

Министерство науки и высшего образования РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Национальный исследовательский университет «МЭИ»

Направление подготовки/специальность: 42.03.01 Реклама и связи с общественностью

Наименование образовательной программы: Реклама и связи с общественностью

Уровень образования: высшее образование - бакалавриат

Форма обучения: Очная


Рабочая программа дисциплины
ТЕОРИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

| | |
|--|---|
| Блок: | Блок 1 «Дисциплины (модули)» |
| Часть образовательной программы: | Обязательная |
| № дисциплины по учебному плану: | Б1.О.23 |
| Трудоемкость в зачетных единицах: | 5 семестр - 5; |
| Часов (всего) по учебному плану: | 180 часов |
| Лекции | 5 семестр - 32 часа; |
| Практические занятия | 5 семестр - 32 часа; |
| Лабораторные работы | не предусмотрено учебным планом |
| Консультации | 5 семестр - 2 часа; |
| Самостоятельная работа | 5 семестр - 113,5 часов; |
| в том числе на КП/КР | не предусмотрено учебным планом |
| Иная контактная работа | проводится в рамках часов аудиторных занятий |
| включая: Тестирование Контрольная работа Реферат | |
| Промежуточная аттестация: | |
| Экзамен | 5 семестр - 0,5 часа; |

Москва 2025

ПРОГРАММУ СОСТАВИЛ:


Преподаватель

| | | |
|---|--|-------------------------------|
|  | Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» | |
| | Сведения о владельце ЦЭП МЭИ | |
| | Владелец | Веселов А.А. |
| | Идентификатор | R29a5051c-VeselovAIA-96f1d661 |

А.А. Веселов


СОГЛАСОВАНО:

Руководитель
образовательной программы

| | | |
|---|--|----------------------------|
|  | Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» | |
| | Сведения о владельце ЦЭП МЭИ | |
| | Владелец | Родин А.Б. |
| | Идентификатор | Reb974a93-RodinAB-1ebf636b |

А.Б. Родин

Заведующий выпускающей
кафедрой

| | | |
|---|--|------------------------------|
|  | Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» | |
| | Сведения о владельце ЦЭП МЭИ | |
| | Владелец | Курилов С.Н. |
| | Идентификатор | R2f2f52fe-KurilovSN-7d2d7cde |

С.Н. Курилов

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель освоения дисциплины: формирование у обучающихся компетенций применения языковых ресурсов в бизнесе и менеджменте, а также ведения переговоров в профессиональной деятельности.

Задачи дисциплины

- понимать значение переговоров для современной жизни;
- применять теоретические знания для анализа переговорного процесса;
- уметь применять полученные знания на практике в деятельности специалиста по связям с общественностью.

Формируемые у обучающегося **компетенции** и запланированные **результаты обучения** по дисциплине, соотнесенные с **индикаторами достижения компетенций**:

| Код и наименование компетенции | Код и наименование индикатора достижения компетенции | Запланированные результаты обучения |
|---|---|---|
| УК-2 Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений | ИД-2УК-2 Выбирает наиболее эффективный способ решения задач, учитывая действующие правовые нормы и имеющиеся условия, ресурсы и ограничения | знать: - основные техники ведения переговоров; - базовые характеристики переговоров. уметь: - принимать решения в условиях строгого контроля и дефицита времени, восполнять отсутствующее представление о конкретных деталях, исходя из знаний о явлении (ситуации) в целом; - применять полученные обобщенные знания, относящиеся к переговорному процессу, в анализе конкретной ситуации; - синтезировать знания и информацию, которыми располагают другие студенты группы, выполняющие общую коллективную работу, в интересах решения поставленной задачи. |

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ВО

Дисциплина относится к основной профессиональной образовательной программе Реклама и связи с общественностью (далее – ОПОП), направления подготовки 42.03.01 Реклама и связи с общественностью, уровень образования: высшее образование - бакалавриат.

Базируется на уровне среднего общего образования.

