

**МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ**  
**УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**  
**«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ТРАНСПОРТА»**  
**(РУТ (МИИТ))**



Рабочая программа дисциплины (модуля),  
как компонент образовательной программы  
высшего образования - программы бакалавриата  
по направлению подготовки  
38.03.03 Управление персоналом,  
утвержденной первым проректором РУТ (МИИТ)  
Тимониным В.С.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

**Управление переговорным процессом**

Направление подготовки: 38.03.03 Управление персоналом

Направленность (профиль): Управление персоналом организации

Форма обучения: Очная

Рабочая программа 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: заведующий кафедрой Письменная Анна  
Борисовна  
Дата: 28.04.2024

## 1. Общие сведения о дисциплине (модуле).

Целью освоения учебной дисциплины является:

- изучение студентами теоретических основ переговоров и формирование практических навыков по ведению переговоров.

Задачей освоения учебной дисциплины являются:

- формирование навыков по проведения коммерческих переговоров.

## 2. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю).

Перечень формируемых результатов освоения образовательной программы (компетенций) в результате обучения по дисциплине (модулю):

**ОПК-1** - Способен применять знания (на промежуточном уровне) экономической, организационной, управленческой, социологической и психологической теорий, российского законодательства в части работы с персоналом при решении профессиональных задач;.

Обучение по дисциплине (модулю) предполагает, что по его результатам обучающийся будет:

### **Знать:**

- (на промежуточном уровне) управленческую и психологическую теорию в части, необходимой для эффективного ведения переговоров.

### **Уметь:**

- осуществлять подготовку к переговорам.

### **Владеть:**

- основными стратегиями и тактиками переговоров и методами защиты от манипуляций.

## 3. Объем дисциплины (модуля).

### 3.1. Общая трудоемкость дисциплины (модуля).

Общая трудоемкость дисциплины (модуля) составляет 5 з.е. (180 академических часа(ов)).

3.2. Объем дисциплины (модуля) в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении учебных занятий:

Тип учебных занятий	Количество часов
---------------------	------------------

	Всего	Семестр 1
Контактная работа при проведении учебных занятий (всего):	80	80
В том числе:		
Занятия семинарского типа	80	80

3.3. Объем дисциплины (модуля) в форме самостоятельной работы обучающихся, а также в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении промежуточной аттестации составляет 100 академических часа (ов).

3.4. При обучении по индивидуальному учебному плану, в том числе при ускоренном обучении, объем дисциплины (модуля) может быть реализован полностью в форме самостоятельной работы обучающихся, а также в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении промежуточной аттестации.

#### 4. Содержание дисциплины (модуля).

##### 4.1. Занятия лекционного типа.

Не предусмотрено учебным планом

##### 4.2. Занятия семинарского типа.

##### Практические занятия

№ п/п	Тематика практических занятий/краткое содержание
1	Дискуссия "Понятие и основные характеристики переговорного процесса" В результате дискуссии студент познакомится с понятием переговоров и систематизирует знания о видах и функциях переговоров, субъектах, предметах, позициях и результатах переговоров
2	Тренинг "Переговоры" ч.1. Стили ведения переговоров В результате тренинга студент проанализирует различные стили переговоров и научится подбирать стиль, соответствующий ситуации
3	Тренинг "Переговоры" ч.2. Дискуссия "Этапы переговоров" В результате дискуссии студент систематизирует свои знания об основных этапах переговоров и задачах, стоящих на каждом этапе
4	Тренинг "Переговоры" ч.3. Разработка повестки дня переговоров На основе анализа кейса студент научится выделять вопросы, которые будет необходимо обсудить на переговорах и формулировать повестку дня
5	Тренинг "Переговоры" ч.4. Интересы и позиции в переговорах В результате ролевой игры студент научится различать интересы сторон и их позиции в переговорах
6	Тренинг "Переговоры" ч.5. Стратегии переговоров

