

МИНОБРНАУКИ РОССИИ



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

**«Российский государственный гуманитарный университет»
(ФГБОУ ВО «РГГУ»)**

ФАКУЛЬТЕТ ИСТОРИИ, ПОЛИТОЛОГИИ И ПРАВА

Кафедра культуры мира и демократии

ТЕХНОЛОГИИ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Направление подготовки 43.03.02 – Туризм

*Направленность "Технология и организация экскурсионных услуг (Международный
туризм)"*

Уровень квалификации выпускника - *бакалавр*

Форма обучения - *очная*

РПД адаптирована для лиц
с ограниченными возможностями
здоровья и инвалидов

Москва 2019

Технологии переговорного процесса

Рабочая программа дисциплины

Составитель:

Преподаватель кафедры культуры мира и демократии А.Р. Акрамов

Ответственный редактор

Д-р. ист. наук, профессор А.П. Логунов

УТВЕРЖДЕНО

Протокол заседания кафедры культуры мира и демократии

№ 13 от 10.06.2019 г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Пояснительная записка

- 1.1 Цель и задачи дисциплины (*модуля*)
- 1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (*модулю*), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций
- 1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

2. Структура дисциплины (*модуля*)

3. Содержание дисциплины (*модуля*)

4. Образовательные технологии

5. Оценка планируемых результатов обучения

- 5.1. Система оценивания
- 5.2. Критерии выставления оценок
- 5.3. Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (*модулю*)

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

- 6.1. Список источников и литературы
- 6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины (*модуля*)

8. Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

9. Методические материалы

- 9.1. Планы практических (семинарских, лабораторных) занятий
- 9.2. Методические рекомендации по подготовке письменных работ
- 9.3. Иные материалы

Приложения

Приложение 1. Аннотация дисциплины

Приложение 2. Лист изменений

1. Пояснительная записка

1.1 Цель и задачи дисциплины

Цель курса: познание теоретических основ и овладение практическими технологиями современного переговорного процесса, формирование коммуникативно развитой личности, осознанно и гибко владеющей искусством подготовки, ведения переговоров, принятия конструктивных решений.

Задачи:

- Раскрытие места «Технологии переговорного процесса» как интегральной дисциплины в системе социогуманитарного знания.
- Вооружение бакалавров рациональной эффективной технологией подготовки и результативной техникой ведения переговоров.
- Теоретическое и практическое ознакомление с видами, жанрами, техниками подготовки и ведения переговоров, которые наиболее полно соответствуют профессиональным и личностным запросам обучаемых

1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

Компетенция (код и наименование)	Индикаторы компетенций (код и наименование)	Результаты обучения
ПК-4 Способен организовывать работу исполнителей, принимать решение в организации туристской деятельности, в том числе с учетом социальной политики государства	ПК-4.1 - Осуществляет подбор персонала туристского предприятия в соответствии с профессиональными задачами деятельности	Знать: - основополагающие положения теории и практики ведения переговорного процесса; - требования, предъявляемые к переговорному процессу, методике подготовки, стилям и технологиям переговоров в зависимости от поставленных задач; облику и качествам переговорщика; - психологические закономерности общения, взаимодействия сторон в ходе ведения переговоров; Уметь: - осуществлять подготовку к проведению переговорного процесса с учетом целевой аудитории; - методически правильно с использованием различных средств выразительности и наглядности выступать с

		<p>презентациями перед различными аудиториями;</p> <p>- осуществлять самоконтроль участия в переговорном процессе и корректировать</p> <p>его;</p> <p>- анализировать интересы, оценивать и разрабатывать возможные альтернативы</p> <p>переговорного соглашения, определять переговорные позиции</p> <p>Владеть:</p> <p>Приемами ведения деловых (конструктивных) переговоров, отдельными приемами</p> <p>позиционного торга;</p> <p>Методикой выявления и решения критических (проблемных) ситуаций в ходе</p> <p>переговорного процесса;</p> <p>Методиками выявления манипулятивных стратегий в ходе переговорного процесса</p> <p>и противодействия им.</p> <p>Методикой проведения эффективных презентаций</p>
--	--	---

1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Технологии переговорного процесса» Б1.В.03. относится к части, формируемой участниками образовательных отношений блока дисциплин учебного плана.

