

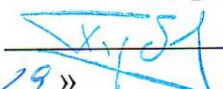
**Федеральное государственное образовательное бюджетное
учреждение высшего образования
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
(Финуниверситет)**

Владикавказский филиал Финуниверситета

Кафедра «Менеджмент»

УТВЕРЖДАЮ

Директор филиала

 Т.А. Хубаев
«29» 06 2023 г.

Тогузова И.З.

Технологии эффективных переговоров

Рабочая программа дисциплины

для студентов, обучающихся по направлению подготовки
40.03.01 Юриспруденция,
образовательная программа «Юриспруденция»,
профиль «Экономическое право»

*Рекомендовано Ученым советом Владикавказского филиала
Финуниверситета*

(протокол от «28» 06 2023 г. № 2)

*Одобрено заседанием кафедры «Менеджмент»
(протокол от «23» 06 2023 г. № 11)*

Владикавказ 2023

Содержание

1. Наименование дисциплины.....	4
2. Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы (перечень компетенций) с указанием индикаторов их достижения и планируемых результатов обучения по дисциплине.....	4
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.....	5
4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах и в академических часах с выделением объема аудиторной (лекции, семинары) и самостоятельной работы обучающихся.....	5
5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) дисциплины с указанием их объемов (в академических часах) и видов учебных занятий.....	6
5.1. Содержание дисциплины.....	6
5.2. Учебно-тематический план.....	8
5.3. Содержание семинаров, практических занятий.....	9
6. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.....	10
7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.....	12
8. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.....	13
9. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень необходимого программного обеспечения и информационных справочных систем	16
9.1. Комплект лицензионного программного обеспечения.....	16
9.2. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы.....	16

9.3. Сертифицированные программные и аппаратные средства защиты информации.....	17
10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.....	17

1. Наименование дисциплины

Дисциплина «Технологии эффективных переговоров».

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

Код компетенции	Наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Результаты обучения (умения и знания), соотнесенные с индикаторами достижения компетенции
ПКП- 3	Способность формировать юридические документы, необходимые для реализации экономической деятельности и защиты прав и законных интересов ее субъектов, а также вести претензионно-исковую работу в организации	1. Составляет юридические документы, необходимые для реализации экономической деятельности и защиты прав и законных интересов ее субъектов.	Знать: нормативно-паровые основы управления экономической деятельностью и финансовыми ресурсами хозяйствующих субъектов различных форм собственности и организационно-правовых форм; Уметь: использовать различные нормативные методические подходы в управлении финансово-хозяйственной деятельностью и финансовыми ресурсами хозяйствующих субъектов в целях защиты их интересов
		2. Разрабатывает, составляет, оформляет гражданско-правовые договоры, участвует в их заключении	Знать: основы правовой защиты интересов граждан и организаций. Нормы трудового законодательства для составления гражданско-правовых договоров. Специфику профессиональной деятельности юриста в данной области Уметь: составлять и заключать договоры гражданско-правового характера; Находить их отличия от трудовых договоров и применять по необходимости каждый. Юридически грамотно представлять и защищать интересы граждан и организаций различных форм собственности в судебных процессах

		3.Ведет претензионно-исковую работу в организации.	Знать: правовые основы претензионно-исковой деятельности в организациях. Функции юридической службы организации по предъявлению и рассмотрению претензий и исков. Уметь: осуществлять претензионно-исковую работу в организации, в соответствии с регламентом судебной и претензионной работы
--	--	--	--

3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Технологии эффективных переговоров» является дисциплиной модуля «Эффективные коммуникации в профессиональной деятельности и лидерство» и входит в цикл профиля (элективный) части, формируемой участниками образовательных отношений, образовательной программы «Юриспруденция» по направлению подготовки 40.03.01 Юриспруденция, профиль «Экономическое право».

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

Вид учебной работы по дисциплине	Всего (в з/е и часах)	Семестр 7 (в часах)
Общая трудоемкость дисциплины	3/108	108
Контактная работа- Аудиторные занятия	16	16
<i>Лекции</i>	8	8
<i>Семинары, практические занятия</i>	8	8
Самостоятельная работа	92	92
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. Общая характеристика переговорного процесса

Деловое общение и его специфика. Коммуникационный процесс. Коммуникативная компетентность. Значение переговоров в деловом общении. Классификация переговоров. Предмет переговоров. Позиция. Требования к формулировке позиции. Проблемное поле переговоров. Характеристика основных фаз переговоров. Формулировка позиций участников переговоров. Требования к участнику переговоров. Переговорный процесс в национальном аспекте.

