решение предложенных вопросов (вариантов задач), а также вариантов ответов на решаемые вопросы (проблемы).

Не следует бояться дать неверный ответ или допустить иную ошибку: исправление и анализ ошибок в режиме общения с преподавателем и сокурсниками в ходе семинара способствует более глубокому освоению учебного материала и предупреждает возникновение ошибок в дальнейшем. Домашние задания (подготовку к занятиям) следует осуществлять регулярно. Если то или иное задание, при подготовке к семинару вызвало затруднение, необходимо обратиться к преподавателю за консультацией. Регулярность в выполнении домашних заданий (подготовке к занятиям) - важный фактор качественного освоения дисциплины.

Методические рекомендации по обучению лиц с ограниченными возможностями здоровья

Профессорско-преподавательский состав знакомится с психологофизиологическими особенностями обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ). При необходимости осуществляется дополнительная поддержка преподавания тьюторами, психологами, социальными работниками, прошедшими подготовку ассистентами.

В соответствии с методическими рекомендациями Минобрнауки РФ (утв. 8 апреля 2014 г. № АК-44/05вн) в курсе предполагается использовать социальноактивные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими студентами, создании

комфортного психологического климата в студенческой группе. Подбор и разработка учебных материалов производятся с учётом предоставления материала в различных формах: аудиальной, визуальной, с использованием специальных технических средств и информационных систем. Освоение дисциплины лицами с ОВЗ осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения (персонального и коллективного использования). Материально-техническое обеспечение предусматривает приспособление аудиторий к нуждам лиц с ОВЗ. Форма проведения аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учётом индивидуальных психофизических особенностей.

Для студентов с ОВЗ предусматривается доступная форма предоставления заданий оценочных средств, а именно:

- в печатной или электронной форме (для лиц с нарушениями опорнодвигательного аппарата);
- в печатной форме или электронной форме с увеличенным шрифтом и контрастностью (для лиц с нарушениями слуха, речи, зрения);
- методом чтения ассистентом задания вслух (для лиц с нарушениями зрения). Студентам с инвалидностью увеличивается время на подготовку ответов на контрольные вопросы.

Для таких студентов предусматривается доступная форма предоставления ответов на задания, а именно:

- письменно на бумаге или набором ответов на компьютере (для лиц с нарушениями слуха, речи);
- выбором ответа из возможных вариантов с использованием услуг ассистента (для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата);
- устно (для лиц с нарушениями зрения, опорно-двигательного аппарата).

При необходимости для обучающихся с инвалидностью процедура оценивания результатов обучения может проводиться в несколько этапов.

Методические рекомендации по выполнению контрольной работы

Методические рекомендации по выполнению контрольной работы предусмотрены в «Методических рекомендациях по подготовке написанию и оформлению контрольной работы», разрабатываемой преподавателем кафедры на учебный год, в котором реализуется учебная дисциплины

11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень необходимого программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

11.1 Комплект лицензионного программного обеспечения

1. Антивирусная защита ESET NOD32
2. Windows, Microsoft Office
3. Astra Linux

11.2 Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

1. Информационно-правовая система «Консультант Плюс».
2. Информационно-правовая система «Гарант».

11.3 Сертифицированные программные и аппаратные средства защиты информации

Сертифицированные программные и аппаратные средства защиты информации не предусмотрены

12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

- аудитории для проведения лекционных и семинарских занятий, оборудованные видеопроекторным оборудованием для презентаций, средствами звуковоспроизведения, экраном, доской меловой/интерактивной;
- библиотеку, имеющую рабочие места для студентов, оснащенные компьютерами с доступом к базам данных и сети Интернет
- компьютерные классы с набором лицензионного базового программного обеспечения для проведения практических занятий и выходом в глобальную сеть Internet;

Образовательные технологии

В процессе изучения дисциплины «Практика ведения переговорного процесса в профессиональной деятельности» предполагается:

- сопровождение курса лекций наглядной презентацией, включающей практические примеры, схемы, графики, табличный материал;
- рассмотрение на семинарских занятиях интерактивных ситуационных задач по проблематике дисциплины;
- деловые игры;
- разбор конкретных ситуаций, коллективное обсуждение проблем российской и зарубежной практики по изучаемым темам;
- виртуальное общение в течение срока изучения курса в целях обеспечения лекций и практических занятий необходимым материалом и также контроля самостоятельной работы студентов.