№ п/п	Тематика практических занятий/краткое содержание
	В результате практического занятия студент познакомится с основными стратегиями переговоров и условиями их применения и научится выбирать стратегию переговоров, которая соответствует ситуации
7	Тренинг "Переговоры ч.6. Перевод партнера в стратегию сотрудничества В результате тренинга студент познакомится с технологией переведения партнера в стратегию сотрудничества и получит практические навыки её использования
8	Тренинг "Переговоры" ч.7. Методы прояснения интересов (потребностей). В результате практического занятия студент получит практические навыки использования различных технологий выявления интересов (потребностей).
9	Тренинг "Переговоры" ч.8. Подготовка к переговорам ч.1 В результате ролевой игры студент проанализирует основные ошибки при подготовке к переговорам
10	Тренинг "Переговоры" ч.8. Подготовка к переговорам ч.2 В результате практического занятия студент познакомится с технологией подготовки к переговорам и сможет исправить допущенные им в предыдущей игре ошибки
11	Тренинг "Переговоры" ч.8. Подготовка к переговорам ч.3 В результате решения кейса "Продажа оборудования для антенн сотовой связи" студент закрепит навыки подготовки к переговорам
12	Тренинг "Переговоры" ч.9. "Компоненты переговоров" ч.1 В результате дискуссии студент закрепит знания об основных компонентах переговоров, способствующих достижению результата
13	Тренинг "Переговоры" ч.9. "Компоненты переговоров" ч.2 В результате практического занятия, с помощью анализа видеозаписи, студент получит практические навыки использования отдельных компонентов переговоров для достижения запланированного результата переговоров
14	Тренинг "Переговоры" ч.10. "Правила торгов" ч.1 В результате дискуссии студент систематизирует знания об отдельных компонентах торгов и на основе анализа видеозаписей научится их применять
15	Тренинг "Переговоры" ч.10. "Правила торгов" ч.2 В результате ролевой игры студент закрепит навыки использования правил торгов
16	Тренинг "Переговоры" ч.10. Правила торгов ч.3. Анализ видеозаписи В результате тренинга, с помощью анализа видеозаписи переговоров, проведенных студентами ранее, студент сможет проанализировать свои ошибки на этапе торга
17	Тренинг "Переговоры" ч.11 Тактики переговоров ч.1 В результате дискуссии студент систематизирует знания об имеющихся тактиках переговоров и соответствующих контр-тактиках переговоров
18	Тренинг "Переговоры" ч.11 Тактики переговоров ч.2 В результате ролевых игр студент получит навыки практического применения тактик "Большой Авторитет", "Салями" и "Хороший-плохой"
19	Тренинг "Переговоры" ч.11 Тактики переговоров ч.3 В результате ролевых игр студент получит навыки практического применения тактик "Разницу пополам" и "Самое лучшее предложение"
20	Тренинг "Переговоры" ч.11 Тактики переговоров ч.4 В результате ролевых игр студент получит навыки практического применения тактик "Дедлайн" и "Но вы ведь сделали это для них"
21	Тренинг "Переговоры" ч.12 Тупики в переговорах В результате практического занятия, с помощью анализа видеозаписи, студент познакомится с основными причинами возникновения тупиков в переговорах и методами их преодоления, а также получит практические навыки преодоления тупиков в переговорах