Результаты обучения, полученные при освоении дисциплины, необходимы при выполнении выпускной квалификационной работы.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1 Структура дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 5 зачетных единиц, 180 часов.

| № п/п | Разделы/темы дисциплины/формы промежуточной аттестации | Всего часов на раздел | Семестр | Распределение трудоемкости раздела (в часах) по видам учебной работы | | | | | | | | | | Содержание самостоятельной работы/ методические указания | |
|-------|--|-----------------------|---------|--|-----|----|--------------|---|-----|----|----|-------------------|-----------------------------------|--|---|
| | | | | Контактная работа | | | | | | | СР | | | | |
| | | | | Лек | Лаб | Пр | Консультация | | ИКР | | ПА | Работа в семестре | Подготовка к аттестации /контроль | | |
| КПР | ГК | ИККП | ТК | | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | |
| 1 | Введение в курс Теория переговоров | 28 | 5 | 6 | - | 6 | - | - | - | - | - | 16 | - | <p><u>Подготовка домашнего задания:</u> Подготовка домашнего задания направлена на отработку умений решения профессиональных задач. Домашнее задание выдается студентам по изученному в разделе "Конфликтология как наука" материалу. Дополнительно студенту необходимо изучить литературу и разобрать примеры выполнения подобных заданий. Проверка домашнего задания проводится по представленным письменным работам.</p> <p><u>Подготовка к практическим занятиям:</u> Изучение материала по разделу "Конфликтология как наука" подготовка к выполнению заданий на практических занятиях</p> <p><u>Подготовка к текущему контролю:</u> Повторение материала по разделу "Конфликтология как наука"</p> <p><u>Самостоятельное изучение теоретического материала:</u> Изучение дополнительного материала по разделу "Конфликтология как наука"</p> <p><u>Подготовка к текущему контролю:</u> Повторение материала по разделу "Конфликтология как наука"</p> <p><u>Подготовка к текущему контролю:</u> Изучение материалов по разделу</p> | |
| 1.1 | Переговоры как средство урегулирование конфликтов | 14 | | 3 | - | 3 | - | - | - | - | - | - | 8 | | - |
| 1.2 | Виды и функции переговоров | 14 | | 3 | - | 3 | - | - | - | - | - | - | 8 | | - |

| | | | | | | | | | | | | | |
|-----|---|----|---|---|---|---|---|---|---|---|----|---|--|
| | | | | | | | | | | | | | Конфликтология как наука и подготовка к тесту <u>Самостоятельное изучение теоретического материала:</u> Изучение дополнительного материала по разделу "Конфликтология как наука" <u>Изучение материалов литературных источников:</u> [2], 48-111 |
| 2 | Методы переговорного процесса | 28 | 6 | - | 6 | - | - | - | - | - | 16 | - | <u>Самостоятельное изучение теоретического материала:</u> Изучение дополнительного материала по разделу "Конфликты в различных сферах социального взаимодействия" <u>Подготовка к практическим занятиям:</u> Изучение материала по разделу "Конфликты в различных сферах социального взаимодействия" подготовка к выполнению заданий на практических занятиях <u>Подготовка к текущему контролю:</u> Изучение материалов по разделу Конфликты в различных сферах социального взаимодействия и подготовка к тесту <u>Подготовка к аудиторным занятиям:</u> Проработка лекции <u>Изучение материалов литературных источников:</u> [2], 150-240 |
| 2.1 | Стратегии переговорного процесса | 14 | 3 | - | 3 | - | - | - | - | - | 8 | - | |
| 2.2 | Динамика переговорного процесса | 14 | 3 | - | 3 | - | - | - | - | - | 8 | - | |
| 3 | Психология в переговорных процессах | 28 | 6 | - | 6 | - | - | - | - | - | 16 | - | <u>Подготовка к аудиторным занятиям:</u> Проработка лекции <u>Подготовка к текущему контролю:</u> Повторение материала по разделу "Основы предупреждения и регулирования конфликтов" <u>Подготовка к контрольной работе:</u> Изучение материалов по разделу Основы предупреждения и регулирования конфликтов и подготовка к контрольной работе |
| 3.1 | Психологическое обеспечение переговорного процесса | 14 | 3 | - | 3 | - | - | - | - | - | 8 | - | |
| 3.2 | Искусство и наука невербальных коммуникаций в переговорах | 14 | 3 | - | 3 | - | - | - | - | - | 8 | - | |

