

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

УТВЕРЖДАЮ:

Директор ИТТСУ

П.Ф. Бестемьянов

26 мая 2020 г.

Кафедра «Управление производством и кадровое обеспечение
транспортного комплекса»

Автор Корсакова Валентина Викторовна, к.э.н., доцент

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Управление переговорным процессом

Направление подготовки:	38.03.03 – Управление персоналом
Профиль:	Управление персоналом организации
Квалификация выпускника:	Бакалавр
Форма обучения:	очно-заочная
Год начала подготовки	2020

Одобрено на заседании Учебно-методической комиссии института Протокол № 10 26 мая 2020 г. Председатель учебно-методической комиссии С.В. Володин	Одобрено на заседании кафедры Протокол № 8 21 мая 2020 г. И.о. заведующего кафедрой А.Б. Письменная
--	---

Рабочая программа учебной дисциплины (модуля) в виде электронного документа выгружена из единой корпоративной информационной системы управления университетом и соответствует оригиналу

Простая электронная подпись, выданная РУТ (МИИТ)
ID подписи: 84716
Подписал: И.о. заведующего кафедрой Письменная Анна
Борисовна
Дата: 21.05.2020

Москва 2020 г.

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 "Управление переговорным процессом" относится к блоку 1 "Дисциплины (модули)" и входит в его вариативную часть.

2.1. Наименования предшествующих дисциплин

Для изучения данной дисциплины необходимы следующие знания, умения и навыки, формируемые предшествующими дисциплинами:

2.1.1. Деловые коммуникации в управлении персоналом:

Знания: теоретические основы всех видов деловых коммуникаций.

Умения: осуществлять перевод официальных и профессиональных текстов с иностранного языка на русский, с русского языка на иностранный.

Навыки: уметь осуществлять перевод официальных и профессиональных текстов с иностранного языка на русский, с русского языка на иностранный.

2.2. Наименование последующих дисциплин

Результаты освоения дисциплины используются при изучении последующих учебных дисциплин:

2.2.1. Основы управленческого консультирования

**3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ),
СООТНЕСЕННЫЕ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ**

В результате освоения дисциплины студент должен:

№ п/п	Код и название компетенции	Ожидаемые результаты
1	ПКР-2 Способность формировать отношения между работодателями и работниками на взаимовыгодной основе.	ПКР-2.2 Уметь выявлять интересы работодателей по отношению к персоналу.

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ И АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСАХ

4.1. Общая трудоемкость дисциплины составляет:

4 зачетные единицы (144 ак. ч.).

4.2. Распределение объема учебной дисциплины на контактную работу с преподавателем и самостоятельную работу обучающихся

Вид учебной работы	Количество часов	
	Всего по учебному плану	Семестр 9
Контактная работа	68	68,15
Аудиторные занятия (всего):	68	68
В том числе:		
практические (ПЗ) и семинарские (С)	68	68
Самостоятельная работа (всего)	76	76
ОБЩАЯ трудоемкость дисциплины, часы:	144	144
ОБЩАЯ трудоемкость дисциплины, зач.ед.:	4.0	4.0
Текущий контроль успеваемости (количество и вид текущего контроля)	КР (1), ПК1, ПК2	КР (1), ПК1, ПК2
Виды промежуточной аттестации (экзамен, зачет)	ЗаО	ЗаО

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

№ п/п	Семестр	Тема (раздел) учебной дисциплины	Виды учебной деятельности в часах/ в том числе интерактивной форме						Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации
			Л	ЛР	ПЗ/ТП	КСР	СР	Всего	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	9	Раздел 1 ВВЕДЕНИЕ В ТЕОРИЮ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА					7	7	
2	9	Тема 1.1 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.					5	5	
3	9	Тема 1.2 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					2	2	
4	9	Раздел 2 ОРГАНИЗАЦИЯ ПЕРЕГОВОРОВ КАК ПРОЦЕССА			2		16	18	
5	9	Тема 2.1 Подготовка к переговорам Организационная подготовка переговоров. Содержательная подготовка переговоров. Способы и приемы подготовки к переговорам.			2		14	16	
6	9	Тема 2.2					2	2	