Выработка концепции переговоров. Интересы сторон в переговорном процессе. Критерии постановки целей. Виды целей. Анализ собственной позиции. Анализ целей партнера по переговорам. Решение проблем на переговорах. Социально-психологические установки участников переговоров. Психологические типы людей и их влияние на деловые отношения. Выработка вариантов. Изучение объективных критериев. Необходимость экспертизы.

Тема 2. Переговорные стили

Жесткий стиль, тактика ведения переговоров в жестком стиле. Сущность, условия применения ультимативной тактики. Особенности тактики выжимания уступок. Позиционное и психологическое давление. Противодействие тактике жесткого стиля. Сущность и условия применения тактик мягкого стиля ведения переговоров. Особенности и область применения торгового стиля. Позиционный торг. Планирование и приемы позиционного торга. Принципиальный метод ведения переговоров. Основные правила ведения принципиальных переговоров.

Основные методы презентации. Использование наглядности: плюсы и минусы. Презентация как деловая коммуникация: целевая клиентская группа, считывание ее потребностей при подготовке к презентации.

Тема 3. Технология переговорного процесса и психология принятия решений в переговорном процессе

Принципы принятия решений. Теории принятия решений. Психологические барьеры при принятии решений. Психологические технологии принятия решений. Психологические методы ускорения принятия решения. Описательные модели принятия решений. Феномены индивидуальных решений. Феномены коллективных решений. Методы принятия решений. Стили принятия решений.

Понятие манипуляции. Природа манипуляции. Психологические механизмы манипулятивного воздействия на переговорах. Распознавание манипуляции. Противостояние манипулятивному воздействию. Обман как психологический феномен коммерческих переговоров. Показатели неискренности человека, наблюдаемые в процессе делового общения. Идентификация обмана в переговорном процессе.

Основные элементы переговоров об инвестициях. Деловые коммуникации в ходе инвестиционного процесса. Формирование доверия. Выяснение потребностей. Особенности проведения презентации проекта (предприятия, товара, услуги). Этапы презентации. Способы и формы презентации. Оценка выгод. Алгоритм беседы переговоров об инвестициях в форме купли-продажи. Эффективные приемы продажи инвестиционных услуг.

Тема 4. Техники, приемы и аргументации переговоров и презентаций

Технологии эффективных переговоров: понятие и основные подходы. Основные принципы ведения переговоров. Развитие переговорных качеств: Внимание. Выразительность. Коммуникабельность. Переговорная практика: Проведение переговоров в игровых и учебных ситуациях. Отработка простых кейсов из практики участников. Проведение реальных переговоров. Переход от тренинга к практической деятельности: Подготовка к ближайшим

переговорам. Составление и презентация планов самостоятельной отработки изученного материала. Составление и презентация программ по внедрению изученных навыков в свою переговорную практику. Управление стрессом и конфликтами во время переговоров.

Особенности проведения деловых встреч с зарубежными партнерами. Национальные стили ведения переговоров: американский, английский, японский, немецкий, французский, арабский, китайский и др. Национальные особенности невербального общения. Российский стиль ведения деловых переговоров. Основные проблемы межкультурного и мультикультурного общения. Особенности переговоров в мультикультурной среде.

5.2. Учебно-тематический план

№ п/п	Наименование тем (разделов) дисциплины	Трудоемкость в часах					
		Всего часов	Контактная работа- Аудиторная работа			Самосто ятельная работа	Формы текущего контроля
			Общая, в т.ч.	Лекции и	Семи нары, практ ическ ие занят ия		
1	Тема 1 Общая характеристика переговорного процесса	27	4	2	2	23	Устный опрос. Проблемная дискуссия.
2	Тема 2 Переговорные стили	27	4	2	2	23	Устный опрос. Ролевой тренинг.
3	Тема3 Технология переговорного процесса и психология принятия решений в переговорном процессе	27	4	2	2	23	Управленческ ие поединки.

