

Примерные оценочные материалы, применяемые при проведении промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)

«Управление переговорным процессом»

При проведении промежуточной аттестации обучающемуся предлагается дать ответы на 4 вопроса, приведенных в билете, из нижеприведенного списка.

Примерный перечень вопросов

1. Понятие переговорного процесса.
2. Виды и функции переговоров.
3. Субъекты и предмет переговоров.
4. Позиции и пропозиции в переговорах.
5. Понятие "результат" переговоров.
6. Моральная сторона ведения переговоров.
7. Существующие подходы к переговорам
8. Подход к переговорам, основанный на интересах сторон
9. Необходимость различать участников и предмет переговоров
10. Стадии процесса переговоров
11. Организационная подготовка переговоров
12. Содержательная подготовка переговоров
13. Подготовка к переговорам: коммуникации и взаимоотношения
14. Способы и приемы подготовки к переговорам
15. Ведение переговоров: четыре типа деятельности. Достижение должных результатов
16. Ведение переговоров: четыре типа деятельности. Оказание воздействия на силовой баланс
17. Ведение переговоров: четыре типа деятельности. Создание конструктивной психологической обстановки
18. Ведение переговоров: четыре типа деятельности. Применение гибкой тактики.
19. Начало переговоров. Размещение участников переговоров.
20. Начало переговоров. Обсуждение процедуры и регламента переговоров.
21. Начало переговоров. Согласование повестки дня.
22. Начало переговоров. Определение общих интересов.
23. Начало переговоров. Пакеты предложений.
24. Начало переговоров. Начало беседы и его психологические приемы.
25. Различие в понятиях "позиция" и "интересы"
26. Применение теории потребностей в переговорном процессе
27. Противоречивые и совместимые интересы
28. Психотехнология выявления интересов
29. Психология ожидания в переговорном процессе
30. Понятие "решения" и их классификация
31. Интегральные параметры среды как организационный фактор решения проблем на переговорах
32. Расширение кругозора на переговорах
33. Разработка альтернативы

34. Психотехнология выработки альтернативы
35. Оценка вариантов
36. Выбор альтернативы
37. Альтернатива соглашению
38. Изучение объективных критериев
39. Справедливые процедуры
40. Понятие "результат" переговоров
41. Критерии успешности переговоров
42. Соглашение, заключение сделки
43. Соглашение, заключение сделки
44. Анализ результатов переговоров
45. Принципы принятия решений
46. Теории принятия решений
47. Психологическая феноменология в процессах принятия решений
48. Психологические стили принятия решений
49. Индивидуальные различия и психологический тип участника переговоров, принимающего решения
50. Психологические барьеры и поведенческие ловушки на пути принятия решений
51. Психотехнология принятия решения
52. Психотехника ускорения принятия решений
53. Сущность понятий "стратегия" и "тактика" переговорного процесса
54. Стратегии поведения на переговорах в концепции К. Томаса - Р. Киллмена
55. Стратегии поведения на переговорах в рамках сотрудничества
56. Стратегии ведения конфронтационных переговоров
57. Приемы конструктивной тактики
58. "Обратный метод" на переговорах
59. Жесткая "игра", или противодействие сильному партнеру, грубым приемам и тактике уловок
60. Психологическая сущность понятия "манипуляция"
61. Психологическая природа манипуляции
62. Психологические механизмы манипулятивного воздействия на переговорах
63. Психология манипулятивного мастерства на переговорах
64. Распознавание манипуляции
65. Психологическая защита от манипуляций
66. Сущность и специфика института медиации
67. Субъекты медиации
68. Целесообразность медиации
69. Виды медиации
70. Принципы медиации
71. Социальные роли и функции медиатора
72. Психологическая технология взаимодействия медиатора с участниками переговоров
73. Универсальные модели поведения медиатора на переговорах
74. Поведение медиатора в основных фазах переговоров
75. Эффективность медиации.