Для освоения дисциплины необходимы знания, умения и владения, сформированные в ходе изучения следующих дисциплин и прохождения практик: Информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности, Политическая психология.

В результате освоения дисциплины формируются знания, умения и владения, необходимые для изучения следующих дисциплин и прохождения практик: Технологии взаимодействия с органами государственной власти, Политический менеджмент.

2. Структура дисциплины

Структура дисциплины для очной формы обучения

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 з.е., 72 ч., в том числе контактная работа обучающихся с преподавателем 28 ч., промежуточная аттестация в форме экзамена.

№ п/ п	Раздел дисциплины/тем ы	С е м ес т р	Виды учебной работы (в часах)					Самос тояте ль- ная работ а	Формы текущего контроля успеваемости, форма промежуточно й аттестации
			контактная						
			Лек ции	Сем ина р	Пра кти чес кие зая ния	Лаб ора тор ные зая ния	Про меж уто чна я атте ста ция		
1	Переговоры: понятие, подходы к определению, виды и особенности	5	1	4				2	
2	Структура и стадии переговорного процесса	5	1	4				4	Письменная контрольная работа по разделам 1–2
3	Деловые переговоры: понятие, стратегии, методы ведения деловых переговоров. Национальные стили ведения деловых переговоров	5	1	2				4	
4	Подготовка к переговорам: основные аспекты подготовки; анализ	5	1	4				6	

	интересов; оценка и разработка возможных альтернатив переговорного соглашения.								
5	Техники ведения переговоров. Приемы конструктивных переговоров; приемы двойственного характера	5	2	4				6	Письменная контрольная работа по разделам 3-4
6	Стратегии манипулятивного воздействия в ходе переговорного процесса	5	2	4					
	зачет	2							
7	Всего часов		8	20				44	152

3. Содержание дисциплины

№	Наименование раздела дисциплины	Содержание
1	Тема 1. Переговоры: понятие, подходы к определению, виды и особенности	Понятие переговоров. Виды переговоров. Значение переговоров в деловом общении. Классификация переговоров. Предмет переговоров. Позиция. Требования к формулировке позиции. Проблемное поле переговоров. Тактика ведения деловых переговоров. Характеристика основных фаз переговоров. Формулировка позиций участников переговоров. Требования к участнику переговоров.
2	Тема 2. Структура и стадии переговорного процесса	Выработка концепции переговоров. Интересы сторон в переговорном процессе. Критерии постановки целей. Виды целей. Анализ собственной позиции. Анализ целей партнера по переговорам. Решение проблем на переговорах. Социально-психологические установки участников переговоров.
3	Тема 3. Деловые переговоры:	Понятие деловых переговоров. Стратегии

	понятие, стратегии, методы ведения деловых переговоров. Национальные стили ведения деловых переговоров	ведения деловых переговоров. Позиционное и психологическое давление. Принципиальный метод ведения деловых переговоров. Психологические типы людей и их влияние на деловые отношения
4	Тема 4. Подготовка к переговорам: основные аспекты подготовки; анализ интересов; оценка и разработка возможных альтернатив переговорного соглашения.	Основные этапы ведения переговоров. Этапы подготовки к переговорному процессу. Учет основных аспектов подготовки. Анализ и учет интересов участников переговоров. Оценка возможных альтернатив переговорного процесса и соглашений через него.
5	Тема 5. Техники ведения переговоров.	Техники, приемы и аргументации переговоров. Восприятие и получение информации в переговорном процессе. Пять основных принципов ведения переговоров. Развитие переговорных качеств: Внимание. Выразительность. Коммуникабельность. Переговорная практика. Ведение конструктивных переговоров
6	Тема 6. Стратегии манипулятивного воздействия в ходе переговорного процесса	Понятие манипуляции. Природа манипуляции. Психологические механизмы манипулятивного воздействия на переговорах. Распознавание манипуляции. Противостояние манипулятивному воздействию. Обман как психологический феномен коммерческих переговоров. Показатели неискренности человека, наблюдаемые в процессе делового общения. Идентификация обмана в переговорном процессе.

