

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

Институт общественных наук
Школа публичной политики и управления
Кафедра международного менеджмента

**Образовательная автономная некоммерческая организация высшего
образования
"МОСКОВСКАЯ ВЫСШАЯ ШКОЛА СОЦИАЛЬНЫХ И
ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК"**

УТВЕРЖДЕНА

кафедрой _____

Протокол от «_» __ 2020 г.

№ _

УТВЕРЖДЕНА

кафедрой международного
менеджмента

Протокол от «6» мая 2020 г.

№ 2

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.11 Искусство ведения переговоров

(индекс, наименование дисциплины, в соответствии с учебным планом)

38.03.02 Менеджмент

(код, наименование направления подготовки (специальности))

Менеджмент в индустрии моды

(направленность(и) (профиль (и)/специализация(ии))

Бакалавр

(квалификация)

Очная

(форма обучения)

Год набора – 2021 г.

Москва, 2020 г.

Автор–составитель:

международного менеджмента ИОН РАНХиГС, к.э.н. Абрамова Н. М.

Заведующий кафедрой

международного менеджмента ИОН РАНХиГС, к.э.н. Абрамова Н. М.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.....	4
2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы	5
3. Содержание и структура дисциплины	5
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине	7
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)	10
6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине	10
6.1. Основная литература	10
6.2. Дополнительная литература	11
6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы	11
6.4. Нормативные правовые документы	11
6.5. Интернет-ресурсы	11
6.6. Иные источники	11
7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы	11

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения программы

1.1 Дисциплина Б1.В.11 Искусство ведения переговоров обеспечивает овладение следующими компетенциями с учетом этапа:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
УК-5	Способен проявлять межкультурное разнообразия общества в социально-историческом и философском контекстах, соблюдать нормы этики и использовать дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах	УК-5.3	Способность к выбору и использованию антидискриминационных мер.
ПК-12	Умение организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления)	ПК-12.2	Способность выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций, предлагать способы их решения с учетом критериев социально-экономической эффективности, оценки рисков и возможных социально-экономических последствий.

1.1. В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

ОТФ/ТФ (при наличии профстандарта)/ профессиональные действия	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
Определение контекста, идентификация, анализ рисков и выработка мероприятий по	УК-5.3	Различает потенциально уязвимые по отношению к дискриминации группы, требующие проявления толерантности

воздействию на риск.		
	ПК-12.2	Обучающийся умеет выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций, предлагать способы их решения с учетом критериев социально-экономической эффективности, оценки рисков и возможных социально-экономических последствий.

2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

Объем дисциплины

Объем дисциплины: 108/3 81/3

Контактная работа: 28/21

Лекции 14/10,5

Лабораторные работы

Практические занятия 14/10,5

Самостоятельная работа 80/60

Место дисциплины в структуре ОП ВО

индекс и наименование дисциплины: Б1.В.11 Искусство ведения переговоров

курс, семестр или триместр ее освоения в соответствии с учебным планом: 3 курс 6 семестр

дисциплина изучается после:

Б1.В.01 Навыки презентации и публичного выступления

Б1.В. 20 Лидеры моды

Служит основой для изучения следующих дисциплин:

Б2.П.2 Преддипломная практика

форма промежуточной аттестации в соответствии с учебным планом: Зачет с оценкой

3. Содержание и структура дисциплины

Очная форма обучения

№ п/п	Наименование тем (разделов),	Объем дисциплины (модуля), час.						Форма текущего контроля успеваемости**, промежуточной аттестации*
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л/ЭО, ДОТ*	ЛР/ ЭО, ДОТ*	ПЗ/ ЭО, ДОТ*	К С Р		
Тема 1	Особые деловые коммуникации		4/3		2/1,5		16/12	Д
Тема 2	Психологическая подготовка к переговорам		4/3		2/1,5		16/12	Д

Тема 3	Профессиональные коммуникации		2/1,5		2/1,5		16/12	Д
Тема 4	Технологии коммуникативного воздействия		2/1,5		4/3		16/12	Д
Тема 5	Групповые коммуникации		2/1,5		4/3		16/12	Д
Промежуточная аттестация								Зачет с оценкой
Всего:		108/3 81/3	14/10,5		14/10,5		80/60, 5	

**Примечание –реферат (Реф), диспут (Д)*

Содержание дисциплины

№	Наименование темы	Содержание
Тема 1	Особые деловые коммуникации	Деловые коммуникации, факторы потери эффективности в деловой коммуникации Профессиональные коммуникации: принципы, методы и приемы (стратегия усиления собственной эффективности в коммуникациях и переговорах; способы защищенности сознания в сложных коммуникациях, методы конструктивного перехвата управления).
Тема 2	Психологическая подготовка к переговорам	Психологическая подготовка к переговорам (интересы и позиции сторон, определение наилучшей альтернативы обговариваемому соглашению (НАОС), изобретение взаимовыгодных вариантов, шаги и уступки, рычаги переговоров).
Тема 3	Профессиональные коммуникации	Принципы, методы и приемы (стратегия усиления собственной эффективности в коммуникациях и переговорах; способы защищенности сознания в сложных коммуникациях, методы конструктивного перехвата управления).
Тема 4	Технологии коммуникативного воздействия	Технологии коммуникативного воздействия в условиях сложных деловых коммуникаций (вербальные и невербальные средства общения; эмоции в коммуникативном пространстве; влияние, воздействие, манипуляция (критерии); приемы психологического воздействия; характеристика и критерии конструктивности-деструктивности приемов психологического влияния и воздействия; анализ речевых высказываний и текстов).

№	Наименование темы	Содержание
Тема 5	Групповые коммуникации	Групповые коммуникации как особый вид общения («ловушки» и «ресурсы» групповых коммуникаций; содержательные и поведенческие, открытые и неявные задачи групповых коммуникаций, способы усиления эффективности делового общения). Приемы визуализации.

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине

4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости, обучающихся и промежуточной аттестации.

4.1.1. В ходе реализации дисциплины используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

При проведении занятий лекционного типа: диспут

при проведении занятий семинарского типа: презентация, опрос, диспут, симуляция

4.1.2. Экзамен (зачет) проводится с применением следующих методов (средств): Зачет в формате симуляции деловых переговоров.

4. 2. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся.

Задания для выполнения во время занятий:

1. Деловые коммуникации в системе.
2. Факторы потери эффективности в деловой коммуникации.
3. Психологическая подготовка к переговорам.
4. Интересы и позиции сторон в переговорах.
5. Определение наилучшей альтернативы обговариваемому соглашению
6. Взаимовыгодные варианты, шаги и уступки, рычаги переговоров.
7. Профессиональные коммуникации: принципы, методы и приемы.
8. Стратегия усиления собственной эффективности в коммуникациях и переговорах.
9. Способы защищенности сознания в сложных коммуникациях.
10. Методы конструктивного перехвата управления в переговорах.
11. Технологии коммуникативного воздействия в условиях сложных деловых коммуникаций.
12. Вербальные и невербальные средства общения.
13. Эмоции в коммуникативном пространстве.
14. Манипуляция в переговорах.
15. Приемы психологического воздействия в переговорах.
16. Характеристика и критерии конструктивности-деструктивности приемов психологического влияния и воздействия.
17. Анализ речевых высказываний и текстов.
18. Групповые коммуникации как особый вид общения.
19. «Ловушки» и «ресурсы» групповых коммуникаций.

20. Содержательные и поведенческие, открытые и неявные задачи групповых коммуникаций.
21. Способы усиления эффективности делового общения.
22. Приемы визуализации.

4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации.

4.3.1. Формируемые компетенции

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
УК-5	Способность проявлять толерантность в условиях межкультурного разнообразия общества	УК-5.3	Способность к выбору и использованию антидискриминационных мер.
ПК-12	Умение организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления)	ПК-12.2	Способность выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций, предлагать способы их решения с учетом критериев социально-экономической эффективности, оценки рисков и возможных социально-экономических последствий.

4.3.2 Типовые оценочные средства

Зачет с оценкой будет проводиться в виде симуляции.

Будет дано кейс задание на проведение деловых переговоров в индустрии моды.

Шкала оценивания.

Показатель оценивания	Критерий оценивания
Различает потенциально уязвимые по отношению к дискриминации группы, требующие проявления толерантности	<p>Интегрирует различные познания по проблемам толерантности и дискриминации в целостную систему.</p> <p>Демонстрирует знание потенциально уязвимых социальных групп и предлагает решения по работе с ними при анализе</p>

	<p>конкретных предложенных ситуаций.</p> <p>Предлагает решения по использованию антидискриминационных мер в рамках конкретных предложенных ситуаций</p>
Обучающийся умеет выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций, предлагать способы их решения с учетом критериев социально-экономической эффективности, оценки рисков и возможных социально-экономических последствий.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Не умеет 2. В целом успешно, но не систематически осуществляемые умения 3. В целом успешные, но содержащие отдельные пробелы умения 4. В целом успешные, но содержащие отдельные пробелы умения <p>Сформированное умение</p>

Баллы (рейтинговой оценки), %	Оценка	Требования к знаниям
100-81	5, «отлично»	<p>– Оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает его на экзамене, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение.</p> <p>– Учебные достижения в семестровый период и результатами рубежного контроля демонстрируют высокую степень овладения программным материалом.</p>
80-61	4, «хорошо»	<p>– Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.</p> <p>– Учебные достижения в семестровый период и результатами рубежного контроля демонстрируют хорошую степень овладения программным материалом.</p>
60-41	3, «удовлетво- рительно»	<p>– Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.</p> <p>– Учебные достижения в семестровый период и результатами рубежного контроля демонстрируют</p>

		достаточную (удовлетворительную) степень овладения программным материалом.
40-0	2, «неудовлет- ворительно»	<p>– Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.</p> <p>– Учебные достижения в семестровый период и результатами рубежного контроля демонстрировали не высокую степень овладения программным материалом по минимальной планке.</p>
45-100	Зачет	– Курс полностью освоен. Студент показывает хороший стандартный уровень знаний всех аспектов, использует терминологию и словообразование и хорошо применяет теорию к решению задач.
0 - 44	Незачет	– Студент не подготовлен и не может показать достаточного знания материала курса.

4.4 Методические рекомендации

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Курс разработан для того, чтобы дать студентам понимание того, как разрабатываются, осуществляются и оцениваются политики, уделяя особое внимание концепциям и современным методам анализа политики, а также процессам, связанным с разработкой политики.

6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

6.1. Основная литература.

1. Караяни, А. Г. Психология общения и переговоров в экстремальных условиях [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Юриспруденция», «Правоохранительная деятельность» / А. Г. Караяни, В. Л. Цветков. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru.ezproxy.ranepa.ru:3561/81553.html>
2. Петрова, Ю. А. Золотые правила успешных переговоров [Электронный ресурс] : практическое пособие / Ю. А. Петрова, Е. Б. Спиридонова. — 2-е изд. — Электрон. текстовые данные. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2019. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru.ezproxy.ranepa.ru:3561/79625.html>

3. Чуркина, М. Управленческая эффективность руководителя / М. Чуркина, Н. Жадько. — Москва : Альпина Паблишер, 2019. — 240 с. — ISBN 978-5-9614-1005-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru.ezproxy.ranepa.ru:3561/82788.html> (дата обращения: 08.04.2020). — Режим доступа: для авторизир. Пользователей

6.2. Дополнительная литература.

1. Гэвин Кеннеди. Переговоры [Электронный ресурс] : полный курс / Кеннеди Гэвин. — Электрон. текстовые данные. — М. : Альпина Паблишер, 2016. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru.ezproxy.ranepa.ru:3561/48432.html>
2. Захарова, И. В. Деловые коммуникации : практикум / И. В. Захарова. — Саратов : Ай Пи Ар Медиа, 2019. — 141 с. — ISBN 978-5-4497-0198-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru.ezproxy.ranepa.ru:3561/86469.html> (дата обращения: 08.04.2020). — Режим доступа: для авторизир. Пользователей
3. Короткий, С. В. Деловые коммуникации : учебное пособие / С. В. Короткий. — Саратов : Вузовское образование, 2019. — 90 с. — ISBN 978-5-4487-0472-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru.ezproxy.ranepa.ru:3561/80614.html> (дата обращения: 08.04.2020). — Режим доступа: для авторизир. Пользователей
4. Стацевич, Е. Манипуляции в деловых переговорах: Практика противодействия / Е. Стацевич, К. Гуленков, И. Сорокина. — 2-е изд. — Москва : Альпина Паблишер, 2019. — 152 с. — ISBN 978-5-9614-1959-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru.ezproxy.ranepa.ru:3561/82709.html> (дата обращения: 08.04.2020). — Режим доступа: для авторизир. Пользователей
5. Федорова Е.А., Бежанова С.В., Полякова Р.И. Формирование эффективной коммуникации в государственном управлении// Экономика и предпринимательство.2019. №2 <https://elibrary.ru/item.asp?id=37238643>

6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.

6.4. Нормативные правовые документы.

6.5. Интернет-ресурсы.

6.6. Иные источники.

7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

Для проведения курса требуется класс, оборудованный доской, маркерами, компьютером и проектором.