№ п/п	Семестр	Тема (раздел) учебной дисциплины	Виды учебной деятельности в часах/ в том числе интерактивной форме						Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации
			Л	ЛР	ПЗ/ПП	КСР	СР	Всего	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		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.							
7	9	Тема 3 Ведение переговоров: четыре типа деятельности Достижение должных результатов. Оказание воздействия на силовой баланс. Создание конструктивной психологической обстановки. Применение гибкой тактики, исследование ситуации.					2	2	ПК1, Решение заданий в тестовой форме
8	9	Раздел 3 ПЕРЕГОВОРНЫЙ ПРОЦЕСС КАК РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ			50		41	91	
9	9	Тема 3.1 Интересы сторон в пере-говорном процессе Различие в понятиях "позиция" и "интересы". Применение теории потребностей в переговорном процессе. Противоречивые и совместимые интересы. Психотехнология выявления интересов. Психология ожидания в переговорном			14		10	24	

№ п/п	Семестр	Тема (раздел) учебной дисциплины	Виды учебной деятельности в часах/ в том числе интерактивной форме						Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации
			Л	ЛР	ПЗ/ПП	КСР	СР	Всего	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		процессе.							
10	9	Тема 3.2 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.			16		4	20	
11	9	Тема 3.3 Разработка альтернативы (вариантов) Разработка альтернативы. Психотехнология выработки альтернативы. Оценка вариантов. Выбор альтернативы. Альтернатива соглашению.			6		4	10	
12	9	Тема 3.4 Психология объективности на переговорах) Понятие справедливости на переговорах. Изучение объективных критериев. Справедливые процедуры и способы их выбора.					2	2	ПК2
13	9	Тема 3.5 Завершение переговоров Понятие "результат" переговоров. Критерии успешности переговоров.			6		4	10	

№ п/п	Семестр	Тема (раздел) учебной дисциплины	Виды учебной деятельности в часах/ в том числе интерактивной форме						Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации
			Л	ЛР	ПЗ/ПП	КСР	СР	Всего	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		Соглашение, заключение сделки. Психотехнология завершения переговоров. Анализ результатов переговоров.							
14	9	Тема 3.6 Психология принятия решений в переговорном процессе					2	2	
15	9	Тема 3.7 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.			4		4	8	
16	9	Тема 3.8 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.			4		4	8	КР
17	9	Тема 3.9 Психология манипулирования на переговорах Психологическая					3	3	

№ п/п	Семестр	Тема (раздел) учебной дисциплины	Виды учебной деятельности в часах/ в том числе интерактивной форме						Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации
			Л	ЛР	ПЗ/ТП	КСР	СР	Всего	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		сущность понятия "манипуляция". Психологическая природа манипуляции. Психологические механизмы манипулятивного воздействия на переговорах. Психология манипулятивного мастерства на переговорах. Распознавание манипуляции. Психологическая защита от манипуляций.							
18	9	Тема 3.10 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.					4	4	ПК2, Решение кейсов
19	9	Раздел 4 ИНСТИТУТ МЕДИАЦИИ (ПОСРЕДНИЧЕСТВА) В ПЕРЕГОВО-ВОРНОМ ПРОЦЕССЕ			16		10	26	
20	9	Тема 4.1 Организационно-концептуальные основы медиации (посредничества) Сущность и специфика института медиации. Субъекты медиации. Целесообразность медиации. Виды медиации. Принципы					4	4	

№ п/п	Семестр	Тема (раздел) учебной дисциплины	Виды учебной деятельности в часах/ в том числе интерактивной форме						Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации
			Л	ЛР	ПЗ/ТП	КСР	СР	Всего	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		медиации. Социальные роли и функции медиатора.							
21	9	Тема 4.2 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.			16		6	22	
22	9	Раздел 5 Дифференцированный зачёт						0	ЗаО
23		Всего:			68		76	144	

4.4. Лабораторные работы / практические занятия

Лабораторные работы учебным планом не предусмотрены.