4. Образовательные технологии

№ п / п	Наименование раздела	Виды учебных занятий	Образовательные технологии
1	2	3	5
1	Переговоры: понятие, подходы к определению, виды и особенности	Лекция 1.	Вводная лекция с использованием видеоматериалов Развернутая беседа с

		Семинары 1. Самостоятельная работа	обсуждением доклада Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты
2	Структура и стадии переговорного процесса	Лекция 2. Семинар 2 Самостоятельная работа	Лекция-визуализация с применением слайд-проектора Подготовка к занятию с использованием электронного курса лекций
3	Деловые переговоры: понятие, стратегии, методы ведения деловых переговоров. Национальные стили ведения деловых переговоров	Лекция 3. Семинар 3. Самостоятельная работа	Лекция-визуализация с применением слайд-проектора Развернутая беседа Подготовка к занятию с использованием электронного курса лекций
4	Подготовка к переговорам: основные аспекты подготовки; анализ интересов; оценка и разработка возможных альтернатив переговорного соглашения.	Лекция 4. Семинар 4. Самостоятельная работа	Лекция-визуализация с применением слайд-проектора Развернутая беседа Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты
5	Техники ведения переговоров. Приемы конструктивных переговоров; приемы двойственного характера	Лекция 5. Семинар 5.	Проблемная лекция Семинар-дискуссия
6	Стратегии манипулятивного воздействия в ходе переговорного процесса	Лекция 6. Семинары 6. Самостоятельная	Проблемная лекция Семинар-дискуссия

		работа	
--	--	--------	--

5. Оценка планируемых результатов обучения

5.1. Система оценивания

Форма контроля	Макс. количество баллов	
	За одну работу	Всего
Текущий контроль:		
- участие в дискуссии на семинаре	35 баллов	35 баллов
- контрольная работа	25 баллов	25 баллов
Промежуточная аттестация (зачет)		40 баллов
Итого за семестр (дисциплину)		100 баллов

Полученный совокупный результат конвертируется в традиционную шкалу оценок и в шкалу оценок Европейской системы переноса и накопления кредитов (European Credit Transfer System; далее – ECTS) в соответствии с таблицей:

100-балльная шкала	Традиционная шкала		Шкала ECTS
95 – 100	отлично	зачтено	A
83 – 94			B
68 – 82	хорошо		C
56 – 67	удовлетворительно		D
50 – 55			E
20 – 49	неудовлетворительно	не зачтено	FX
0 – 19			F

5.2. Критерии выставления оценки по дисциплине

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
100-83/ А,В	«отлично»/ «зачтено (отлично)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил теоретический и практический материал, может продемонстрировать это на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся исчерпывающе и логически стройно излагает учебный материал, умеет увязывать теорию с практикой, справляется с решением задач профессиональной направленности высокого уровня сложности, правильно обосновывает принятые решения.</p> <p>Свободно ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «высокий».</p>
82-68/ С	«хорошо»/ «зачтено (хорошо)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает теоретический и практический материал, грамотно и по существу излагает его на занятиях и в ходе промежуточной аттестации, не допуская существенных неточностей.</p> <p>Обучающийся правильно применяет теоретические положения при решении практических задач профессиональной направленности разного уровня сложности, владеет необходимыми для этого навыками и приёмами.</p> <p>Достаточно хорошо ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «хороший».</p>

67-50/ D,E	«удовлетвори- тельно»/ «зачтено (удовлетвори- тельно)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает отдельные ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся испытывает определённые затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, владеет необходимыми для этого базовыми навыками и приёмами.</p> <p>Демонстрирует достаточный уровень знания учебной литературы по дисциплине.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «достаточный».</p>
49-0/ F,FX	«неудовлетвори- тельно»/ не зачтено	<p>Выставляется обучающемуся, если он не знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает грубые ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся испытывает серьёзные затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, не владеет необходимыми для этого навыками и приёмами.</p> <p>Демонстрирует фрагментарные знания учебной литературы по дисциплине.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции на уровне «достаточный», закреплённые за дисциплиной, не сформированы.</p>

5.3. Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Примерные вопросы к текущей аттестации (контрольной работе)

