

**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

УТВЕРЖДЕНА
кафедрой международного
менеджмента
Протокол от «6» мая 2020 г.
№ 2

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.04.01 Принятие решений на переговорах – как разумно вести переговоры в
нерациональном мире (Decision-making in negotiations - how to negotiate rationally in a non-
rational world)

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

38.04.02 Менеджмент

(код, наименование направления подготовки (специальности))

«Лидерство и глобальная конкурентоспособность. Международная англоязычная
магистратура»

(программа магистратуры)

Магистр

(квалификация)

Очная

(форма обучения)

Год набора – 2021 г.

Москва, 2020 г.

Автор–составитель:

Старший преподаватель кафедры Чумак С.А.

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.....	6
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине.....	8
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.....	15
6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине.....	17
6.1. Основная литература.....	17
6.2. Дополнительная литература.....	17
6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.....	17
6.4. Нормативные правовые документы.....	17
6.5. Интернет-ресурсы.....	17
6.6. Иные источники.....	18
7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы.....	18

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

1.1. Дисциплина Б1.В.ДВ.04.01 Принятие решений на переговорах – как разумно вести переговоры в нерациональном мире (Decision-making in negotiations - how to negotiate rationally in a non-rational world) обеспечивает овладение следующими компетенциями с учетом этапа:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
УК -4	Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия	УК -4.2	Аргументированно и доказательно ведет полемику, использует возможности официально-делового стиля в процессе составления и редактирования нормативных правовых документов в профессиональной деятельности, составляет аннотации и рефераты на иностранном языке.

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

ОТФ/ТФ (при наличии профстандарта)/ профессиональные действия	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
40.033 ОТФ: Стратегическое управление процессами планирования и организации производства на уровне промышленной организации ТФ: Стратегическое управление процессами планирования производственных ресурсов и производственных мощностей.	УК -4.2	На уровне знаний: - как применять объективные и надежные методологии к вопросам выбора и анализа рисков на внешних рынках и уметь давать рекомендации; - характер межкультурной коммуникации; - принципы публичного выступления / презентации; - принципы необычно интересного выступления
		На уровне умений: - - осознавать то, что для многих созданных организаций единственным существенным фактором роста является международная торговля, но успех на внутреннем рынке не гарантирует успех за рубежом; - понимать широту и глубину вопросов международного маркетинга как на стратегическом, так и на оперативном уровне и по всему спектру взаимосвязанных вопросов,

		которые необходимо решать одновременно; - уметь ориентироваться в условиях культурных различий; - умение выражать себя на иностранном языке; - создавать впечатляющие презентации - структурно, орально, визуально
		На уровне навыков: экспериментировать с различными формами поведения в условиях культурных различий; - анализировать культурные основания экономических систем и организационной практики; - уметь делать презентации наиболее убедительным образом, даже в противоречивых обстоятельствах

2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

Объем дисциплины

Объем дисциплины: 216/6 162/6
 Контактная работа: 30/22,5
 Лекции 14/10,5
 Лабораторные работы
 Практические занятия 14/10,5
 Самостоятельная работа 150/112,5
 Практическая подготовка 4/3

Место дисциплины в структуре ОП ВО

индекс и наименование дисциплины: Б1.В.ДВ.04.01 Принятие решений на переговорах – как разумно вести переговоры в нерациональном мире (Decision-making in negotiations - how to negotiate rationally in a non-rational world)

курс(ы), семестр(ы) или триместр(ы) ее освоения в соответствии с учебным планом:
2 курс, 3 семестр

дисциплины, для которых реализуемая дисциплина служит опорой:

Б3.01 Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к защите и процедуру защиты (Defense of the graduate qualification work, including preparation for the defense and the defense procedure)

форма промежуточной аттестации в соответствии с учебным планом: **Экзамен**

Регламент распределения видов работ по дисциплине с ДОТ

Данная дисциплина реализуется с применением дистанционных образовательных технологий (ДОТ). Распределение видов учебной работы, форматов текущего контроля представлены в таблице:

Вид учебной работы	Формат проведения
Лекции	С частичным применением ДОТ

Практические занятия	С частичным применением ДОТ
Самостоятельная работа	С частичным применением ДОТ
Промежуточная аттестация	С частичным применением ДОТ
Формы текущего контроля	Формат проведения
Диспут	С частичным применением ДОТ
Кейс	С частичным применением ДОТ
Симуляция	С частичным применением ДОТ

Доступ к системе дистанционных образовательных осуществляется каждым обучающимся самостоятельно с любого устройства на портале: <https://lms.ranepa.ru>. Пароль и логин к личному кабинету / профилю предоставляется студенту в деканате.

Все формы текущего контроля, проводимые в системе дистанционного обучения, оцениваются в системе дистанционного обучения. Доступ к видео и материалам лекций предоставляется в течение всего семестра. Доступ к каждому виду работ и количество попыток на выполнение задания предоставляется на ограниченное время согласно регламенту дисциплины, опубликованному в СДО. Преподаватель оценивает выполненные обучающимся работы не позднее 14 рабочих дней после окончания срока выполнения.

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*	ПП/ ЭО, ДОТ*	ПЗ/ ЭО, ДОТ*			КС Р
Тема 1	Goals of decision-making, problem solving and negotiation Цели принятия решений, решения проблем и переговоров		2/1,5			2/1,5		15/11, 25	Д
Тема 2	Nature and elements of decision making Характер и элементы принятия решений		2/1,5			2/1,5		15/11, 25	Д, К
Тема 3	Problem solving techniques Методы решения проблем		2/1,5			2/1,5		15/11, 25	Д
Тема 4	Negotiation process Переговорный процесс		2/1,5			2/1,5		15/11, 25	Д
Тема 5	Negotiation situations and strategies		1/0,7 5			1/0,7 5		15/11, 25	Д, К

	Ситуации и стратегии переговоров								
Тема 6	Six components of effective negotiation Шесть компонентов эффективных переговоров		1/0,7 5			1/0,7 5		15/11, 25	Д, С
Тема 7	Four habits of effective negotiators Четыре привычки эффективных переговорщиков		1/0,7 5			1/0,7 5		15/11, 25	Д, К
Тема 8	Techniques of successful negotiations Приемы успешных переговоров		1/0,7 5			1/0,7 5		15/11, 25	Д, К
Тема 9	Two ways to obtain information from the other side during a negotiation Два способа получить информацию от другой стороны во время переговоров		1/0,7 5			1/0,7 5		15/11, 25	Д, С
Тема 10	Three steps that can be taken when there is an impasse Три шага, которые можно предпринять в тупиковой ситуации		1/0,7 5			1/0,7 5		15/11, 25	Д, С
	Практическая подготовка				4/3				
	Промежуточная аттестация								Экзамен
Всего:		216/6 162/6	14/10, 5			14/10, 5		150/11 2,5	36/27

*Примечание – диспут (Д), кейс (К), симуляция (С)

Содержание дисциплины

№	Наименование темы	Содержание
Тема 1	Goals of decision-making, problem solving and negotiation Цели принятия решений, решения проблем и переговоров	Goals of decision-making, problem solving and negotiation Цели принятия решений, решения проблем и переговоров

№	Наименование темы	Содержание
Тема 2	Nature and elements of decision making Характер и элементы принятия решений	Programmed and not programmed decisions Decision-making scenarios and outcomes Rational vs. behavioral approach to decision making Group decision-making Запрограммированные и непрограммированные решения Сценарии принятия решений и результаты Рациональный и поведенческий подход к принятию решений Групповое принятие решений
Тема 3	Problem solving techniques Методы решения проблем	Problem solving techniques Методы решения проблем
Тема 4	Negotiation process Переговорный процесс	Negotiation process Переговорный процесс
Тема 5	Negotiation situations and strategies Ситуации и стратегии переговоров	Negation vs. litigation vs. sales Cross-cultural cultural and ethical aspects of negotiators When to negotiate and when not to do it Position/need based Отрицание против судебного процесса против продаж Межкультурные, культурные и этические аспекты переговорщиков Когда вести переговоры, а когда не делать Должность / потребность на основе
Тема 6	Six components of effective negotiation Шесть компонентов эффективных переговоров	Six components of effective negotiation Шесть компонентов эффективных переговоров
Тема 7	Four habits of effective negotiators Четыре привычки эффективных переговорщиков	Active listening Questioning Not disclosing Preserve the relationship Активное слушание Допрос Не раскрывая Сохрани отношения
Тема 8	Techniques of successful negotiations Приемы успешных переговоров	BATNA, ZOPA, Anchoring, Leverage, Resistance point, Nibbling, Winner's curse БАТНА, ЗОПА, Якорение, Плечо, Точка сопротивления, Откусывание, Проклятие победителя

№	Наименование темы	Содержание
Тема 9	Two ways to obtain information from the other side during a negotiation Два способа получить информацию от другой стороны во время переговоров	Two ways to obtain information from the other side during a negotiation Два способа получить информацию от другой стороны во время переговоров
Тема 10	Three steps that can be taken when there is an impasse Три шага, которые можно предпринять в тупиковой ситуации	Three steps that can be taken when there is an impasse Три шага, которые можно предпринять в тупиковой ситуации
	Практическая подготовка	Практическая подготовка обучающихся при реализации дисциплины осуществляется путем проведения практических занятий, предусматривающих участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью и направленных на формирование, закрепление, развитие практических навыков и компетенций по направленности (38.04.02 менеджмент) программы магистратуры. Практическая подготовка включает в себя такие виды работ, как решение кейсов, симуляции, групповая работа над проектами, встречи с экспертами из профильных индустрий, посещение предприятий, связанных с будущей профессиональной деятельностью и т.д.

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 (индекс, наименование) используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

При проведении занятий лекционного типа: диспут, кейс, симуляция

При проведении занятий семинарского типа: диспут, кейс, симуляция

4.1.2. Экзамен (зачет) проводится с применением следующих методов (средств):

Экзамен в виде эссе

4.2. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся.

Topic 1. Goals of decision-making, problem solving and negotiation

Тема 1. Цели принятия решений, решения проблем и переговоров

Analyze a company's decision and its consequences. Examine the decision-making process and identify key biases. Prepare recommendations for improving decision-making process.

Проанализируйте решение компании и его последствия. Изучите процесс принятия решений и определите ключевые предубеждения. Подготовить рекомендации по улучшению процесса принятия решений.

Topic 2. Nature and elements of decision making

Тема 2. Характер и элементы принятия решений

Watch negotiation process in the scene "Up in the air" with George Clooney. Explain the tactics used and their success.

Наблюдайте за переговорным процессом в сцене «В воздухе» с Джорджем Клуни. Объясните использованные тактики и их успех.

Topic 3. Problem solving techniques

Тема 3. Методы решения проблем

Role play: conduct negotiations with employees who will be laid off due to process automation using given techniques. Explain the outcome.

Ролевая игра: ведите переговоры с сотрудниками, которые будут уволены в связи с автоматизацией процессов по заданным методикам. Объясните результат.

Topic 4. Negotiation process

Тема 4. Переговорный процесс

Issues for discussion:

1. Concept, functions and types of negotiations.
2. The role of information in business communication.
- 3 what is the nature of negotiation
- 4 what is the purpose of the negotiation

Вопросы для обсуждения:

1. Понятие, функции и виды переговоров.
2. Роль информации в деловом общении.
- 3 каков характер переговоров
- 4 какова цель переговоров

Topic 5. Negotiation situations and strategies

Тема 5. Ситуации и стратегии переговоров

Issues for discussion:

1. Strategy and tactics of negotiations.
2. The main styles of the negotiation process.
3. Stages of negotiations.
4. Expand the content of the concepts "strategy" and "tactics" of the negotiation process.
5. Describe the types of tactics and how to use them.
6. What are the main stages of negotiations and how are they characterized?
7. Describe soft and hard negotiation styles.

Вопросы для обсуждения:

1. Стратегия и тактика переговоров.

2. Основные стили переговорного процесса.
3. Этапы проведения переговоров.
4. Раскройте содержание понятий «стратегия» и «тактика» переговорного процесса.
5. Охарактеризуйте виды тактик и способы их применения.
6. Каковы основные этапы переговоров и чем они характеризуются?
7. Охарактеризуйте мягкий и жесткий стили ведения переговоров.

Topic 6. Six components of effective negotiation

Тема 6. Шесть компонентов эффективных переговоров

Components of effective negotiation. List and analyze the application.

Компоненты эффективных переговоров. Перечислить и провести анализ применения.

Topic 7. Four habits of effective negotiators

Тема 7. Четыре привычки эффективных переговорщиков

- Levels of business negotiations and potential areas of intersection of interests;
- Уровни деловых переговоров и потенциальные области пересечения интересов;
- Features of collecting information on business negotiation partners;
- Особенности сбора информации о партнерах по бизнес-переговорам;
- Business negotiations and the problem of presents (gifts, souvenirs).
- Деловые переговоры и проблема подарков (подарки, сувениры).

Topic 8. Techniques of successful negotiations

Тема 8. Приемы успешных переговоров

Issues for discussion:

1. The main stages of business relations and their characteristics
2. The main aspects of communication and their relationship
3. Non-verbal communication
4. The main elements of verbal communication and their characteristics
5. The function of perception in the process of communication

Вопросы для обсуждения:

1. Основные этапы деловых отношений и их характеристика
2. Основные стороны общения и их взаимосвязь
3. Невербальные средства общения
4. Основные элементы вербального общения и их характеристика
5. Функция восприятия в процессе общения

Topic 9. Two ways to obtain information from the other side during a negotiation

Тема 9. Два способа получить информацию от другой стороны во время переговоров

Essay topics

- Modern Russia and the problem of conducting business negotiations;
- Современная Россия и проблемы ведения деловых переговоров;
- Factors affecting the effectiveness of business negotiations;
- Факторы, влияющие на эффективность деловых переговоров;
- Styles of conducting business negotiations;

Topic 10. Three steps that can be taken when there is an impasse

Тема 10. Три шага, которые можно предпринять в тупиковой ситуации

The problem of trust in negotiations.

Проблема доверия в переговорах.

Detecting and countering manipulation in negotiation

Обнаружение и противодействие манипуляциям на переговорах

Preparing to negotiation: importance, preparation activities.

Подготовка к переговорам: важность, подготовительные мероприятия.
 Negotiation plan.
 План переговоров.
 Strategic thinking in negotiation practice.
 Стратегическое мышление в переговорной практике.

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 -4	Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия.	УК -4.2	Аргументированно и доказательно ведет полемику, использует возможности официально-делового стиля в процессе составления и редактирования нормативных правовых документов в профессиональной деятельности, составляет аннотации и рефераты на иностранном языке..

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания
2 этап (УК -4.2) Аргументированно и доказательно ведет полемику, использует возможности официально-делового стиля в процессе составления и редактирования нормативных правовых документов в профессиональной деятельности, составляет аннотации и рефераты на иностранном языке.	Обучающийся умеет составлять текст публичного выступления и произносить его, аргументированно и доказательно вести полемику; использовать возможности официально-делового стиля в процессе составления и редактирования нормативных правовых документов в профессиональной деятельности; составлять аннотации и рефераты на иностранном языке.	- 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. - Учебные достижения в

		семестровый период и результатами рубежного контроля демонстрируют высокую степень овладения программным материалом.
--	--	--

4.3.2 Типовые оценочные средства

Exam essay:

Экзаменационное эссе:

- State in a declarative sentence each of the six principal components of effective negotiation to be considered when preparing and when negotiating (В декларативном предложении укажите каждый из шести основных компонентов эффективных переговоров, которые необходимо учитывать при подготовке и проведении переговоров)
- Identify habits of effective negotiators (Выявить привычки эффективных переговорщиков)
- Identify Three steps that can be taken when there is an impasse (Определите три шага, которые можно предпринять в тупиковой ситуации)
- Explain when to make and respond to the first offer (Объясните, когда делать первое предложение и отвечать на него)
- Evaluate your own negotiations style. Which things you plan to improve. (Оцените свой собственный стиль переговоров. Какие вещи вы планируете улучшить)

Шкала оценивания.

Показатель оценивания	Критерий оценивания
Обучающийся умеет составлять текст публичного выступления и произносить его, аргументированно и доказательно вести полемику; использовать возможности официально-делового стиля в процессе составления и редактирования нормативных правовых документов в профессиональной деятельности; составлять аннотации и рефераты на иностранном языке.	<ul style="list-style-type: none"> - 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. - Учебные достижения в семестровый период и результатами рубежного контроля демонстрируют высокую степень овладения программным материалом.

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, «удовлетворительно»	<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 достаточную (удовлетворительную) степень овладения программным материалом.</p>
40-0	2, «неудовлетворительно»	<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>

4.4 Методические материалы

Освоение учебной дисциплины сопровождается промежуточной аттестацией студентов, проводимой в соответствии с учебным планом в форме экзамена. Содержание заданий соответствует рабочей программе дисциплины и обеспечивает контроль формирования у студентов соответствующих компетенций. Знания студентов оцениваются с помощью эссе.

The mastering of the academic discipline is accompanied by intermediate attestation of students, carried out in accordance with the curriculum in the form of an exam. The content of the assignments corresponds to the work program of the discipline and provides control over the formation of students' respective competencies. Students' knowledge is assessed using essays.

Final grade will be determined on the basis of your performance in the following categories:

Итоговая оценка будет определена на основании вашей успеваемости в следующих категориях:

Class Attendance (Посещаемость занятий)	20%	
Frequency and Quality of Participation (Частота и качество участия)	30%	
Essay (Эссе)	50%	
TOTAL (Общее)	100%	

Presentation evaluation criteria:

Критерии оценки презентации:

Content

Содержание

Accuracy and originality of the presented material (oral and visual part)

Adequacy and persuasiveness

Using a sufficient number of sources, clearly identifying sources

Argumentation

Точность и оригинальность представленного материала (устная и визуальная часть)

Адекватность и убедительность

Использование достаточного количества источников, четкая идентификация

источников

Argumentation

Аргументация

Clarity and memorability of main ideas

Relationship between facts presented and theory, critical assessment of evidence

Distinguishing facts and opinions, considering alternative points of view

Четкость и запоминаемость основных идей

Связь между представленными фактами и теорией, критическая оценка

доказательного материала

Разграничение фактов и мнений, рассмотрение альтернативных точек зрения

Organization

Организация

Orderliness, adherence to citation rules

Feasibility, clear definition of the topics under consideration

Flow of speech

Упорядоченность, соблюдение правил цитирования

Целесообразность, четкое определение рассматриваемых тем
Поток речи

Style
Стиль

Interacting with the audience (keeping the audience's attention)
Facilitating discussion (audience questions)
Reaction to audience questions
Spontaneity (the speaker does not read, uses little notes)
Взаимодействие с аудиторией (удержание внимания аудитории)
Облегчение ведения дискуссии (вопросы аудитории)
Реакция на вопросы аудитории
Спонтанность (выступающий не читает, мало использует записи)

Technics
Техника

Visual contact with the audience, facial expressions
Fluency of speech (full sentences, no pauses)
Gestures, body movements
Use of visual aids (blackboard, computer graphics)
Speech control (tempo, volume, speed, correct stress setting)
Визуальный контакт с аудиторией, мимика
Беглость речи (полные предложения, отсутствие пауз)
Жестикуляция, телодвижения
Использование визуальных средств (доска, компьютерная графика)
Речевое управление (темп, громкость, скорость, правильная постановка ударения)

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

Подход к обучению будет включать в себя назначенные чтения, лекции, обсуждения домашних заданий и кейсов и экзамены по проектам. Ожидается, что студенты заранее прочитают назначенные главы и примеры и будут готовы обсудить домашние задания в назначенный им период.

Teaching approach will include assigned readings, lectures, discussions of homework and cases and project examinations. Students are expected to read assigned chapters and cases in advance and be ready to discuss the homework problems at the period that they are assigned.

Освоение учебной дисциплины сопровождается промежуточной аттестацией студентов, проводимой в соответствии с учебным планом в форме экзамена. Содержание заданий соответствует рабочей программе дисциплины и обеспечивает контроль формирования у студентов соответствующих компетенций. Знания студентов оцениваются с помощью эссе.

The mastering of the academic discipline is accompanied by intermediate attestation of students, carried out in accordance with the curriculum in the form of an exam. The content of the assignments corresponds to the work program of the discipline and provides control over the formation of students' respective competencies. Students' knowledge is assessed using essays.

Final grade will be determined on the basis of your performance in the following categories:

Итоговая оценка будет определена на основании вашей успеваемости в следующих категориях:

Class Attendance (Посещаемость занятий)	20%	
Frequency and Quality of Participation (Частота и качество участия)	30%	
Essay (Эссе)	50%	
TOTAL (Общее)	100%	

Presentation evaluation criteria:

Критерии оценки презентации:

Content

Содержание

Accuracy and originality of the presented material (oral and visual part)

Adequacy and persuasiveness

Using a sufficient number of sources, clearly identifying sources

Argumentation

Точность и оригинальность представленного материала (устная и визуальная часть)

Адекватность и убедительность

Использование достаточного количества источников, четкая идентификация

источников

Argumentation

Аргументация

Clarity and memorability of main ideas

Relationship between facts presented and theory, critical assessment of evidence

Distinguishing facts and opinions, considering alternative points of view

Четкость и запоминаемость основных идей

Связь между представленными фактами и теорией, критическая оценка

доказательного материала

Разграничение фактов и мнений, рассмотрение альтернативных точек зрения

Organization

Организация

Orderliness, adherence to citation rules

Feasibility, clear definition of the topics under consideration

Flow of speech

Упорядоченность, соблюдение правил цитирования

Целесообразность, четкое определение рассматриваемых тем

Поток речи

Style

Стиль

Interacting with the audience (keeping the audience's attention)

Facilitating discussion (audience questions)

Reaction to audience questions

Spontaneity (the speaker does not read, uses little notes)

Взаимодействие с аудиторией (удержание внимания аудитории)

Облегчение ведения дискуссии (вопросы аудитории)

Реакция на вопросы аудитории
Спонтанность (выступающий не читает, мало использует записи)

Technics
Техника

Visual contact with the audience, facial expressions
Fluency of speech (full sentences, no pauses)
Gestures, body movements
Use of visual aids (blackboard, computer graphics)
Speech control (tempo, volume, speed, correct stress setting)
Визуальный контакт с аудиторией, мимика
Беглость речи (полные предложения, отсутствие пауз)
Жестикуляция, телодвижения
Использование визуальных средств (доска, компьютерная графика)
Речевое управление (темп, громкость, скорость, правильная постановка ударения)

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. Quantum Negotiation: The Art of Getting What You Need, by Karen S. Walch, Stephan M. Mardyks, Joerg Schmitz, Michael Wheeler, 2017

6.2. Дополнительная литература.

1. The Art of Negotiation: How to Improvise Agreement in a Chaotic World by Michael Wheeler, 2013
2. Presman, Gavin. A Practical Guide to Negotiation : Create Winning Agreements, Icon Books Ltd, 2016. ProQuest Ebook Central, <https://ebookcentral-proquest-com.ezproxy.ranepa.ru:2443/lib/ranepa-ebooks/detail.action?docID=4782678>.

6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.

1. Положение об организации самостоятельной работы студентов федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации» (в ред. приказа РАНХиГС от 11.05.2016 г. № 01-2211).
http://www.ranepa.ru/images/docs/prikazy-ranhigs/Pologenie_o_samostoyatelnoi_rabote.pdf

6.4. Нормативные правовые документы.

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: Часть первая – четвертая: [Принят Гос. Думой 23 апреля 1994 года, с изменениями и дополнениями по состоянию на 10 апреля 2009 г.] // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 22. Ст. 2457.
2. Налоговый кодекс РФ. Часть первая: от 31.07.1998 № 146-ФЗ : (ред. от 15.02.2016 N 32-ФЗ, от 05.04.2016 N 101-ФЗ, от 05.04.2016 N 102-ФЗ, от 26.04.2016 N 110-ФЗ
3. Закон РФ "О государственной тайне" от 21.07.1993 N 5485-1

6.5. Интернет-ресурсы.

1. Russian Managers Assosiation <http://www.amr.ru/>
2. Russian Managers Assosiation, the Chamber of Commerce and Industry of Russian Federation <http://tpprf.ru/en/>
3. Искусство переговоров - <http://businessnegotiations.biz/>

6.6. Иные источники.

1. Семь фундаментальных ошибок в переговорах - <http://www.e-xecutive.ru/blog/dao-negotiation/5305.php>
2. Участие третьей стороны в урегулировании конфликтов - <http://www.plam.ru/bislit/konfliktologija/p7.php>

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

Для проведения лекционных и практических занятий необходимо следующее оборудование: доска, маркеры, компьютер и проектор.

Используется лицензионное программное обеспечение, а также, созданы условия для функционирования электронной информационно-образовательной среды, включающей в себя электронные информационные ресурсы, электронные образовательные ресурсы, совокупность информационных технологий, телекоммуникационных технологий, соответствующих технологических средств и обеспечивающей освоение обучающимися образовательных программ в полном объеме независимо от места нахождения обучающихся.

Программа дисциплин реализуется с частичным применением ДОТ и ЭО