Практические занятия предусмотрены в объеме 68 ак. ч.

№ п/п	№ семестра	Тема (раздел) учебной дисциплины	Наименование занятий	Всего часов/ из них часов в интерактивной форме
1	2	3	4	5
1	9	РАЗДЕЛ 2 ОРГАНИЗАЦИЯ ПЕРЕГОВОРОВ КАК ПРОЦЕССА Тема: Подготовка к переговорам	Групповое упражнение «Разработка взаимовыгодных предложений»	2
2	9	РАЗДЕЛ 3 ПЕРЕГОВОРНЫЙ ПРОЦЕСС КАК РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ Тема: Интересы сторон в переговорном процессе	Групповое упражнение «Волшебные вопросы»	14
3	9	РАЗДЕЛ 3 ПЕРЕГОВОРНЫЙ ПРОЦЕСС КАК РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ Тема: Решение проблем на переговорах	Ролевая игра «В чем проблема?»	16
4	9	РАЗДЕЛ 3 ПЕРЕГОВОРНЫЙ ПРОЦЕСС КАК РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ Тема: Разработка альтернативы (вариантов)	Кейс «Разбор проблем»	6
5	9	РАЗДЕЛ 3 ПЕРЕГОВОРНЫЙ ПРОЦЕСС КАК РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ Тема: Завершение переговоров	Кейс «Окна»	6
6	9	РАЗДЕЛ 3 ПЕРЕГОВОРНЫЙ ПРОЦЕСС КАК РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ Тема: Стратегия переговорного процесса в рамках сотрудничества и конфронтации	Групповое упражнение «Поиск причин»	4
7	9	РАЗДЕЛ 3 ПЕРЕГОВОРНЫЙ ПРОЦЕСС КАК РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ Тема: Тактические приемы на переговорах	Групповое упражнение «Язык знаков»	4

№ п/п	№ семестра	Тема (раздел) учебной дисциплины	Наименование занятий	Всего часов/ из них часов в интерактивной форме
1	2	3	4	5
8	9	РАЗДЕЛ 4 ИНСТИТУТ МЕДИАЦИИ (ПОСРЕДНИЧЕСТВА) В ПЕРЕГОВОРНОМ ПРОЦЕССЕ Тема: Психологические основы медиации в переговорном процессе	Тренинг «Эффективные переговоры»	16
ВСЕГО:				68/0

4.5. Примерная тематика курсовых проектов (работ)

1. Подготовка и проведение коммерческих переговоров по аренде помещения
2. Подготовка и проведение коммерческих переговоров по продаже трейлера
3. Подготовка и проведение коммерческих переговоров по повышению заработной платы
4. Подготовка и проведение коммерческих переговоров по погашению задолженности
5. Подготовка и проведение коммерческих переговоров по подготовке к слиянию компаний
6. Подготовка и проведение коммерческих переговоров по открытию нового офиса
7. Подготовка и проведение коммерческих переговоров по организации корпоративного праздника
8. Подготовка и проведение коммерческих переговоров по заключению договора на предоставление услуг
9. Подготовка и проведение коммерческих переговоров по заключению договора на строительство нового объекта
10. Подготовка и проведение коммерческих переговоров с новым поставщиком

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Образовательные технологии предполагают использование мультимедийного оборудования