1. Понятие переговорного процесса
2. Подходы к определению переговорного процесса
3. Признаки переговорного процесса
4. Классификация деловых переговоров
5. Определение переговорной позиции
6. Основные составляющие переговорного процесса: субъекты и предмет переговоров
7. Роль переговорщиков как субъекта переговорного процесса
8. Начальный этап переговоров: размещение участников
9. Процедура и регламент переговоров
10. Подготовка к переговорам
11. Классификация психологических типов участников переговоров.
12. Интересы сторон в переговорном процессе
13. Психотехнологии выявления и согласования интересов
14. Роль дискуссии в выявлении интересов.
15. Вопросы как инструмент переговорного процесса
16. Понятия «позиции» и «интересы»
17. Роль дискуссии в выявлении интересов
18. Вопросы как инструмент переговорного процесса
19. Управление конфликтом в переговорном процессе
20. Личностно-психологические манипуляции при ведении переговоров

**Примерный перечень вопросов к промежуточной аттестации
(зачету)**

1. Переговорный процесс как форма и способ коммуникации
2. Техники ведения переговоров
3. Основные ситуации и функции деловых переговоров
4. Переговорная практика в современных российских реалиях
5. Подготовка к переговорам: планирование переговорного процесса
6. Информационная подготовка к переговорам: изучение типа организационной культуры
7. Подготовка к переговорам: модельные переговоры, психологическая подготовка команды
8. Психологические приемы в переговорном процессе.
9. Приемы конструктивных переговоров
10. Выход из неблагоприятных ситуаций в начале переговоров
11. Интересы и критерии результативности переговоров.
12. Решение проблем на переговорах: понятие «решение», классификация решений
13. Психология трудностей в решении проблем на переговорах.
14. Переговорные тактики: приемы влияния
15. Описательные модели принятия решений в переговорном процессе.
16. Роль коллективных решений при ведении переговоров
17. Психологические механизмы манипулятивного воздействия на переговорах.
18. Способы противодействия манипуляции

19. Модели принятия решений в переговорном процессе
20. Анализ результатов переговоров

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1. Список источников и литературы

Литература

Основная

Речевая коммуникация: Учебник / О.Я. Гойхман, Т.М. Надеина. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2006. - 272 с.: 60х90 1/16. - (Высшее образование). (переплет) ISBN 5-16-002657-6, 3000 экз.
<http://www.znaniium.com/bookread.php?book=109282>

Политические переговоры: Учебное пособие / И.А. Василенко. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2010. - 396 с.: 60х90 1/16. - (Высшее образование). (переплет) ISBN 978-5-16-004003-5, 500 экз.
<http://www.znaniium.com/bookread.php?book=232596>

Основы профессиональной межкультурной коммуникации: Учебник / Н.В. Барышников. - М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 368 с.: 60х90 1/16. (переплет) ISBN 978-5-9558-0314-2, 500 экз.
<http://www.znaniium.com/bookread.php?book=408974>

Дополнительная

PR в сфере социальной коммуникации: Учебник / Н.А. Ореховская. - М.: Альфа-М, 2013. - 198 с.: 60х90 1/16. (обложка) ISBN 978-5-98281-385-5, 1000 экз.
<http://www.znaniium.com/bookread.php?book=448801>

Шарков, Ф. И. Коммуникология: основы теории коммуникации [Электронный ресурс] : Учебник для бакалавров / Ф. И. Шарков. - 4-е изд., перераб. - М. : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К-", 2013. - 488 с. - ISBN 978-5-394-02089-6. <http://www.znaniium.com/bookread.php?book=414752>

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

Деловое общение: курс лекций - <http://www.knigafund.ru/books/114241>

Деловое общение: Учебное пособие - <http://www.knigafund.ru/books/21764>

Межкультурная коммуникация. От системного подхода к синергетической парадигме: учебное пособие - <http://www.knigafund.ru/books/89757>

Психология делового общения: учебник - <http://www.knigafund.ru/books/106739>

Психология общения и переговоров в экстремальных условиях: учебное пособие - <http://www.knigafund.ru/books/106741>

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

При проведении занятий используется аудитория, оборудованная проектором для отображения презентаций. Кроме того, при проведении лекций и практических занятий необходим компьютер с установленным на нем браузером и программным обеспечением для демонстрации презентаций (Power Point и др.).

Для самостоятельной работы студенту необходим доступ к ЭБС издательства «Юрайт» (biblio-online.ru), архиву исследовательских журналов JSTOR, МНБД Scopus и Web of Science. Персональные компьютеры, оснащенные операционной системой ОС MS Windows (XP и выше), программным обеспечением MS Office 2003–2010, доступом в Интернет через браузер Google Chrome или Opera, обновляемой антивирусной защитой Symantec Endpoint Protection.