4	Тема 4 Техники, приемы и аргументации переговоров и презентаций	27	4	2	2	23	Устный опрос. Деловая игра.
	В целом по дисциплине	108	16	8	8	92	Согласно учебному плану, контрольная работа
	Итого в %	100	14,8	50,0	50,0	85,2	

5.3. Содержание семинаров, практических занятий

Наименование тем (разделов) дисциплины	Перечень вопросов для обсуждения на семинаров, практических занятиях, рекомендуемые источники из разделов 6,7 (указывается раздел и порядковый номер источника)	Формы проведения занятия
Тема 1 Общая характеристика переговорного процесса	Основные характеристики переговоров. Планирование переговорного процесса. Организационные моменты подготовки к переговорам. Информационная подготовка. Уяснение пределов возможностей сторон. Методы подготовки к переговорам. Рекомендуемые источники: 6: 1-13, 7: 1-6.	Устные ответы; полемика - проблемная дискуссия; решение тестов и конкретных ситуаций.
Тема 2 Переговорные стили	Сущность и условия применения тактик мягкого стиля ведения переговоров. Особенности и область применения торгового стиля. Позиционный торг. Планирование и приемы позиционного торга. Принципиальный метод ведения переговоров. Основные правила ведения принципиальных переговоров Рекомендуемые источники: 6: 1-13, 7: 1-6.	Устные ответы; полемика - проблемная дискуссия; решение тестов и конкретных ситуаций.
Тема 3 Технология переговорного процесса и психология принятия решений в переговорном процессе	Психологические методы ускорения принятия решения. Описательные модели принятия решений Феномены индивидуальных решений Феномены коллективных решений. Методы принятия решений. Стили принятия решений. Рекомендуемые источники: 6: 1-13, 7: 1-6.	Устные ответы; полемика - проблемная дискуссия; решение тестов и конкретных ситуаций.

Тема 4 Техники, приемы и аргументации переговоров и презентаций.	Подготовка к ближайшим переговорам. Составление и презентация планов самостоятельной отработки изученного материала. Составление и презентация программ по внедрению изученных навыков в свою переговорную практику. Управление стрессом и конфликтами во время переговоров. Рекомендуемые источники: 6: 1-13, 7: 1-6..	Устные ответы; полемика - проблемная дискуссия; решение тестов и конкретных ситуаций.
---	--	---

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

Нормативные правовые акты:

1. "Конституция Российской Федерации" (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020)
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая), (с изменениями на 21 декабря 2021 года) (редакция, действующая с 29 декабря 2021 года)
3. Федеральный закон "О рынке ценных бумаг" от 22.04.1996 N 39-ФЗ (последняя редакция)
4. Федеральный закон "О банках и банковской деятельности" от 02.12.1990 N 395-1 (последняя редакция) 2 декабря 1990 года N 395-1

5. Федеральный закон "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" от 10.07.2002 N 86-ФЗ (последняя редакция) 10 июля 2002 года N 86-ФЗ
6. Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" от 26.10.2002 N 127-ФЗ (последняя редакция) 26 октября 2002 года N 127-ФЗ
7. Федеральный закон "О соглашениях о разделе продукции" от 30.12.1995 N 225-ФЗ (последняя редакция)
8. Федеральный закон "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" от 25.02.1999 N 39-ФЗ (последняя редакция)

Основная литература:

9. Салихова, Э. А. Технологии эффективных деловых и научных коммуникаций: учебное пособие / Э. А. Салихова, О. В. Тугузбаева. - Москва: Флинта, 2022. - 198 с. - ISBN 978-5-9765-5128-2. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1906161> (дата обращения: 22.04.2024). - Режим доступа: Электронно-библиотечная система Znanium.com – Текст: электронный.
10. Заволокина, Л. И. Эффективные деловые переговоры: учебное пособие / Л.И. Заволокина. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 148 с. — (Высшее образование: Магистратура). — ISBN 978-5-16-017208-8. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1819520> (дата обращения: 03.04.2024). - Режим доступа: Электронно-библиотечная система Znanium.com – Текст: электронный.
11. 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. — URL: <https://urait.ru/bcode/516820> (дата обращения: 03.04.2024). - Режим доступа: Электронно-библиотечная система Юрайт. -

Текст: электронный.

Дополнительная литература:

12. Матвеева, Д. М. Крюкова, М. Р. Гараева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. — 121 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09865-5. — URL: <https://urait.ru/bcode/538327> (дата обращения: 22.04.2024). — Режим доступа: Электронно-библиотечная система Юрайт. — Текст: электронный.