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

№ п/п	№ семестра	Тема (раздел) учебной дисциплины	Вид самостоятельной работы студента. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы	Всего часов
1	2	3	4	5
1	9	РАЗДЕЛ 1 ВВЕДЕНИЕ В ТЕОРИЮ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА Тема 1: Понятие и основные характеристики переговорного процесса	1. Изучение электронных материалов курса и учебной литературы О. 1-3, Д. 1-6	5
2	9	РАЗДЕЛ 1 ВВЕДЕНИЕ В ТЕОРИЮ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА Тема 2: Возможные подходы к переговорам по Р.Фишеру и У.Юри	1. Изучение электронных материалов курса и учебной литературы О. 1-3, Д. 1-6	2
3	9	РАЗДЕЛ 2 ОРГАНИЗАЦИЯ ПЕРЕГОВОРОВ КАК ПРОЦЕССА Тема 1: Подготовка к переговорам	Групповое упражнение «Разработка взаимовыгодных предложений»	10
4	9	РАЗДЕЛ 2 ОРГАНИЗАЦИЯ ПЕРЕГОВОРОВ КАК ПРОЦЕССА Тема 1: Подготовка к переговорам	1. Изучение электронных материалов курса и учебной литературы О. 1-3, Д. 1-6, 8	4
5	9	РАЗДЕЛ 2 ОРГАНИЗАЦИЯ ПЕРЕГОВОРОВ КАК ПРОЦЕССА Тема 2: Начало переговоров	1. Изучение электронных материалов курса и учебной литературы О. 1-3, Д. 1-6, 8	2
6	9	РАЗДЕЛ 3 ПЕРЕГОВОРНЫЙ ПРОЦЕСС КАК РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ Тема 1: Интересы сторон в переговорном процессе	Групповое упражнение «Волшебные вопросы»	6
7	9	РАЗДЕЛ 3 ПЕРЕГОВОРНЫЙ ПРОЦЕСС КАК РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ Тема 1: Интересы сторон в переговорном процессе	1. Изучение электронных материалов курса и учебной литературы О. 1-3, Д. 1-6	4
8	9	РАЗДЕЛ 3 ПЕРЕГОВОРНЫЙ ПРОЦЕСС КАК	1. Изучение электронных материалов курса и учебной литературы О. 1-3, Д. 1-6, 10	4

		РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ Тема 10: Психология обмана на коммерческих переговорах		
9	9	РАЗДЕЛ 3 ПЕРЕГОВОРНЫЙ ПРОЦЕСС КАК РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ Тема 2: Решение проблем на переговорах	1. Изучение электронных материалов курса и учебной литературы О. 1-3, Д. 1-6	4
10	9	РАЗДЕЛ 3 ПЕРЕГОВОРНЫЙ ПРОЦЕСС КАК РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ Тема 3: Разработка альтернативы (вариантов)	1. Изучение электронных материалов курса и учебной литературы О. 1-3, Д. 1-6	4
11	9	РАЗДЕЛ 3 ПЕРЕГОВОРНЫЙ ПРОЦЕСС КАК РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ Тема 4: Психология объективности на переговорах)	1. Изучение электронных материалов курса и учебной литературы О. 1-3, Д. 1-6	2
12	9	РАЗДЕЛ 3 ПЕРЕГОВОРНЫЙ ПРОЦЕСС КАК РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ Тема 5: Завершение переговоров	1. Изучение электронных материалов курса и учебной литературы О. 1-3, Д. 1-6	4
13	9	РАЗДЕЛ 3 ПЕРЕГОВОРНЫЙ ПРОЦЕСС КАК РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ Тема 6: Психология принятия решений в переговорном процессе	1. Изучение электронных материалов курса и учебной литературы О. 1-3, Д. 1-6	2
14	9	РАЗДЕЛ 3 ПЕРЕГОВОРНЫЙ ПРОЦЕСС КАК РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ Тема 7: Стратегия переговорного процесса в рамках сотрудничества и конфронтации	1. Изучение электронных материалов курса и учебной литературы О. 1-3, Д. 1-7	4
15	9	РАЗДЕЛ 3 ПЕРЕГОВОРНЫЙ ПРОЦЕСС КАК РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ Тема 8: Тактические приемы на переговорах	1. Изучение электронных материалов курса и учебной литературы О. 1-3, Д. 1-7	4
16	9	РАЗДЕЛ 3 ПЕРЕГОВОРНЫЙ ПРОЦЕСС КАК РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ Тема 9: Психология манипулирования на	1. Изучение электронных материалов курса и учебной литературы О. 1-3, Д. 1-6, 11, 12	3

