

Министерство науки и высшего образования РФ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Б1.В.04.02 МОДУЛЬ 4. КОММУНИКАЦИОННЫЙ

Технология ведения переговоров

наименование дисциплины (модуля) в соответствии с учебным планом

Направление подготовки / специальность

44.04.01 Педагогическое образование

Направленность (профиль)

44.04.01.06 Менеджмент образовательных инноваций

Форма обучения

очная

Год набора

2022

Красноярск 2023

# РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Программу составили \_\_\_\_\_

Канд.псих.наук, Доцент, А.В.Тимошков

\_\_\_\_\_

должность, инициалы, фамилия

## **1 Цели и задачи изучения дисциплины**

### **1.1 Цель преподавания дисциплины**

Целью изучения дисциплины является формирование знаний, умений и представлений о переговорной деятельности, как о технологии и процессе ведения переговоров, владений навыками проведения переговоров, необходимых для реализации профессиональной деятельности.

### **1.2 Задачи изучения дисциплины**

- знать диапазон единиц, приемов и инструментов технологий ведения переговоров;
- уметь принимать решения для выбора стратегии поведения в конфликте;
- владеть методикой развития личной и профессиональной конфликтной компетентности.

### **1.3 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

Код и наименование индикатора достижения компетенции	Запланированные результаты обучения по дисциплине
<b>УК-4: Способен применять современные коммуникативные технологии в том числе на иностранном языке для академического и профессионального взаимодействия</b>	
УК-4.1: Выбирает на государственном и иностранном (-ых) языках коммуникативно приемлемые стили делового общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами.	
УК-4.2: Использует информационнокоммуникационные технологии при поиске необходимой информации в процессе решения различных коммуникативных задач на государственном и иностранном (-ых) языках.	

УК-4.3: Ведет деловую переписку, учитывая особенности стилистики официальных и неофициальных писем, социокультурные различия в формате корреспонденции на государственном и	
иностранном (-ых) языках.	
УК-4.4: Умеет коммуникативно и культурно приемлемо вести устные деловые разговоры в процессе профессионального взаимодействия на государственном и иностранном (-ых) языках.	
УК-4.5: Демонстрирует умение выполнять перевод академических и профессиональных текстов с иностранного (-ых) на государственный язык	
<b>УК-5: Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия</b>	
УК-5.1: Находит и использует необходимую для саморазвития и взаимодействия с другими информацию о культурных особенностях и традициях различных сообществ.	
УК-5.2: к историческому наследию и социокультурным традициям различных народов, основываясь на знании этапов исторического развития общества (включая основные события, деятельность основных исторических деятелей) и культурных традиций мира (включая мировые религии, философские и этические учения), в зависимости от среды взаимодействия и задач образования.	

УК-5.3: Умеет толерантно и конструктивно	
взаимодействовать с людьми с учетом их социокультурных особенностей в целях успешного выполнения профессиональных задач и усиления социальной интеграции	

#### **1.4 Особенности реализации дисциплины**

Язык реализации дисциплины: Русский.

Дисциплина (модуль) реализуется без применения ЭО и ДОТ.

## 2. Объем дисциплины (модуля)

Вид учебной работы	Всего, зачетных единиц (акад.час)	е
		1
<b>Контактная работа с преподавателем:</b>	<b>0,44 (16)</b>	
занятия лекционного типа	0,17 (6)	
практические занятия	0,28 (10)	
<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b>	<b>2,56 (92)</b>	
курсовое проектирование (КП)	Нет	
курсовая работа (КР)	Нет	

### 3 Содержание дисциплины (модуля)

#### 3.1 Разделы дисциплины и виды занятий (тематический план занятий)

		Контактная работа, ак. час.							
№ п/п	Модули, темы (разделы) дисциплины	Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				Самостоятельная работа, ак. час.	
				Семинары и/или Практические занятия		Лабораторные работы и/или Практикумы			
		Всего	В том числе в ЭИОС	Всего	В том числе в ЭИОС	Всего	В том числе в ЭИОС	Всего	В том числе в ЭИОС
<b>1. Раздел 1. Характеристика переговорного процесса</b>									
	1. Понятие и основные характеристики переговорного процесса	2							
	2. Основные характеристики переговорного процесса			2					
	3. Характеристика переговорного процесса							30	
<b>2. Раздел 2. Этапы переговорного процесса</b>									
	1. Переговоры как поэтапный процесс	2							
	2. Основные этапы переговоров			4					
	3. Этапы переговорного процесса							32	
<b>3. Раздел 3. Принятие решений в переговорном процессе</b>									
	1. Принятие решений в переговорном процессе	2							
	2. Восприятие и принятие решений на переговорах			4					
	3. Принятие решений в переговорном процессе							30	
	<b>Всего</b>	<b>6</b>		<b>10</b>				<b>92</b>	

## **4 Учебно-методическое обеспечение дисциплины**

### **4.1 Печатные и электронные издания:**

1. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию или переговоры без поражения: методическое пособие по ведению деловых переговоров(Санкт-Петербург: АСБ).
2. Анцупов А. Я., Баклановский С. В. Конфликтология. Схемы и комментарии: [учеб.пособие](Санкт-Петербург: Питер).
3. Кеннеди Г. Переговоры: Полный курс: Учебное пособие(Москва: ООО "Альпина Паблишер").
4. Нергеш Я. Поле битвы - стол переговоров: монография(Москва: Международные отношения).
5. Хорни К. Наши внутренние конфликты: конструктивная теория невроза: [перевод с английского](Москва: Академический проект).
6. Хасан Б. И. Психотехника конфликта и конфликтная компетентность: монография(Красноярск: Фонд ментального здоровья).
7. Поварнин С. И. Спор: о теории и практике спора: монография(Москва: Флинта).
8. Ниренберг Д., Ноздрина В. Маэстро переговоров: Nonfiction (Деловой бестселлер)(Минск: Парадокс).
9. Ликсон Ч., Гаврилов В. Конфликт: семь шагов к миру(СПб. [и др.]: Питер).
10. Фройнд Д. Переговоры каждый день: Как добиваться своего в любой ситуации(Москва: ООО "Альпина Паблишер").

### **4.2 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства (программное обеспечение, на которое университет имеет лицензию, а также свободно распространяемое программное обеспечение):**

1. Программой не предусмотрено.

### **4.3 Интернет-ресурсы, включая профессиональные базы данных и информационные справочные системы:**

1. Программой не предусмотрено.

## **5 Фонд оценочных средств**

Оценочные средства находятся в приложении к рабочим программам дисциплин.

## **6 Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)**

Для преподавания дисциплины необходимо: учебное помещение на 10–15 человек с презентационным оборудованием.