Перечень лицензионного программного обеспечения:

Microsoft Office – Лицензия № 40001532 от 31.12.2007

Adobe Acrobat – Лицензия № 1118-1003-5566-8837-8180-7067 от 2010 г.

Abbyy Fine Reader – Лицензия № 09667 от 08.02.2006 Антивирус Kaspersky – Лицензия № 1894141205092525 от 05.12.2014

Microsoft Windows XP – Лицензия № 40001512 от 22.12.2005

MSDN (Microsoft Developer Network , Microsoft Dreamspark

Microsoft Academic Aliance) – Лицензия № 1203794656 от 01.01.2016

Справочно-правовая система «Консультант Плюс» - Учебная версия бесплатная

Abbyy Lingvo – LMRC14000000946409109093 от 22.01.2010

8. Обеспечение образовательного процесса для лиц

с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

В ходе реализации дисциплины используются следующие дополнительные методы обучения, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в зависимости от их индивидуальных особенностей:

- для слепых и слабовидящих:
 - лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;
 - письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением, или могут быть заменены устным ответом;
 - обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;
 - для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство; возможно также использование собственных увеличивающих устройств;
 - письменные задания оформляются увеличенным шрифтом;
 - экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

- для глухих и слабослышащих:
 - лекции оформляются в виде электронного документа, либо предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;
 - письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме;
 - экзамен и зачёт проводятся в письменной форме на компьютере; возможно проведение в форме тестирования.

- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
 - лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;
 - письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением;
 - экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся устанавливается с учётом их индивидуальных психофизических особенностей. Промежуточная аттестация может проводиться в несколько этапов.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения предусматривается использование технических средств, необходимых в связи с индивидуальными особенностями обучающихся. Эти средства могут быть предоставлены университетом, или могут использоваться собственные технические средства.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Обеспечивается доступ к информационным и библиографическим ресурсам в сети Интернет для каждого обучающегося в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

- для слепых и слабовидящих:
 - в печатной форме увеличенным шрифтом;
 - в форме электронного документа;
 - в форме аудиофайла.
- для глухих и слабослышащих:
 - в печатной форме;
 - в форме электронного документа.

- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
- в печатной форме;
- в форме электронного документа;
- в форме аудиофайла.

Учебные аудитории для всех видов контактной и самостоятельной работы, научная библиотека и иные помещения для обучения оснащены специальным оборудованием и учебными местами с техническими средствами обучения:

- для слепых и слабовидящих:
 - устройством для сканирования и чтения с камерой SARA CE;
 - дисплеем Брайля PAC Mate 20;
 - принтером Брайля EmBraille ViewPlus;
- для глухих и слабослышащих:
 - автоматизированным рабочим местом для людей с нарушением слуха и слабослышащих;
 - акустический усилитель и колонки;
- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
 - передвижными, регулируемые эргономическими партами СИ-1;
 - компьютерной техникой со специальным программным обеспечением.

9. Методические материалы

9.1. Планы семинарских занятий

Тема 1. (4 ч.) Переговоры: понятие, подходы к определению, виды и особенности
Вопросы для обсуждения

1. Понятие переговоров
2. Виды переговоров
3. Значение переговоров в деловом общении.
4. Классификация переговоров.
5. Предмет переговоров.
6. Позиция. Требования к формулировке позиции.
7. Проблемное поле переговоров.
8. Тактика ведения деловых переговоров.
9. Характеристика основных фаз переговоров.
10. Формулировка позиций участников переговоров.
11. Требования к участнику переговоров.

Список литературы:

Речевая коммуникация: Учебник / О.Я. Гойхман, Т.М. Надеина. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2006. - 272 с.: 60х90 1/16. - (Высшее образование). (переплет) ISBN 5-16-002657-6, 3000 экз.
<http://www.znanium.com/bookread.php?book=109282>

Политические переговоры: Учебное пособие / И.А. Василенко. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2010. - 396 с.: 60х90 1/16. - (Высшее образование). (переплет) ISBN 978-5-16-004003-5, 500 экз.
<http://www.znanium.com/bookread.php?book=232596>

Шарков, Ф. И. Коммуникология: основы теории коммуникации [Электронный ресурс] : Учебник для бакалавров / Ф. И. Шарков. - 4-е изд., перераб. - М. : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К-", 2013. - 488 с. - ISBN 978-5-394-02089-6. <http://www.znanium.com/bookread.php?book=414752>

Тема 2 (4 ч.). Структура и стадии переговорного процесса
Вопросы для обсуждения

1. Интересы сторон в переговорном процессе.
2. Критерии постановки целей, их виды
3. Анализ собственной позиции.
4. Анализ целей партнера по переговорам.
5. Выработка концепции переговоров. Решение проблем на переговорах.

