МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ТРАНСПОРТА»
(РУТ (МИИТ)

Рабочая программа дисциплины (модуля),
как компонент образовательной программы
базового высшего образования
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 в области экономики и управления для решения типовых 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):	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 116 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 В результате практического занятия студент познакомится с основными стратегиями переговоров и

№ п/п	Тематика практических занятий/краткое содержание
	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.

№ п/п	Тематика практических занятий/краткое содержание
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
«Экономика труда и управление
человеческими ресурсами» В.В. Корсакова

Согласовано:

Заведующий кафедрой ЭТиУЧР И.А. Епишкин

Председатель учебно-методической
комиссии М.В. Ишханян