13. Митрошенков, О. А. Деловые переговоры: учебное пособие для вузов / О. А. Митрошенков. — 2-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. — 315 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07951-7. — URL: <https://urait.ru/bcode/540108> (дата обращения: 22.04.2024). — Режим доступа: Электронно-библиотечная система Юрайт. — Текст: электронный.

- Матвеева, Л. В. Психология ведения переговоров: учебное пособие для вузов / Л. В.

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

1. Электронно-библиотечная система BOOK.RU <http://www.book.ru>
2. Электронно-библиотечная система Znanium
<http://www.znaniy.com>
3. Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека ОНЛАЙН» <http://biblioclub.ru/>
4. Электронно-библиотечная система издательства «ЮРАЙТ»
<https://www.biblio-online.ru>
5. Электронная библиотека издательского дома «Гребенников»
<https://grebennikon.ru>
6. Электронно-библиотечная система издательства «Лань»
<https://e.lanbook.com>

8. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Методика освоения дисциплины предусматривает подготовку обучающихся к лекциям, семинарам и практическим занятиям, выполнение студентами самостоятельной внеаудиторной работы, в том числе – контрольной работы.

Рекомендации по подготовке к лекционным занятиям.

Для наиболее полного освоения дисциплины студентам необходимо:

- перед каждой лекцией просматривать рабочую программу дисциплины, ее основные вопросы и рекомендуемую литературу. Это позволит сэкономить время на записывание основных вопросов темы;
- перед очередной лекцией просматривать материалы предыдущих, чтобы освоение материала не оставляло пробелов.

Рекомендации по подготовке к семинарам, практическим занятиям.

Студентам следует:

- проработать теоретический материал к занятию по рекомендованным литературным источникам и лекциям;
- использовать при подготовке к занятию нормативно-правовые документы, научные публикации, информационный материал, рекомендуемый преподавателем;
- перед занятиями задать вопросы по невыясненным в ходе самостоятельной подготовки темам или отдельным положениям;
- в ходе занятия давать четкие и исчерпывающие ответы на вопросы;
- на занятии демонстрировать понимание обсуждаемых тем и вопросов.

Студентам, по различным причинам пропустившим занятия, необходимо перед очередным занятием отработать пропущенный материал, подготовив его самостоятельно.

Методические рекомендации по выполнению различных форм самостоятельной работы

Самостоятельная работа содержит в себе различные виды и формы работ. В ходе изучения дисциплины предусмотрены следующие формы:

- опрос;
- подготовка докладов, презентаций;
- выполнение контрольной работы.
- подготовка к зачету.

Самостоятельная работа студентов включает в себя выполнение различного рода занятий, которые ориентированы на более глубокое усвоение материала изучаемой дисциплины. По теме учебной дисциплины студентам предлагается перечень заданий для самостоятельной работы.

К выполнению заданий для самостоятельной работы предъявляются следующие требования: задания должны выполняться самостоятельно и представляться в установленный срок, а также должны соответствовать установленным требованиям по оформлению.

Студентам следует:

- руководствоваться графиком самостоятельной работы, определенным РПД;
- выполнять все плановые задания, выдаваемые преподавателем для самостоятельного выполнения, разбирать на занятиях и консультациях неясные вопросы;
- прорабатывать соответствующие теоретические и практические разделы дисциплины, фиксируя неясные фрагменты для их обсуждения на консультации.

Методические рекомендации для обучающихся по выполнению контрольной работы.

Контрольная работа – вид самостоятельной практической и исследовательской работы студентов.

Контрольная работа отражает степень освоения студентами учебного материала конкретных разделов (тем) дисциплины.

Целью выполнения контрольной работы является углубление и

закрепление теоретических знаний и практических навыков студентов по дисциплине, формирование учебно-исследовательских навыков, закрепление умений самостоятельно работать с различными источниками информации; проверка сформированности компетенций.

Контрольная работа по дисциплине выполняется по вариантам.

В процессе выполнения контрольной работы студенту рекомендуется выполнить следующие виды работ:

- отобрать источники, собрать и проанализировать информацию по проблеме;
- систематизировать и проанализировать собранную информацию по проблеме;
- представить освещение вопроса с собственным заключением.