Список литературы:

Политические переговоры: Учебное пособие / И.А. Василенко. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2010. - 396 с.: 60х90 1/16. - (Высшее образование). (переплет) ISBN 978-5-16-004003-5, 500 экз.
<http://www.znanium.com/bookread.php?book=232596>

Основы профессиональной межкультурной коммуникации: Учебник / Н.В. Барышников. - М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 368 с.: 60х90 1/16.

(переплет) ISBN 978-5-9558-0314-2, 500 экз.
<http://www.znaniium.com/bookread.php?book=408974>

PR в сфере социальной коммуникации: Учебник / Н.А. Ореховская. - М.: Альфа-М, 2013. - 198 с.: 60х90 1/16. (обложка) ISBN 978-5-98281-385-5, 1000 экз.
<http://www.znaniium.com/bookread.php?book=448801>

Шарков, Ф. И. Коммуникология: основы теории коммуникации [Электронный ресурс] : Учебник для бакалавров / Ф. И. Шарков. - 4-е изд., перераб. - М. : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К-", 2013. - 488 с. - ISBN 978-5-394-02089-6. <http://www.znaniium.com/bookread.php?book=414752>

Тема 3 (2 ч.). Деловые переговоры: понятие, стратегии, методы ведения деловых переговоров. Национальные стили ведения деловых переговоров
Вопросы для обсуждения

1. Понятие деловых переговоров
2. Стратегии ведения деловых переговоров
3. Позиционное и психологическое давление
4. Принципиальный метод ведения деловых переговоров
5. Психологические типы людей и их влияние на деловые отношения

Список литературы:

Речевая коммуникация: Учебник / О.Я. Гойхман, Т.М. Надеина. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2006. - 272 с.: 60х90 1/16. - (Высшее образование). (переплет) ISBN 5-16-002657-6, 3000 экз.
<http://www.znaniium.com/bookread.php?book=109282>

Политические переговоры: Учебное пособие / И.А. Василенко. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2010. - 396 с.: 60х90 1/16. - (Высшее образование). (переплет) ISBN 978-5-16-004003-5, 500 экз.
<http://www.znaniium.com/bookread.php?book=232596>

Основы профессиональной межкультурной коммуникации: Учебник / Н.В. Барышников. - М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 368 с.: 60х90 1/16. (переплет) ISBN 978-5-9558-0314-2, 500 экз.
<http://www.znaniium.com/bookread.php?book=408974>

PR в сфере социальной коммуникации: Учебник / Н.А. Ореховская. - М.: Альфа-М, 2013. - 198 с.: 60х90 1/16. (обложка) ISBN 978-5-98281-385-5, 1000 экз.
<http://www.znaniium.com/bookread.php?book=448801>

Тема 4 (2 ч.). Подготовка к переговорам: основные аспекты подготовки; анализ интересов; оценка и разработка возможных альтернатив переговорного соглашения.
Вопросы для обсуждения

1. Подготовительный этап переговоров
2. Основные этапы переговоров
3. Подготовка к переговорам: основные аспекты подготовки
4. Анализ интересов
5. Оценка и разработка возможных альтернатив переговорного соглашения.
6. Определение переговорной позиции
7. Анализ и учет интересов участников переговоров.
8. Оценка возможных альтернатив переговорного процесса и соглашений

Список литературы:

Политические переговоры: Учебное пособие / И.А. Василенко. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2010. - 396 с.: 60х90 1/16. - (Высшее образование). (переплет) ISBN 978-5-16-004003-5, 500 экз.
<http://www.znanium.com/bookread.php?book=232596>

PR в сфере социальной коммуникации: Учебник / Н.А. Ореховская. - М.: Альфа-М, 2013. - 198 с.: 60х90 1/16. (обложка) ISBN 978-5-98281-385-5, 1000 экз.
<http://www.znanium.com/bookread.php?book=448801>