		переговорах		
17	9	Тема 3: Ведение переговоров: четыре типа деятельности	1. Изучение электронных материалов курса и учебной литературы О. 1-3, Д. 1-6, 9	2
18	9	РАЗДЕЛ 4 ИНСТИТУТ МЕДИАЦИИ (ПОСРЕДНИЧЕСТВА) В ПЕРЕГОВОРНОМ ПРОЦЕССЕ Тема 1: Организационно-концептуальные основы медиации (посредничества)	1. Изучение электронных материалов курса и учебной литературы О. 1-3, Д. 6	4
19	9	РАЗДЕЛ 4 ИНСТИТУТ МЕДИАЦИИ (ПОСРЕДНИЧЕСТВА) В ПЕРЕГОВОРНОМ ПРОЦЕССЕ Тема 2: Психологические основы медиации в переговорном процессе	1. Изучение электронных материалов курса и учебной литературы О. 1-3, Д. 6	6
ВСЕГО:				76

7. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1. Основная литература

№ п/п	Наименование	Автор (ы)	Год и место издания Место доступа	Используется при изучении разделов, номера страниц
1	Психология ведения переговоров : учебное пособие для вузов	Матвеева Л. В., Крюкова Д. М., Гараева М. Р.	М.: Юрайт, 2020 НТБ МИИТ	Все разделы
2	Деловое общение: эффективные переговоры : практическое пособие	Митрошенков О.А.	М.: Юрайт, 2020 НТБ МИИТ	Все разделы

7.2. Дополнительная литература

№ п/п	Наименование	Автор (ы)	Год и место издания Место доступа	Используется при изучении разделов, номера страниц
3	Психология делового общения	Аминов И.И.	2009 НТБ МИИТ	Все разделы
4	Деловой человек: основы культуры делового общения, этики и комму-никации	Л.А. Карпов, О.В. Архангельская	2011 НТБ МИИТ	Все разделы
5	Психология и этика делового общест-вия	под ред.: В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышовой	2013 НТБ МИИТ	Все разделы
6	Деловые коммуникации. Теория и практика	Жернакова, И. А. Румянцева	2014 НТБ МИИТ	Все разделы

8. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ", НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1. <http://library.miit.ru/> - электронно-библиотечная система Научно-технической библиотеки МИИТ.
2. <http://rzd.ru/> - сайт ОАО «РЖД».
3. <http://elibrary.ru/> - научно-электронная библиотека.
4. Поисковые системы: Yandex, Google, Mail.

9. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

- 1) Для проведения занятий лекционного типа требуется:
Microsoft Windows, Microsoft Office
- 2) Для проведения семинарских занятий , групповых и индивидуальных консультаций требуется:
Microsoft Windows, Microsoft Office
- 3) Для проведения занятий для самостоятельной работы требуется:
Microsoft Windows, Microsoft Office

10. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

1) Для проведения занятий лекционного типа требуется:

Экран, 2 проектора, активная доска, ПК

2) Для проведения семинарских занятий, групповых и индивидуальных консультаций требуется:

Мультимедийное оборудование, интерактивная доска, телевизор, акустическая система, персональный компьютер

3) Для проведения занятий для самостоятельной работы требуется:

Персональные компьютеры, телевизор, аудиосистема. Аудитория оборудована выходом в сеть "Интернет" и электронную информационно-образовательную среду

11. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Технология освоения курса «Управление переговорным процессом» базируется на следующих принципах:

- взаимозависимости содержания теоретических материалов и практических занятий;
- проблемно-поискового подхода как к проведению аудиторных занятий со студентами, так и к организации их самостоятельной работы;
- ориентация на формирование практических навыков;
- использования инновационных технологий в проведении занятий (интерактивная лекция, групповое упражнение, ролевые игры, разбор конкретных ситуаций, анализ видеозаписей, тренинг);
- рейтинговая оценка деятельности студента в процессе освоения курса.

Преподавание дисциплины «Управление переговорным процессом» осуществляется в форме лекций и практических занятий.

Проведение лекций. Лекционные занятия проводятся в интерактивной форме. В самом начале курса проводится установочная лекция, на которой студенты знакомятся со структурой учебного курса, его целями и задачами, а также с порядком работы в рамках данного курса.