| | | | | | | | | | | | | | | |
|-----|--|----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|---|--|
| | | | | | | | | | | | | | | <p><u>Подготовка домашнего задания:</u> Подготовка домашнего задания направлена на отработку умений решения профессиональных задач. Домашнее задание выдается студентам по изученному в разделе "Основы предупреждения и регулирования конфликтов" материалу. Дополнительно студенту необходимо изучить литературу и разобрать примеры выполнения подобных заданий. Проверка домашнего задания проводится по представленным письменным работам.</p> <p><u>Подготовка к практическим занятиям:</u> Изучение материала по разделу "Основы предупреждения и регулирования конфликтов" подготовка к выполнению заданий на практических занятиях</p> <p><u>Самостоятельное изучение теоретического материала:</u> Изучение дополнительного материала по разделу "Основы предупреждения и регулирования конфликтов"</p> <p><u>Изучение материалов литературных источников:</u> [1], 26-112</p> |
| 4 | Ведение переговоров | 28 | 6 | - | 6 | - | - | - | - | - | - | 16 | - | <p><u>Подготовка к текущему контролю:</u> Повторение материала по разделу "Профилактика конфликтности. Динамика конфликта и стили взаимодействия в конфликте"</p> <p><u>Подготовка к аудиторным занятиям:</u> Проработка лекции</p> <p><u>Подготовка домашнего задания:</u> Подготовка домашнего задания направлена на отработку умений решения профессиональных задач. Домашнее задание выдается студентам по изученному в разделе "Профилактика конфликтности. Динамика конфликта и стили взаимодействия в</p> |
| 4.1 | Техники ведения переговоров | 14 | 3 | - | 3 | - | - | - | - | - | 8 | - | | |
| 4.2 | Проблемы, возникающие в процессе переговоров | 14 | 3 | - | 3 | - | - | - | - | - | 8 | - | | |

| | | | | | | | | | | | | | | |
|-----|---|----|--|---|---|---|---|---|---|---|---|----|---|--|
| | | | | | | | | | | | | | <p>конflikте" материалу. Дополнительно студенту необходимо изучить литературу и разобрать примеры выполнения подобных заданий. Проверка домашнего задания проводится по представленным письменным работам.</p> <p><u>Подготовка доклада, выступления:</u> Задание связано с углубленным изучением разделов дисциплины и самостоятельным поиском материалов для раскрытия темы доклада. Материалы выполненной работы представляются в электронном виде или в форме распечатанных презентационных слайдов.</p> <p><u>Подготовка к контрольной работе:</u> Изучение материалов по разделу Профилактика конфликтности. Динамика конфликта и стили взаимодействия в конфликте и подготовка к контрольной работе</p> <p><u>Подготовка к практическим занятиям:</u> Изучение материала по разделу "Профилактика конфликтности. Динамика конфликта и стили взаимодействия в конфликте" подготовка к выполнению заданий на практических занятиях</p> <p><u>Самостоятельное изучение теоретического материала:</u> Изучение дополнительного материала по разделу "Профилактика конфликтности. Динамика конфликта и стили взаимодействия в конфликте"</p> <p><u>Изучение материалов литературных источников:</u> [1], 113-200</p> | |
| 5 | Этические проблемы переговорного процесса | 32 | | 8 | - | 8 | - | - | - | - | - | 16 | - | <u>Изучение материалов литературных источников:</u> [1], 270-346 |
| 5.1 | Многосторонние | 16 | | 4 | - | 4 | - | - | - | - | - | 8 | - | |

| | | | | | | | | | | | | | |
|-----|---|--------------|-----------|----------|-----------|----------|----------|------------|--------------|-----------|-------------|---|--|
| | переговоры | | | | | | | | | | | | |
| 5.2 | Этическая составляющая организации и проведения переговоров | 16 | 4 | - | 4 | - | - | - | - | - | 8 | - | |
| | Экзамен | 36.0 | - | - | - | 2 | - | - | 0.5 | - | 33.5 | | |
| | Всего за семестр | 180.0 | 32 | - | 32 | - | 2 | - | 0.5 | 80 | 33.5 | | |
| | Итого за семестр | 180.0 | 32 | - | 32 | 2 | - | 0.5 | 113.5 | | | | |

