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 - программа бакалавриата
по направлению подготовки
38.03.03 Управление персоналом,
утвержденной первым проректором ФГАОУ ВО
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 ФГАОУ ВО РУТ (МИИТ)
ID подписи: 11244
Подписал: заведующий кафедрой Епишкин Илья Анатольевич
Дата: 01.09.2026

1. Общие сведения о дисциплине (модуле).

Целью освоения дисциплины (модуля) является:

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

Задачей дисциплины (модуля) является:

- 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 №5
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.

№ п/п	Тематика практических занятий/краткое содержание
6	Тренинг "Переговоры" ч.5. Стратегии переговоров 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

№ п/п	Тематика практических занятий/краткое содержание
	основными причинами возникновения тупиков в переговорах и методами их преодоления, а также получит практические навыки преодоления тупиков в переговорах.
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

№ п/п	Тематика практических занятий/краткое содержание
	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 возникновения проблемы с помощью диаграммы, причины/следствия.
37	Избавление от нежелательных идей 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	Подготовка к практическим занятиям.
2	Работа с литературой.
3	Самостоятельное изучение тем дисциплины.
4	Выполнение курсовой работы.
5	Подготовка к промежуточной аттестации.
6	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 образование). — ISBN 978-5-534-07951-7. — Текст : электронный	Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/540108 (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: https://urait.ru/bcode/538327 (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: https://urait.ru/bcode/541259 (дата обращения: 10.04.2024).

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

Поисковые системы Yandex, Mail (http:/yandex.ru/, http:/mail.ru/);

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

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

Административно-управленческий портал (http://www.aup.ru/books/i002.htm);

Ассоциация консультантов по экономике и управлению (http://akeu.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 ЭТиУЧР И.А. Епишкин

Председатель учебно-методической
комиссии М.В. Ишханян