

МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ТРАНСПОРТА»

Кафедра «Управление производством и кадровое обеспечение
 транспортного комплекса»

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

«Ведение переговоров»

Направление подготовки:	<u>38.03.03 – Управление персоналом</u>
Профиль:	<u>Управление персоналом организации</u>
Квалификация выпускника:	<u>Бакалавр</u>
Форма обучения:	<u>очно-заочная</u>
Год начала подготовки	<u>2019</u>

1. Цели освоения учебной дисциплины

Целями освоения дисциплины (модуля) являются:
- изучение студентами теоретических основ переговоров

Задачами дисциплины (модуля) являются:
- формирование навыков по проведению коммерческих переговоров.

2. Место учебной дисциплины в структуре ОП ВО

Учебная дисциплина "Ведение переговоров" относится к блоку 1 "Дисциплины (модули)" и входит в его вариативную часть.

3. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

ПКР-2	Способность формировать отношения между работодателями и работниками на взаимовыгодной основе
-------	---

4. Общая трудоемкость дисциплины составляет

4 зачетные единицы (144 ак. ч.).

5. Образовательные технологии

Образовательные технологии предполагают использование мультимедийного оборудования. .

6. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам)

РАЗДЕЛ 1

ВВЕДЕНИЕ В ТЕОРИЮ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА

Тема: Понятие и основные ха-рактеристики переговорного процесса
Понятие переговорного процесса. Виды и функции переговоров. Субъекты и предмет переговоров. Позиции и пропозиции в переговорах. Понятие "результат" переговоров. Моральная сторона ведения переговоров.

Тема: Возможные подходы к переговорам по Р.Фишеру и У.Юри
Существующие подходы к переговорам. Подход к переговорам, основанный на интересах сторон. Необходимость различать участников и предмет переговоров

РАЗДЕЛ 2

ОРГАНИЗАЦИЯ ПЕРЕГОВОРОВ КАК ПРОЦЕССА

Тема: Подготовка к переговорам
Организационная подготовка переговоров. Содержательная подготовка переговоров. Способы и приемы подготовки к переговорам.

Тема: Начало пере-говоров
Стадии процесса переговоров.
Размещение участников переговоров. Обсуждение процедуры и регламента переговоров. Согласование повестки дня. Определение общих интересов. Пакеты предложений. Начало беседы и его психологические приемы.

Тема: Ведение переговоров: четыре типа деятельности
Достижение должных результатов. Оказание воздействия на силовой баланс. Создание конструктивной психологической обстановки. Применение гибкой тактики, исследование ситуации.

РАЗДЕЛ 3 ПЕРЕГОВОРНЫЙ ПРОЦЕСС КАК РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ

Тема: Интересы сторон в переговорном процессе
Различие в понятиях "позиция" и "интересы". Применение теории потребностей в переговорном процессе. Противоречивые и совместимые интересы. Психотехнология выявления интересов. Психология ожидания в переговорном процессе.

Тема: Решение проблем на переговорах
Понятие "решения" и их классификация. Интегральные параметры среды как организационный фактор решения проблем на переговорах. Расширение кругозора, обеспечивающий им целостное восприятие картины переговорной ситуации. Неожиданности в проблемах. Разногласия в проблемах. Тупики в проблемах.

Тема: Разработка альтернативы (вариантов)
Разработка альтернативы. Психотехнология выработки альтернативы. Оценка вариантов. Выбор альтернативы. Альтернатива соглашению.

Тема: Психология объективности на переговорах
Понятие справедливости на переговорах. Изучение объективных критериев. Справедливые процедуры и способы их выбора.

Тема: Завершение переговоров
Понятие "результат" переговоров. Критерии успешности переговоров. Соглашение, заключение сделки. Психотехнология завершения переговоров. Анализ результатов переговоров.

Тема: Психология принятия решений в переговорном процессе

Тема: Стратегия переговорного процесса в рамках сотрудничества и конфронтации
Сущность понятий "стратегия" и "тактика" переговорного процесса. Стратегии поведения на переговорах в концепции К. Томаса - Р. Киллмена. Стратегии поведения на переговорах в рамках сотрудничества. Стратегии ведения конфронтационных переговоров.

Тема: Тактические приемы на переговорах
Приемы конструктивной тактики. "Обратный метод" на переговорах. Жесткая "игра", или противодействие сильному партнеру, грубым приемам и тактике уловок. Преднамеренный обман. Психологическая война. Позиционное давление.

Тема: Психология манипулирования на переговорах
Психологическая сущность понятия "манипуляция". Психологическая природа манипуляции. Психологические механизмы манипулятивного воздействия на переговорах.
Психология манипулятивного мастерства на переговорах. Распознавание манипуляции. Психологическая защита от манипуляций.

Тема: Психология обмана на коммерческих переговорах
Обман как психологический феномен коммерческого переговорного процесса.

Психологические особенности обмана со стороны субъекта переговорного процесса – продавца. Психотехнология идентификации обмана на переговорах.

РАЗДЕЛ 4

ИНСТИТУТ МЕДИАЦИИ (ПОСРЕДНИЧЕСТВА) В ПЕРЕГОВОРНОМ ПРОЦЕССЕ

Тема: Организационно-концептуальные основы медиации (посредничества)

Сущность и специфика института медиации. Субъекты медиации. Целесообразность медиации. Виды медиации. Принципы медиации. Социальные роли и функции медиатора.

Тема: Психологические основы медиации в переговорном процессе

Психологическая технология взаимодействия медиатора с участниками переговоров.

Универсальные модели поведения медиатора на переговорах. Поведение медиатора в основных фазах переговоров. Эффективность медиации.

Дифференцированный зачёт