Шарков, Ф. И. Коммуникология: основы теории коммуникации [Электронный ресурс] : Учебник для бакалавров / Ф. И. Шарков. - 4-е изд., перераб. - М. : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К-", 2013. - 488 с. - ISBN 978-5-394-02089-6. <http://www.znanium.com/bookread.php?book=414752>

Тема 5 (4 ч.) . Техники ведения переговоров

Вопросы для обсуждения

1. Техники, приемы и аргументации переговоров.
2. Восприятие и получение информации в переговорном процессе
3. Основные принципы ведения переговоров.
4. Развитие переговорных качеств
5. Ведение конструктивных переговоров

Список литературы:

Речевая коммуникация: Учебник / О.Я. Гойхман, Т.М. Надеина. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2006. - 272 с.: 60х90 1/16. - (Высшее образование). (переплет) ISBN 5-16-002657-6, 3000 экз.
<http://www.znanium.com/bookread.php?book=109282>

Основы профессиональной межкультурной коммуникации: Учебник / Н.В. Барышников. - М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 368 с.: 60х90 1/16. (переплет) ISBN 978-5-9558-0314-2, 500 экз.
<http://www.znanium.com/bookread.php?book=408974>

Шарков, Ф. И. Коммуникология: основы теории коммуникации [Электронный ресурс] : Учебник для бакалавров / Ф. И. Шарков. - 4-е изд., перераб. - М. : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К-", 2013. - 488 с. - ISBN 978-5-394-02089-6. <http://www.znanium.com/bookread.php?book=414752>

Тема 6 (4 ч.). Стратегии манипулятивного воздействия в ходе переговорного процесса

Вопросы для обсуждения

1. Понятие манипуляции
2. Природа манипуляции
3. Психологические механизмы манипулятивного воздействия на переговорах. Распознавание манипуляции.
4. Противостояние манипулятивному воздействию.
5. Обман как психологический феномен коммерческих переговоров.
6. Показатели неискренности человека, наблюдаемые в процессе делового общения. Идентификация обмана в переговорном процессе.

Список литературы:

Речевая коммуникация: Учебник / О.Я. Гойхман, Т.М. Надеина. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2006. - 272 с.: 60х90 1/16. - (Высшее образование). (переплет) ISBN 5-16-002657-6, 3000 экз.
<http://www.znaniium.com/bookread.php?book=109282>

Шарков, Ф. И. Коммуникология: основы теории коммуникации [Электронный ресурс] : Учебник для бакалавров / Ф. И. Шарков. - 4-е изд., перераб. - М. : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К-", 2013. - 488 с. - ISBN 978-5-394-02089-6. <http://www.znaniium.com/bookread.php?book=414752>

АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Технологии переговорного процесса» реализуется на факультете истории, политологии и права кафедрой культуры мира и демократии.

Цель дисциплины: познание теоретических основ и овладение практическими технологиями современного переговорного процесса, формирование коммуникативно развитой личности, осознанно и гибко владеющей искусством подготовки, ведения переговоров, принятия конструктивных решений.

Задачи:

- Раскрытие места «Технологии переговорного процесса» как интегральной дисциплины в системе социогуманитарного знания.
- Вооружение бакалавров рациональной эффективной технологией подготовки и результативной техникой ведения переговоров.
- Теоретическое и практическое ознакомление с видами, жанрами, техниками подготовки и ведения переговоров, которые наиболее полно соответствуют профессиональным и личностным запросам обучаемых

Дисциплина направлена на формирование следующих компетенций:

- ПК-4

Способен организовывать работу исполнителей, принимать решение в организации туристской деятельности, в том числе с учетом социальной политики государства

- УК -4 - Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)

- ПК-4.1 - Осуществляет подбор персонала туристского предприятия в соответствии с профессиональными задачами деятельности

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать: историю и основные модели современных политических практик, технологии политических процессов

уметь: использовать методы современной политической науки и политического анализа;

Владеть: способностью использовать теоретические общеполитологические знания на практике;

Рабочей программой предусмотрен текущий контроль успеваемости в форме зачета.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 2 зачетные единицы, 108 часов.

