

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. ПСИХОЛОГО-  
КОММУНИКАЦИОННЫЙ

Технология ведения переговоров

наименование дисциплины (модуля) в соответствии с учебным планом

Направление подготовки / специальность

44.04.02 Психолого-педагогическое образование

Направленность (профиль)

44.04.02.03 Медиация в образовании

Форма обучения

очная

Год набора

2022

Красноярск 2022

## **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>ПК-10: Готовность к анализу практических случаев медиации в сфере образования и корректировки профессиональных умений</b>	
ПК-10.1:	
ПК-10.2:	
ПК-10.3:	
ПК-10.4:	
ПК-10.5:	
<b>УК-6: Способен определить и реализовать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки</b>	
УК-6.1: Применяет рефлексивные методы в процессе оценки разнообразных ресурсов (личностных, психофизиологических, ситуативных, временных и т.д.), используемых для решения задач самоорганизации и саморазвития.	
УК-6.2: Определяет приоритеты собственной деятельности, выстраивает планы их достижения.	

УК-6.3: Формулирует цели собственной деятельности, определяет пути их	
достижения с учетом ресурсов, условий, средств, временной перспективы развития деятельности и планируемых результатов.	
УК-6.4: Критически оценивает эффективность использования времени и других ресурсов для совершенствования своей деятельности.	
УК-6.5: Демонстрирует интерес к учебе и использует предоставляемые возможности для приобретения новых знаний и умений с целью совершенствования своей деятельности	

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

Язык реализации дисциплины: .

Дисциплина (модуль) реализуется с применением ЭО и ДОТ

URL-адрес и название электронного обучающего курса: .

## 2. Объем дисциплины (модуля)

Вид учебной работы	Всего, зачетных единиц (акад.час)	е
		1
<b>Контактная работа с преподавателем:</b>	<b>0,78 (28)</b>	
занятия лекционного типа	0,22 (8)	
практические занятия	0,56 (20)	
<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b>	<b>1,22 (44)</b>	
курсовое проектирование (КП)	Нет	
курсовая работа (КР)	Нет	

### 3 Содержание дисциплины (модуля)

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

№ п/п	Модули, темы (разделы) дисциплины	Контактная работа, ак. час.							
		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			6					
<b>2. Раздел 2. Этапы переговорного процесса</b>									
	1. Переговоры как поэтапный процесс	4							
	2. Основные этапы переговоров			8					
<b>3. Раздел 3. Принятие решений в переговорном процессе</b>									
	1. Принятие решений в переговорном процессе	2							
	2. Восприятие и принятие решений на переговорах			6					
	3.							44	
	Всего	8		20				44	

## **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. Нергеш Я. Поле битвы - стол переговоров: монография(Москва: Международные отношения).
4. Поварнин С. И. Спор: о теории и практике спора: монография(Москва: Флинта).
5. Ниренберг Д., Ноздрина В. Маэстро переговоров: Nonfiction (Деловой бестселлер)(Минск: Парадокс).
6. Ликсон Ч., Гаврилов В. Конфликт: семь шагов к миру(СПб. [и др.]: Питер).

**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.