

**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 директором института РУТ (МИИТ)  
Бестемьяновым П.Ф.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

**Управление переговорным процессом**

Направление подготовки: 38.03.03 Управление персоналом

Направленность (профиль): Управление персоналом государственной и муниципальной службы

Форма обучения: Очно-заочная

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: 09.06.2021

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

Целями освоения дисциплины (модуля) являются:

- изучение студентами теоретических основ переговоров

Задачами дисциплины (модуля) 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:**

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

#### **Уметь:**

Уметь – осуществлять подготовку к переговорам

#### **Владеть:**

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 4 з.е. (144 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 №9 |

|                                                           |    |    |
|-----------------------------------------------------------|----|----|
| Контактная работа при проведении учебных занятий (всего): | 64 | 64 |
| В том числе:                                              |    |    |
| Занятия семинарского типа                                 | 64 | 64 |

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 80 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

| №<br>п/п | Тематика практических занятий/краткое содержание                                                                                             |
|----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1        | РАЗДЕЛ ОРГАНИЗАЦИЯ ПЕРЕГОВОРОВ КАК ПРОЦЕССА. Тема: Подготовка к переговорам.<br>Групповое упражнение «Разработка взаимовыгодных предложений» |
| 2        | РАЗДЕЛ ПЕРЕГОВОРНЫЙ ПРОЦЕСС КАК РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ. Тема: Интересы сторон в переговорном процессе<br>Групповое упражнение «Волшебные вопросы»   |
| 3        | Тема: Решение проблем на переговорах<br>Ролевая игра «В чем проблема?»                                                                       |
| 4        | Тема: Разработка альтернативы (вариантов)<br>Кейс «Разбор проблем»                                                                           |
| 5        | Тема: Завершение переговоров<br>Кейс «Окна»                                                                                                  |
| 6        | Тема: Стратегия переговорного процесса в рамках сотрудничества и конфронтации<br>Групповое упражнение «Поиск причин»                         |
| 7        | Тема: Тактические приемы на переговорах<br>Групповое упражнение «Язык знаков»                                                                |

| №<br>п/п | Тематика практических занятий/краткое содержание                                                                                                                    |
|----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 8        | РАЗДЕЛ ИНСТИТУТ МЕДИАЦИИ (ПОСРЕДНИЧЕСТВА) В ПЕРЕГОВОРНОМ ПРОЦЕССЕ Тема: Психологические основы медиации в переговорном процессе<br>Тренинг «Эффективные переговоры» |

#### 4.3. Самостоятельная работа обучающихся.

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

| №<br>п/п | Вид самостоятельной работы                                                                                                                 |
|----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 17       | Тема 2: Психологические основы медиации в переговорном процессе<br>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).

| №<br>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, 2021. — 315 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07951-7. — Текст : электронный | Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/473473">https://urait.ru/bcode/473473</a> (дата обращения: 25.05.2021). |

|   |                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                        |
|---|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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, 2021. — 121 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09865-5. — Текст : электронный | Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/471449">https://urait.ru/bcode/471449</a> (дата обращения: 25.05.2021). |
|---|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

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

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

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

Для проведения занятий лекционного типа требуется Microsoft Windows, Microsoft Office Для проведения семинарских занятий , групповых и индивидуальных консультаций, а так же занятий в дистанционной форме требуется Microsoft Windows, Microsoft Office, Microsoft Teams Для проведения занятий для самостоятельной работы требуется Microsoft Windows, Microsoft Office

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

Для проведения занятий лекционного типа требуется Экран, 2 проектора, активная доска, ПК Для проведения семинарских занятий , групповых и индивидуальных консультаций требуется Мультимедийное оборудование, интерактивная доска, телевизор, акустическая система, персональный компьютер Для проведения занятий для самостоятельной работы требуется Персональные компьютеры , телевизор, аудиосистема. Аудитория оборудована выходом в сеть "Интернет" и электронную информационно-образовательную среду

9. Форма промежуточной аттестации:

Зачет в 9 семестре.

Курсовая работа в 9 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