УТВЕРЖДЕНО

Протокол заседания кафедры

№__1__ от__31 августа 2020г.___

ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ

в рабочей программе дисциплины «Внутрикорпоративное управление»

по направлению подготовки _____ «Туризм» _____

на 2020/2021 учебный год

№	Текст актуализации или прилагаемый к РПД документ, содержащий изменения	Дата	№ протокола
1	Приложение №1	31.08.20г.	№ 1

1. Структура дисциплины (к п. 2 РПД на 2020)

**Структура дисциплины для очной формы обучения
(2020 год набора)**

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 з.е., 152 ч., в том числе контактная работа обучающихся с преподавателем 42 ч., самостоятельная работа 92ч., промежуточная аттестация в форме экзамена 18ч.

№ п/ п	Раздел дисциплины/тем ы	С е м ес т р	Виды учебной работы (в часах)					Самос тояте ль- ная работ а	Формы текущего контроля успеваемости, форма промежуточно й аттестации
			контактная						
			Лек ции	Сем ина р	Пра кти чес кие заня тия	Лаб ора тор ные заня тия	Про меж уто чна я атте ста ция		
1	Переговоры: понятие, подходы к определению, виды и особенности	6	2	4				12	
2	Структура и стадии переговорного процесса	6	2	4				12	Письменная контрольная работа по разделам 1–2
3	Деловые переговоры: понятие, стратегии,	6	2	2				12	

	методы ведения деловых переговоров. Национальные стили ведения деловых переговоров								
4	Подготовка к переговорам: основные аспекты подготовки; анализ интересов; оценка и разработка возможных альтернатив переговорного соглашения.	6	4	4				12	
5	Техники ведения переговоров. Приемы конструктивных переговоров; приемы двойственного характера	6	4	4				12	Письменная контрольная работа по разделам 3-4
6	Стратегии манипулятивного воздействия в ходе переговорного процесса	6	4	4				12	
	экзамен	6					18	20	
7	Всего часов		18	24			18	92	

2. В п.4 «Образовательные технологии» вносятся следующие изменения.

В период временного приостановления посещения обучающимися помещений и территории РГГУ. для организации учебного процесса с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий могут быть использованы следующие образовательные технологии:

- видео-лекции;
- онлайн-лекции в режиме реального времени;
- электронные учебники, учебные пособия, научные издания в электронном виде и доступ к иным электронным образовательным ресурсам;

- системы для электронного тестирования;
- консультации с использованием телекоммуникационных средств.

3. В п.6.2 «Перечень БД и ИСС» вносятся следующие изменения.

№п /п	Наименование
1	Международные реферативные наукометрические БД, доступные в рамках национальной подписки в 2020 г. Web of Science Scopus
2	Профессиональные полнотекстовые БД, доступные в рамках национальной подписки в 2020 г. Журналы Cambridge University Press ProQuest Dissertation & Theses Global SAGE Journals Журналы Taylor and Francis
3	Профессиональные полнотекстовые БД JSTOR Издания по общественным и гуманитарным наукам Электронная библиотека Grebennikon.ru
4	Компьютерные справочные правовые системы Консультант Плюс, Гарант

3. В п.7 «Состав программного обеспечения (ПО)» вносятся следующие изменения.

№п /п	Наименование ПО	Производитель	Способ распространения (лицензионное или свободно распространяемое)
1	Adobe Master Collection CS4	Adobe	лицензионное
2	Microsoft Office 2010	Microsoft	лицензионное
3	Windows 7 Pro	Microsoft	лицензионное
4	AutoCAD 2010 Student	Autodesk	свободно распространяемое
5	Archicad 21 Rus Student	Graphisoft	свободно распространяемое
6	SPSS Statistics 22	IBM	лицензионное
7	Microsoft Share Point 2010	Microsoft	лицензионное

8	SPSS Statistics 25	IBM	лицензионное
9	Microsoft Office 2013	Microsoft	лицензионное
10	ОС «Альт Образование» 8	ООО «Базальт СПО	лицензионное
11	Microsoft Office 2013	Microsoft	лицензионное
12	Windows 10 Pro	Microsoft	лицензионное
13	Kaspersky Endpoint Security	Kaspersky	лицензионное
14	Microsoft Office 2016	Microsoft	лицензионное
15	Visual Studio 2019	Microsoft	лицензионное
16	Adobe Creative Cloud	Adobe	лицензионное
17	Zoom	Zoom	лицензионное