

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 в цифровой среде

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.21
Трудоемкость в зачетных единицах:	2 семестр - 2;
Часов (всего) по учебному плану:	72 часа
Лекции	не предусмотрено учебным планом
Практические занятия	2 семестр - 32 часа;
Лабораторные работы	не предусмотрено учебным планом
Консультации	проводится в рамках часов аудиторных занятий
Самостоятельная работа	2 семестр - 39,7 часа;
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:	
Зачет с оценкой	2 семестр - 0,3 часа;

Москва 2026

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	Кахальников М.В.
	Идентификатор	R7ecedcd1-KakhalnikovMV-51d2b6}

М.В.
Кахальников

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: - базовые характеристики переговоров; - основные техники ведения переговоров. уметь: - применять полученные обобщенные знания, относящиеся к переговорному процессу, в анализе конкретной ситуации; - принимать решения в условиях строгого контроля и дефицита времени, восполнять отсутствующее представление о конкретных деталях, исходя из знаний о явлении (ситуации) в целом; - 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 в цифровой среде (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 2 зачетных единицы, 72 часа.

№ 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	14	2	-	-	6	-	-	-	-	-	8	-	<p><u>Подготовка к текущему контролю:</u> Повторение материала по разделу "Конфликтология как наука" <u>Самостоятельное изучение теоретического материала:</u> Изучение дополнительного материала по разделу "Конфликтология как наука" <u>Подготовка к текущему контролю:</u> Повторение материала по разделу "Конфликтология как наука" <u>Самостоятельное изучение теоретического материала:</u> Изучение дополнительного материала по разделу "Конфликтология как наука" <u>Подготовка к практическим занятиям:</u> Изучение материала по разделу "Конфликтология как наука" подготовка к выполнению заданий на практических занятиях <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</p>	
1.1	Переговоры как средство урегулирование конфликтов	7		-	-	3	-	-	-	-	-	-	4		-
1.2	Виды и функции переговоров	7		-	-	3	-	-	-	-	-	-	4		-

													домашнего задания проводится по представленным письменным работам. <u>Подготовка к текущему контролю:</u> Изучение материалов по разделу Конфликтология как наука и подготовка к тесту <u>Изучение материалов литературных источников:</u> [2], 48-11
2	Методы переговорного процесса	14	-	-	6	-	-	-	-	-	8	-	<u>Самостоятельное изучение теоретического материала:</u> Изучение дополнительного материала по разделу "Конфликты в различных сферах социального взаимодействия"
2.1	Стратегии переговорного процесса	7	-	-	3	-	-	-	-	-	4	-	<u>Подготовка к практическим занятиям:</u> Изучение материала по разделу "Конфликты в различных сферах социального взаимодействия" подготовка к выполнению заданий на практических занятиях
2.2	Динамика переговорного процесса	7	-	-	3	-	-	-	-	-	4	-	<u>Подготовка к аудиторным занятиям:</u> Проработка лекции <u>Подготовка к текущему контролю:</u> Изучение материалов по разделу Конфликты в различных сферах социального взаимодействия и подготовка к тесту <u>Изучение материалов литературных источников:</u> [2], 150-240
3	Психология в переговорных процессах	14	-	-	6	-	-	-	-	-	8	-	<u>Подготовка к аудиторным занятиям:</u> Проработка лекции
3.1	Психологическое обеспечение переговорного процесса	7	-	-	3	-	-	-	-	-	4	-	<u>Подготовка к контрольной работе:</u> Изучение материалов по разделу Основы предупреждения и регулирования конфликтов и подготовка к контрольной работе
3.2	Искусство и наука невербальных коммуникаций в переговорах	7	-	-	3	-	-	-	-	-	4	-	<u>Подготовка домашнего задания:</u> Подготовка домашнего задания направлена на отработку умений решения профессиональных задач. Домашнее задание

													<p>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>Подготовка к текущему контролю:</u> Повторение материала по разделу "Основы предупреждения и регулирования конфликтов"</p> <p><u>Изучение материалов литературных источников:</u> [1], 26-112</p>
4	Ведение переговоров	14	-	-	6	-	-	-	-	-	8	-	<u>Подготовка к контрольной работе:</u>
4.1	Техники ведения переговоров	7	-	-	3	-	-	-	-	-	4	-	Изучение материалов по разделу Профилактика конфликтности. Динамика конфликта и стили взаимодействия в конфликте и подготовка к контрольной работе
4.2	Проблемы, возникающие в процессе переговоров	7	-	-	3	-	-	-	-	-	4	-	<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 конфликте" материалу. Дополнительно

													<p>студенту необходимо изучить литературу и разобрать примеры выполнения подобных заданий. Проверка домашнего задания проводится по представленным письменным работам.</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>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>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 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>Изучение материалов литературных источников:</u> [1], 113-200</p>
5	Этические проблемы переговорного процесса	15.7	-	-	8	-	-	-	-	-	7.7	-	<u>Изучение материалов литературных источников:</u> [1], 270-346
5.1	Многосторонние	7.7	-	-	4	-	-	-	-	-	3.7	-	

	переговоры												
5.2	Этическая составляющая организации и проведения переговоров	8	-	-	4	-	-	-	-	-	4	-	
	Зачет с оценкой	0.3	-	-	-	-	-	-	-	0.3	-	-	
	Всего за семестр	72.0	-	-	32	-	-	-	-	0.3	39.7	-	
	Итого за семестр	72.0	-	-	32	-	-	-	-	0.3	39.7	-	

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

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:							
основные техники ведения переговоров	ИД-2УК-2		+				Тестирование/Переговорный процесс
базовые характеристики переговоров	ИД-2УК-2	+					Тестирование/Теория переговоров (введение)
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
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
применять полученные обобщенные знания, относящиеся к переговорному процессу, в анализе конкретной ситуации	ИД-2УК-2			+			Контрольная работа/Психология и переговорный процесс

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

4.1. Текущий контроль успеваемости

2 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

Зачет с оценкой (Семестр №2)

В диплом выставляется оценка за 2 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-914, Учебная аудитория	парта, стол преподавателя, стул, 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-914, Учебная аудитория	парта, стол преподавателя, стул, доска меловая, компьютерная сеть с выходом в Интернет
	Ж-120, Машинный зал ИВЦ	сервер, кондиционер
Учебные аудитории для проведения промежуточной аттестации	М-914, Учебная аудитория	парта, стол преподавателя, стул, 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)

2 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 – Зачет с оценкой.

Номер раздела	Раздел дисциплины	Индекс КМ:	КМ-1	КМ-2	КМ-3	КМ-4	КМ-5
		Неделя КМ:	4	8	12	14	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