Примечание: Лек – лекции; Лаб – лабораторные работы; Пр – практические занятия; КПП – аудиторные консультации по курсовым проектам/работам; ИККП – индивидуальные консультации по курсовым проектам/работам; ГК- групповые консультации по разделам дисциплины; СР – самостоятельная работа студента; ИКР – иная контактная работа; ТК – текущий контроль; ПА – промежуточная аттестация

3.2 Краткое содержание разделов

1. Введение в курс Теория переговоров

1.1. Переговоры как средство урегулирование конфликтов

Переговоры как научная и практическая проблема. Возникновение первых работ по переговорной проблематике. Основные этапы развития исследований по переговорам. разработок.

1.2. Виды и функции переговоров

Классификация переговоров. Горизонтальные, вертикальные и совместные переговоры. Внутрикомандные переговоры: достижение консенсуса. Переговоры "вне стола". Переговоры экспертов. Переговоры на высшем уровне.

2. Методы переговорного процесса

2.1. Стратегии переговорного процесса

Методы ведения переговоров как способы организации и проведения переговорного процесса. Вариационный, компромиссный, метод уравнивания и интеграции: сущность, целесообразность применения.

2.2. Динамика переговорного процесса

Этапы ведения переговоров и способы подачи позиции. Фазы переговорного процесса. Система действий на стадии подготовки деловых переговоров.

3. Психология в переговорных процессах

3.1. Психологическое обеспечение переговорного процесса

Основы восприятия противоположной стороны. Предрасположенность к ней. Классификация стереотипов. Эффект ореола. Проецирование собственных качеств на контрагента. Суть когнитивных предубеждений. Психологические феномены ?эскалация обязательств? и ?проклятие победителя?. ?Эффект вклада? и реактивная девальвация. Роль коммуникации в переговорах. Активное и пассивное слушание. Настроение и эмоции на переговорах..

3.2. Искусство и наука невербальных коммуникаций в переговорах

Язык мимики и жестов и его учет в переговорном процессе. Классификация жестов (неосознаваемые, экспрессивные, символические, многозначные, взаимозаменяемые, ритмические). Части тела (руки, плечи, торс, ноги). Сигналы тела..

4. Ведение переговоров

4.1. Техники ведения переговоров

Техники аргументации и контраргументации и использование приемов повышения асертивности (гибкого поведения). Техники присоединения к партнеру.

4.2. Проблемы, возникающие в процессе переговоров

Скрытые мотивы участников переговоров. Трудные?партнеры. Фактор психологического давления. Эффект психологического заражения..

5. Этические проблемы переговорного процесса

5.1. Многосторонние переговоры

Возрастание роли многосторонних переговоров в современном мире. Причины интенсификации многосторонних переговоров. Формы многосторонних переговоров и особенности их проведения. Принятие решений на многосторонних переговорах..

5.2. Этическая составляющая организации и проведения переговоров Разрешенные и запрещенные приемы дипломатического торга.

3.3. Темы практических занятий

1. Виды и функции переговоров;
2. Стратегии переговорного процесса;
3. Психологическое обеспечение переговорного процесса;
4. Техники ведения переговоров;
5. Многосторонние переговоры.

3.4. Темы лабораторных работ не предусмотрено

3.5 Консультации

Аудиторные консультации по курсовому проекту/работе (КПР)

1. Консультации направлены на выполнение разделов курсового проекта под руководством наставника (преподавателя). В рамках часов на групповые консультации разбираются наиболее важные части расчетных заданий раздела "Профилактика конфликтности. Динамика конфликта и стили взаимодействия в конфликте"

Групповые консультации по разделам дисциплины (ГК)

1. Обсуждение материалов по кейсам раздела "Конфликтология как наука"
2. Обсуждение материалов по кейсам раздела "Конфликты в различных сферах социального взаимодействия"
3. Обсуждение материалов по кейсам раздела "Основы предупреждения и регулирования конфликтов"
4. Обсуждение материалов по кейсам раздела "Профилактика конфликтности. Динамика конфликта и стили взаимодействия в конфликте"

Текущий контроль (ТК)

1. Консультации направлены на получение индивидуального задания для выполнения контрольных мероприятий по разделу "Профилактика конфликтности. Динамика конфликта и стили взаимодействия в конфликте"