Контрольная работа выполняется студентом под руководством преподавателя кафедры самостоятельно.

Требования к выполнению контрольной работы:

- четкость и последовательность изложения материала (решения) в соответствии с составленным планом;
- наличие обобщений и выводов, сделанных на основе изучения информационных источников по данной теме;
- предоставление в полном объеме решений имеющихся в задании практических задач;
- использование современных способов поиска, обработки и анализа информации;
- самостоятельность выполнения.

Требования к оформлению контрольной работы.

Контрольная работа выполняется на компьютере (гарнитура Times New Roman, шрифт 13 или 14) через одинарный или полуторный интервал с полями: верхнее, нижнее - 2; правое - 3; левое - 1,5. Отступ первой строки абзаца - 1,25. Нумерация страниц внизу в центре. Таблицы и рисунки встраиваются в текст работы или выносятся в Приложение.

Титульный лист является первой страницей и заполняется по строго определенным правилам.

Объем контрольной работы составляет не более 6 страниц, не включая таблиц, графиков и т.п. (при наличии).

Список использованных источников составляет одну из частей работы, отражающей самостоятельную творческую работу автора, позволяет судить о степени разработанности рассматриваемой темы.

В тексте обязательны ссылки на литературные источники.

К тексту контрольной работы может прилагаться иллюстративный материал (схемы, диаграммы, рисунки, таблицы и др.), оформленный в виде приложений.

Оценка контрольных работ студентов проводится в процессе текущего контроля успеваемости студентов.

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

9.1 Комплект лицензионного программного обеспечения

- 1) Антивирусная защита Kaspersky Security для виртуальных и облачных сред;
- 2) Windows, Microsoft Office.

9.2 Современные профессиональные базы данных, и информационные справочные системы

1. Информационно-правовая система «Гарант»: <https://www.garant.ru>
2. Электронная энциклопедия: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Wiki>
3. Большая Российская энциклопедия: <https://bigenc.ru/>

9.3 Сертифицированные программные и аппаратные средства защиты информации

Не используются

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

Учебная аудитория для проведения учебных занятий всех видов, предусмотренных программой бакалавриата, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения:

362002, Республика Северная Осетия-Алания, г. Владикавказ, ул. Молодежная, д. 7, аудитория № 33.

Специализированная мебель:

Стол одно-тумбовый – 1 шт.

Стол компьютерный – 1 шт.

Стол (двухместный) – 15 шт.

Стул – 31 шт.

Шкаф книжный – 2 шт.

Доска интерактивная – 1 шт.

Кафедра – 1 шт.

Технические средства обучения:

Компьютер в сборе – 1 шт.

Мультимедиа-проектор – 1 шт.

Экран настенный – 1 шт.

Перечень лицензионного программного обеспечения:

1) Программы для ЭВМ Kaspersky Security для виртуальных и облачных сред;

2) Windows, Microsoft Office.

Учебная аудитория оснащена компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Финансового университета.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся:

362002, Республика Северная Осетия-Алания, г. Владикавказ, ул. Молодежная, д.7, аудитория № 72.

Специализированная мебель:

Стол одно-тумбовый – 1 шт.

Стол (двухместный) – 6 шт.

Стол компьютерный – 10 шт.

Стул – 27 шт.

Доска настенная – 1 шт.

Шкаф для документов – 1 шт.

Технические средства обучения:

Компьютер в сборе – 10 шт.

Мультимедиа-проектор – 1 шт.

Экран настенный – 1 шт.

Перечень лицензионного программного обеспечения:

1) Программы для ЭВМ Kaspersky Security для виртуальных и облачных сред

2) Windows, Microsoft Office

362002, Республика Северная Осетия-Алания, г. Владикавказ, ул. Молодежная, д.7, кабинет № 55. Читальный зал:

Специализированная мебель:

Стол – 20 шт.

Стул – 40 шт.

Шкаф для книг – 4 шт.

Стеллаж книжный – 13 шт.

Стеллаж выставочный – 4 шт.

Технические средства обучения:

Компьютер в сборе – 6 шт.

Телевизор – 1 шт.

Перечень лицензионного программного обеспечения:

1) Программы для ЭВМ Kaspersky Security для виртуальных и облачных сред

2) Windows, Microsoft Office

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Финансового университета.