Все последующие лекционные занятия проходят в интерактивной форме. Студенты проводят подготовленные ими к данному занятию презентации и отвечают на вопросы аудитории. Преподаватель в ходе этих выступлений выявляет непонятные для аудитории теоретические аспекты разбираемой темы и дает по ним пояснения. Анализ каждой темы заканчивается дискуссией по вопросам, формулируемым преподавателем.

Практические занятия проводятся с использованием инновационных технологий, таких как: групповое упражнение, ролевые игры, разбор конкретных ситуаций, анализ видеозаписей, тренинг.

Самостоятельная работа студента. Самостоятельная работа студента включает в себя работу с теоретическими материалами курса, а также работу над курсовым проектом и организована с использованием традиционных видов работы и интерактивных технологий.

К традиционным видам работы относятся работа над теоретическими материалами курса, которые студент получает в электронном виде, и над отдельными темами по учебным пособиям. Работа над теоретическими материалами курса предполагает написание опорных конспектов в виде структурно-логических схем и составления вопросов к каждой теме, а также подготовку презентаций по отдельным темам курса с использованием Power Point.

К интерактивным (диалоговым) технологиям относятся интерактивные консультации в режиме реального времени по курсовому проектированию.

Курсовое проектирование. Работа над курсовым проектом также включает в себя исследовательскую часть и время, отводимое на оформление работы.

№ % выполнения Требуемый результат

1. 0 Получено задание на курсовой проект. Определена тема курсового проекта (либо

выдается преподавателем, либо выбирается из списка, выданного преподавателем, либо разрабатывается студентом)

2. 20 При подготовке теоретического вопроса курсового проекта необходимо:

- составление простого или сложного плана;
- самостоятельное изложение основных положений прочитанной главы учебника, монографии, статьи и т.д.;
- обдумывание аргументации и системы доказательств той точки зрения, которая, по мнению автора, является наиболее приемлемой;
- собственное прочтение данной темы, приведение системы доказательств и аргументов в пользу предлагаемой авторской концепции, приведение цитат тех или иных авторов (с соответствующими сносками), наиболее важных цифр и фактов.

3. 30 Сдана на проверку 1-я глава

4. 45 Сдана на проверку 2-я глава

5. 60 Сдана на проверку 3-я глава

6. 75 Полностью готовая пояснительная записка сдана на проверку преподавателю, после чего преподаватель пишет свои замечания (либо целиком к работе, либо к отдельным частям). По итогам проверки может быть вынесена резолюция о допуске (не допуске) студента к защите курсового проекта.

7. 90 Разработана и проведена презентация курсового проекта

8. 100 Работа полностью сдана (сдана пояснительная записка, в которую внесены окончательные изменения и сделано заключение по итогам презентации курсового проекта, а также представлен электронный вариант последней редакции курсового проекта), написана рецензия руководителем, и выставлена оценка.

Текст курсового проекта сдается на проверку преподавателю исключительно в печатной форме. Электронный вариант курсового проекта должен быть представлен в формате Microsoft Word с расширением .doc и .docx в одном файле. Размер файла не должен превышать 3 (трех) Мб (мегабайт).

Рейтинговая оценка базируется на следующих принципах:

- 1) Оценивается любая деятельность студента, связанная с освоением новых знаний, навыков и умений. Это означает, что студенты получают соответствующее количество баллов и за конспекты, и за вопросы, и за ответы, за практические работы и т.д.
- 2) Итогом хорошей планомерной работы студента в течение семестра является возможность получить экзаменационную оценку «автоматом».
- 3) Студент должен иметь возможность планировать свою работу заранее. С этой целью ему в самом начале курса сообщаются условия получения экзаменационной оценки «автоматом», в которых подробно расписаны все виды работ, которые он должен выполнить и количество баллов, которое он за это может получить, если работа будет выполнена в установленный срок.
- 4) В конце каждого месяца студент сдает отчеты по всем видам работ (конспекты, практические работы и т.п.).