3.6 Тематика курсовых проектов/курсовых работ

Курсовой проект/ работа не предусмотрены

3.7. Соответствие разделов дисциплины и формируемых в них компетенций

| Запланированные результаты обучения по дисциплине (в соответствии с разделом 1) | Коды индикаторов | Номер раздела дисциплины (в соответствии с п.3.1) | | | | | Оценочное средство (тип и наименование) |
|---|---------------------|---|---|---|---|---|---|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| Знать: | | | | | | | |
| базовые характеристики переговоров | ИД-2УК-2 | + | | | | | Тестирование/Теория переговоров (введение) |
| основные техники ведения переговоров | ИД-2УК-2 | | + | | | | Тестирование/Переговорный процесс |
| Уметь: | | | | | | | |
| синтезировать знания и информацию, которыми располагают другие студенты группы, выполняющие общую коллективную работу, в интересах решения поставленной задачи | ИД-2УК-2 | | | | | + | Реферат/Этическая составляющая ведения переговоров |
| применять полученные обобщенные знания, относящиеся к переговорному процессу, в анализе конкретной ситуации | ИД-2УК-2 | | | + | | | Контрольная работа/Психология и переговорный процесс |
| принимать решения в условиях строгого контроля и дефицита времени, восполнять отсутствующее представление о конкретных деталях, исходя из знаний о явлении (ситуации) в целом | ИД-2УК-2 | | | | + | | Контрольная работа/Техники ведения переговоров |

4. КОМПЕТЕНТНОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЕ ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ КОНТРОЛЯ ОСВОЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ)

4.1. Текущий контроль успеваемости

5 семестр

Форма реализации: Выполнение задания

1. Переговорный процесс (Тестирование)
2. Теория переговоров (введение) (Тестирование)

Форма реализации: Письменная работа

1. Психология и переговорный процесс (Контрольная работа)
2. Техники ведения переговоров (Контрольная работа)
3. Этическая составляющая ведения переговоров (Реферат)

Балльно-рейтинговая структура дисциплины является приложением А.

4.2 Промежуточная аттестация по дисциплине

Экзамен (Семестр №5)

В диплом выставляется оценка за 5 семестр.

Примечание: Оценочные материалы по дисциплине приведены в фонде оценочных материалов ОПОП.

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1 Печатные и электронные издания:

1. 1000 способов расположить к себе собеседника. Как вести переговоры. Как выступать публично. Как побеждать в спорах. Как убеждать оппонентов / автор-сост. И. Н. Кузнецов . – Мн. : Харвест, 2010 . – 496 с. - ISBN 978-985-16-0617-3 .;
2. А. Г. Караяни, В. Л. Цветков- "Психология общения и переговоров в экстремальных условиях", Издательство: "Юнити-Дана|Закон и право", Москва, 2017 - (248 с.)
<https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=685007>.

5.2 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение:

1. СДО "Прометей";
2. Windows / Операционная система семейства Linux;
3. Видеоконференции (Майнд, Сберджаз, ВК и др).

5.3 Интернет-ресурсы, включая профессиональные базы данных и информационно-справочные системы:

1. ЭБС Лань - <https://e.lanbook.com/>
2. ЭБС "Университетская библиотека онлайн" - http://biblioclub.ru/index.php?page=main_ub_red
3. Научная электронная библиотека - <https://elibrary.ru/>
4. База данных ВИНТИ online - <http://www.viniti.ru/>
5. База данных журналов издательства Elsevier - <https://www.sciencedirect.com/>

6. Электронные ресурсы издательства Springer - <https://link.springer.com/>
7. База данных Web of Science - <http://webofscience.com/>
8. База данных Scopus - <http://www.scopus.com>
9. Национальная электронная библиотека - <https://rusneb.ru/>
10. Электронная библиотека МЭИ (ЭБ МЭИ) - <http://elib.mpei.ru/login.php>
11. Портал открытых данных Российской Федерации - <https://data.gov.ru>
12. База открытых данных Министерства труда и социальной защиты РФ - <https://rosmintrud.ru/opendata>
13. База открытых данных профессиональных стандартов Министерства труда и социальной защиты РФ - <http://profstandart.rosmintrud.ru/obshchiy-informatsionnyy-blok/natsionalnyy-reestr-professionalnykh-standartov/>
14. База открытых данных Министерства экономического развития РФ - <http://www.economy.gov.ru>
15. База открытых данных Росфинмониторинга - <http://www.fedsfm.ru/opendata>
16. Электронная открытая база данных "Polpred.com Обзор СМИ" - <https://www.polpred.com>

