

**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 «2» мая 2018 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))

«Стратегические коммуникации: государство и бизнес. Международная
англоязычная магистратура»

(направленность (профиль))

Магистр

(квалификация)

Очная

(форма обучения)

Год набора – 2019 г.

Москва, 2018 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
2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы
3. Содержание и структура дисциплины
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)
6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине
 - 6.1. Основная литература
 - 6.2. Дополнительная литература
 - 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

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
ПК ОС-14	Готовность к созданию и оценке финансовых инновационных инициатив с использованием аналитических финансовых инструментов и стратегий	ПК ОС-14.2	Способность оценивать влияние инвестиционных решений и решений по финансированию на рост ценности (стоимости) компании.

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

ОТФ/ТФ (при наличии профстандарта)/ профессиональные действия	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
Стратегическое управление процессами конструкторской, технологической и организационной подготовки производства.	ПК ОС-14.2	Обучающийся умеет оценивать влияние инвестиционных решений и решений по финансированию на рост ценности (стоимости) компании.

2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

Объем дисциплины

Объем дисциплины: 216/6 162/6

Контактная работа: 28/21

Лекции 14/10,5

Лабораторные работы

Практические занятия 14/10,5

Самостоятельная работа 152/114

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

дисциплина реализуется после изучения:

Б1.Б.04 Финансовый менеджмент и корпоративные финансы (Economics and Business Finance)

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

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 СР			
Тема 1	Goals of decision-making, problem solving and negotiation		2/1,5					12/9	Д
Тема 2	Nature and elements of decision making		2/1,5					12/9	Д, К
Тема 3	Problem solving techniques		2/1,5					16/12	Д
Тема 4	Negotiation process		2/1,5		2/1,5			16/12	Д
Тема 5	Negotiation situations and strategies		2/1,5		2/1,5			16/12	Д, К
Тема 6	Six components of effective negotiation		2/1,5		2/1,5			16/12	Д, С
Тема 7	Four habits of effective negotiators		2/1,5		2/1,5			16/12	Д, К
Тема 8	Techniques of successful negotiations				2/1,5			16/12	Д, К
Тема 9	Two ways to obtain information from the other side during a negotiation				2/1,5			16/12	Д, С
Тема 10	Three steps that can be taken when there is an impasse				2/1,5			16/12	Д, С
Промежуточная									Зачет

аттестация							
Всего:	216/6 162/6	14/10 ,5		14/10,5		152/ 144	36/27

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

Содержание дисциплины

№	Наименование темы	Содержание
Тема 1	Goals of decision-making, problem solving and negotiation	Goals of decision-making, problem solving and negotiation
Тема 2	Nature and elements of decision making	Programmed and not programmed decisions Decision-making scenarios and outcomes Rational vs. behavioral approach to decision making Group decision-making
Тема 3	Problem solving techniques	Problem solving techniques
Тема 4	Negotiation process	Negotiation process
Тема 5	Negotiation situations and strategies	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
Тема 6	Six components of effective negotiation	Six components of effective negotiation
Тема 7	Four habits of effective negotiators	Active listening Questioning Not disclosing Preserve the relationship
Тема 8	Techniques of successful negotiations	BATNA, ZOPA, Anchoring, Leverage, Resistance point, Nibbling, Winner's curse
Тема 9	Two ways to obtain information from the other side during a negotiation	Two ways to obtain information from the other side during a negotiation
Тема 10	Three steps that can be taken when there is an impasse	Three steps that can be taken when there is an impasse

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, кейс, симуляция

при проведении занятий семинарского типа: диспут, кейс, симуляция

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

Зачет – в виде эссе

4.2. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся.

In class assignments (examples):

- Analyze a company's decision and its consequences. Examine the decision-making process and identify key biases. Prepare recommendations for improving decision-making process
- Watch negotiation process in the scene "Up in the air" with George Clooney. Explain the tactics used and their success.
- Role play: conduct negotiations with employees who will be laid off due to process automation using given techniques. Explain the outcome.

4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации.

4.3.1. Формируемые компетенции

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК ОС-14	Готовность к созданию и оценке финансовых инновационных инициатив с использованием аналитических финансовых инструментов и стратегий	ПК ОС-14.2	Способность оценивать влияние инвестиционных решений и решений по финансированию на рост ценности (стоимости) компании.

4.3.2 Типовые оценочные средства

Exam essay:

- State in a declarative sentence each of the six principal components of effective negotiation to be considered when preparing and when negotiating
- Identify habits of effective negotiators
- Identify Three steps that can be taken when there is an impasse
- Explain when to make and respond to the first offer

- Evaluate your own negotiations style. Which things you plan to improve.

Шкала оценивания.

Показатель оценивания	Критерий оценивания
Обучающийся умеет оценивать влияние инвестиционных решений и решений по финансированию на рост ценности (стоимости) компании.	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 5. Сформированное умение

Баллы (рейтинговой оценки), %	Оценка	Требования к знаниям
100-81	5, «отлично»	<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.
80-61	4, «хорошо»	<ul style="list-style-type: none"> - 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. - Учебные достижения в семестровый период и результатами рубежного контроля демонстрируют хорошую степень овладения программным материалом.

60-41	3, «удовлетворительно»	<ul style="list-style-type: none"> - 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. - Учебные достижения в семестровый период и результатами рубежного контроля демонстрируют достаточную (удовлетворительную) степень овладения программным материалом.
40-0	2, «неудовлетворительно»	<ul style="list-style-type: none"> - 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. - Учебные достижения в семестровый период и результатами рубежного контроля демонстрировали не высокую степень овладения программным материалом по минимальной планке.
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

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

Class Attendance	20%
Frequency and Quality of Participation	30%
Exam essay	50%
TOTAL	100%

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

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.

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

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