№ п/п	Тематика практических занятий/краткое содержание
22	Тренинг "Переговоры" ч.13. Завершение переговоров В результате тренинга студент научится подводить итоги переговоров, совершать сделки и оформлять документы, закрепляющие результат переговоров
23	Тренинг "Переговоры" ч.14. Ролевые игры на закрепление навыков подготовки и проведения переговоров В результате ролевых игр, студент закрепит полученные навыки подготовки, проведения и завершения переговоров
24	Тренинг "Манипуляции в переговорах" ч.1. Виды манипуляций в переговорах В результате тренинга студент познакомится и научится различать манипуляции, направленные на потребности, и манипуляции, направленные на провоцирование негативных эмоций
25	Тренинг "Манипуляции в переговорах" ч.2. Структура личности по Берну В результате тренинга студент научится различать эго-состояния, в которых человек находится в данный момент
26	Тренинг "Манипуляции в переговорах" ч.3. Техники противостояния манипуляциям, направленным на провоцирование негативных эмоций В результате тренинга студент освоит техники противостояния манипуляциям, вызывающим негативные эмоции
27	Тренинг "Манипуляции в переговорах" ч.4. Манипуляции, направленные на потребности человека В результате тренинга студент познакомится с основными этапами процесса манипуляции и научится их идентифицировать
28	Тренинг "Манипуляции в переговорах" ч.5. Инструменты манипуляции В результате тренинга студент научится идентифицировать применяемые методы манипуляции и противостоять им
29	Тренинг "Жесткие переговоры" ч.1. Переговоры в стиле соперничества В результате тренинга студент научится в ходе ролевых игр прогнозировать что переговоры будут проходить в стиле соперничества и познакомится с основными разновидностями жестких переговоров
30	Тренинг "Жесткие переговоры" ч.2. Работа с агрессией В результате тренинга студент научится основным тактикам и приемам работы с агрессивным партнером по переговорам
31	Волшебные вопросы В результате практического занятия студент научится формулировать вопросы, которые позволят перевести существующую проблему в задачу
32	В чем проблема? В результате практического занятия студент получит практические навыки выявления скрытых проблем с помощью постановки вопроса
33	Разбор проблем В результате практического занятия студент научится идентифицировать и определять приоритет факторов, которые могут содействовать или служить поводом для возникновения проблемы
34	Окна В результате практического занятия студент научится выделять лиц, причастных к проблемной ситуации и анализировать проблемы с точки зрения всех людей, которых она касается
35	Язык знаков В результате практического занятия студент научится определять признаки, символизирующие проблему в различных ситуациях, объединять их друг с другом и на их основе правильно оценивать и прогнозировать возможные варианты развития ситуации
36	Поиск причин В результате практического занятия студент научится определять и анализировать причины

№ п/п	Тематика практических занятий/краткое содержание
	возникновения проблемы с помощью диаграммы, причины/следствия
37	<b>Избавление от нежелательных идей</b> В результате практического занятия студент научится определять способы, с помощью которых можно избавляться от неприемлемых предложений или препятствовать их осуществлению, а также пресекать усилия других по блокировке собственных идей

#### 4.3. Самостоятельная работа обучающихся.

№ п/п	Вид самостоятельной работы
1	<b>РАЗДЕЛ 1 ВВЕДЕНИЕ В ТЕОРИЮ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА. Тема 1:</b> Понятие и основные ха-рактеристики переговорного процесса Изучение электронных материалов курса и учебной литературы О. 1-3, Д. 1-6
2	<b>Тема 2: Возможные подходы к переговорам по Р.Фишеру и У.Юри</b> Изучение электронных материалов курса и учебной литературы О. 1-3, 1-6
3	<b>РАЗДЕЛ 2 ОРГАНИЗАЦИЯ ПЕРЕГОВОРОВ КАК ПРОЦЕССА</b> Тема 1: Подготовка к переговорам Изучение электронных материалов курса и учебной литературы О. 1-3, Д. 1-6, 8
4	<b>РАЗДЕЛ 2 ОРГАНИЗАЦИЯ ПЕРЕГОВОРОВ КАК ПРОЦЕССА</b> Тема 2: Начало переговоров Изучение электронных материалов курса и учебной литературы О. 1-3, Д. 1-6, 8
5	<b>РАЗДЕЛ 3 ПЕРЕГОВОРНЫЙ ПРОЦЕСС КАК РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ</b> Тема 1: Интересы сторон в пере-говорном процессе Изучение электронных материалов курса и учебной литературы О. 1-3, Д. 1-6
6	<b>Тема 10: Психология обмана на коммерческих переговорах</b> Изучение электронных материалов курса и учебной литературы О. 1-3, Д. 1-6, 10
7	<b>Тема 2: Решение про-блем на переговорах</b> Изучение электронных материалов курса и учебной литературы О. 1-3, Д. 1-6
8	<b>Тема 3: Разработка альтернативы (вариантов)</b> Изучение электронных материалов курса и учебной литературы О. 1-3, Д. 1-6
9	<b>Тема 4: Психология объективности на пе-реговорах)</b> Изучение электронных материалов курса и учебной литературы О. 1-3, Д. 1-6
10	<b>Тема 5: Завершение переговоров</b> Изучение электронных материалов курса и учебной литературы О. 1-3, Д. 1-6
11	<b>Тема 6: Психология принятия решений в пе-реговорном процессе</b> Изучение электронных материалов курса и учебной литературы О. 1-3, Д. 1-6
12	<b>Тема 7: Стратегия переговорного процесса в рамках со-трудничества и конфронта-ции</b> Изучение электронных материалов курса и учебной литературы О. 1-3, Д. 1-7
13	<b>Тема 8: Тактические приемы на переговорах</b> Изучение электронных материалов курса и учебной литературы О. 1-3, Д. 1-7
14	<b>Тема 9: Психология манипули-рования на пе-реговорах</b> Изучение электронных материалов курса и учебной литературы О. 1-3, Д. 1-6, 11, 12
15	<b>Тема 3: Ведение переговоров: четыре типа деятельности</b> Изучение электронных материалов курса и учебной литературы О. 1-3, Д. 1-6, 9
16	<b>РАЗДЕЛ 4 ИНСТИТУТ МЕДИАЦИИ (ПОСРЕДНИЧЕСТВА) В ПЕРЕГО-ВОРНОМ</b>

№ п/п	Вид самостоятельной работы
	ПРОЦЕССЕ Тема 1: Организационно-концептуальные основы медиации Изучение электронных материалов курса и учебной литературы О. 1-3, Д. 6
17	Тема 2: Психологические основы медиации в переговорном процессе Изучение электронных материалов курса и учебной литературы О. 1-3, Д. 6
18	Подготовка к практическим занятиям.
19	Выполнение курсовой работы.
20	Подготовка к промежуточной аттестации.
21	Подготовка к текущему контролю.

#### 4.4. Примерный перечень тем курсовых 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. Перечень изданий, которые рекомендуется использовать при освоении дисциплины (модуля).

№ п/п	Библиографическое описание	Место доступа
1	Митрошенков, О. А. Деловые переговоры : учебное пособие для вузов / О. А. Митрошенков. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 315 с. — (Высшее	Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/540108">https://urait.ru/bcode/540108</a>

	образование). — ISBN 978-5-534-07951-7. — Текст : электронный	(дата обращения: 10.04.2024).
2	Матвеева, Л. В. Психология ведения переговоров : учебное пособие для вузов / Л. В. 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. — Текст : электронный	Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/538327">https://urait.ru/bcode/538327</a> (дата обращения: 10.04.2024).
3	Митрошенков, О. А. Деловое общение: эффективные переговоры : практическое пособие / О. А. Митрошенков. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 315 с. — (Профессиональная практика). — ISBN 978-5-534- 10704-3. — Текст : электронный	Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/541259">https://urait.ru/bcode/541259</a> (дата обращения: 10.04.2024).

6. Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем, которые могут использоваться при освоении дисциплины (модуля).

Федеральный образовательный портал «Экономика. Социология. Менеджмент» (<http://www.ecsocman.edu.ru/>);

Журнал «Эксперт» (<http://www.expert.ru/>);

Журнал «Коммерсант» (<https://www.kommersant.ru/>);

Журнал HBR (<https://hbr.org/>);

Поисковая система Яндекс (<http://yandex.ru/>);

Научно-техническая библиотека РУТ (МИИТ) (<http://library.miit.ru/>).

7. Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства, необходимого для освоения дисциплины (модуля).

1. Microsoft Internet Explorer (или другой браузер);

2. Операционная система Microsoft Windows;

3. Microsoft Office;

4. Microsoft Teams;

5. Windows Media Player.

8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю).

1. Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, оснащенные компьютерной техникой и наборами демонстрационного оборудования.



9. Форма промежуточной аттестации:

Зачет в 5 семестре.

Курсовая работа в 5 семестре.

10. Оценочные материалы.

Оценочные материалы, применяемые при проведении промежуточной аттестации, разрабатываются в соответствии с локальным нормативным актом РУТ (МИИТ).

Авторы:

доцент, доцент, к.н. кафедры  
«Управление производством и  
кадровое обеспечение транспортного  
комплекса»

В.В. Корсакова

Согласовано:

Заведующий кафедрой УПиКОТК  
Председатель учебно-методической  
комиссии

А.Б. Письменная

С.В. Володин