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

| Тип помещения | Номер аудитории, наименование | Оснащение |
|---|---------------------------------|---|
| Учебные аудитории для проведения лекционных занятий и текущего контроля | М-917, Учебная аудитория | стол, стул, доска интерактивная, доска меловая, компьютерная сеть с выходом в Интернет |
| | Ж-120, Машинный зал ИВЦ | сервер, кондиционер |
| Учебные аудитории для проведения практических занятий, КР и КП | М-917, Учебная аудитория | стол, стул, доска интерактивная, доска меловая, компьютерная сеть с выходом в Интернет |
| | Ж-120, Машинный зал ИВЦ | сервер, кондиционер |
| Учебные аудитории для проведения промежуточной аттестации | М-917, Учебная аудитория | стол, стул, доска интерактивная, доска меловая, компьютерная сеть с выходом в Интернет |
| | Ж-120, Машинный зал ИВЦ | сервер, кондиционер |
| Помещения для самостоятельной работы | НТБ-303, Лекционная аудитория | стол компьютерный, стул, стол письменный, вешалка для одежды, компьютерная сеть с выходом в Интернет, компьютер персональный, принтер, кондиционер |
| Помещения для консультирования | М-909, Помещение кафедры «РСиЛ» | кресло рабочее, рабочее место сотрудника, стол, стол для работы с документами, стул, шкаф, шкаф для документов, шкаф для одежды, тумба, компьютерная сеть с выходом в Интернет, компьютер персональный, принтер, стенд информационный |
| Помещения для хранения оборудования и учебного инвентаря | М-901а, Архивное помещение ГПИ | кресло рабочее, стеллаж для хранения книг, стул, инвентарь учебный, книги, учебники, пособия, архивные документы |

БАЛЛЬНО-РЕЙТИНГОВАЯ СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Теория переговоров

(название дисциплины)

5 семестр

Перечень контрольных мероприятий текущего контроля успеваемости по дисциплине:

- КМ-1 Теория переговоров (введение) (Тестирование)
 КМ-2 Переговорный процесс (Тестирование)
 КМ-3 Психология и переговорный процесс (Контрольная работа)
 КМ-4 Техники ведения переговоров (Контрольная работа)
 КМ-5 Этическая составляющая ведения переговоров (Реферат)

Вид промежуточной аттестации – Экзамен.

| Номер раздела | Раздел дисциплины | Индекс КМ: | КМ-1 | КМ-2 | КМ-3 | КМ-4 | КМ-5 |
|---------------|---|------------|------|------|------|------|------|
| | | Неделя КМ: | 3 | 6 | 9 | 12 | 16 |
| 1 | Введение в курс Теория переговоров | | | | | | |
| 1.1 | Переговоры как средство урегулирование конфликтов | | + | | | | |
| 1.2 | Виды и функции переговоров | | + | | | | |
| 2 | Методы переговорного процесса | | | | | | |
| 2.1 | Стратегии переговорного процесса | | | + | | | |
| 2.2 | Динамика переговорного процесса | | | + | | | |
| 3 | Психология в переговорных процессах | | | | | | |
| 3.1 | Психологическое обеспечение переговорного процесса | | | | + | | |
| 3.2 | Искусство и наука невербальных коммуникаций в переговорах | | | | + | | |
| 4 | Ведение переговоров | | | | | | |
| 4.1 | Техники ведения переговоров | | | | | + | |
| 4.2 | Проблемы, возникающие в процессе переговоров | | | | | + | |
| 5 | Этические проблемы переговорного процесса | | | | | | |
| 5.1 | Многосторонние переговоры | | | | | | + |

| | | | | | | |
|-----|---|----|----|----|----|----|
| 5.2 | Этическая составляющая организации и проведения переговоров | | | | | + |
| | Вес КМ, %: | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |