

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования "Пермский
государственный национальный исследовательский
университет"**

Кафедра социальной работы и конфликтологии

**Авторы-составители: Иванова Елена Анатольевна
Замараева Зинаида Петровна**

Рабочая программа дисциплины
ОСНОВЫ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА
Код УМК 82120

Утверждено
Протокол №8
от «20» мая 2020 г.

Пермь, 2020

1. Наименование дисциплины

Основы переговорного процесса

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина входит в вариативную часть Блока « Б.1 » образовательной программы по направлениям подготовки (специальностям):

Направление: **37.03.02** Конфликтология
направленность Программа широкого профиля

3. Планируемые результаты обучения по дисциплине

В результате освоения дисциплины **Основы переговорного процесса** у обучающегося должны быть сформированы следующие компетенции:

37.03.02 Конфликтология (направленность : Программа широкого профиля)

ПК.17 способность достигать совместного решения в урегулировании правового спора, ориентируясь на специфику поэтапной деятельности в рамках переговорного процесса

ПК.18 способность представлять результаты своей работы другим специалистам, отстаивать свои позиции в профессиональной среде, находить компромиссные и альтернативные решения

ПК.4 способность владеть знанием теоретических и практических компонентов прикладного исследования, уметь концептуализировать проблему и выработать эмпирические показатели, самостоятельно планировать исследовательский проект, знать основные методы анализа информации, уметь анализировать информацию и составлять аналитический отчет, обладать основными навыками работы с различными статистическими проектами

ПК.5 способность владеть основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки и представления информации для решения профессиональных и социально значимых задач

ПК.6 способность владеть навыками формирования общественного мнения по актуальным проблемам конфликтного и мирного взаимодействия в обществе

4. Объем и содержание дисциплины

Направления подготовки	37.03.02 Конфликтология (направленность: Программа широкого профиля)
форма обучения	очная
№№ триместров, выделенных для изучения дисциплины	3
Объем дисциплины (з.е.)	3
Объем дисциплины (ак.час.)	108
Контактная работа с преподавателем (ак.час.), в том числе:	42
Проведение лекционных занятий	14
Проведение практических занятий, семинаров	28
Самостоятельная работа (ак.час.)	66
Формы текущего контроля	Итоговое контрольное мероприятие (1) Письменное контрольное мероприятие (2)
Формы промежуточной аттестации	Зачет (3 триместр)

5. Аннотированное описание содержания разделов и тем дисциплины

Основы переговорного процесса. Первый семестр

Переговоры — это средство, взаимосвязь между людьми, предназначенные для достижения соглашения, когда обе стороны имеют совпадающие либо противоположные интересы. В процессе ознакомления с теоретическими основами переговоров как особой формы коммуникации, студенты расширят знания и представления об эффективных способах и средствах реализации своих профессиональных задач, в частности, способности предупреждать и разрешать конфликты. Также студенты ознакомятся с содержательными основами переговоров, видами переговорного процесса, подробно изучат стадии переговоров. Смогут выявлять проблемные зоны, когда переговоры заходят в "тупик".

Переговоры как тип коммуникации. Виды переговорных процессов

Содержательные основы переговорного процесса: определение переговоров, переговорные понятия: субъекты переговоров, предмет переговоров. Виды переговоров. Позиционные и рациональные переговоры. Жесткая и мягкая формы позиционных переговоров. Сепаративные переговоры. Международные экономические переговоры. Специфика отстаивания позиции в различных видах переговоров. Преимущества и недостатки различных видов переговоров. Соотношение уступок стороны в разных видах переговоров.

Интересы в переговорном процессе. Теория человеческих потребностей (А.Маслоу). Поведение человека в удовлетворении потребностей. Абстрактный уровень переговоров. Классификация и иерархия базовых потребностей.

Сущность, типы и функции переговорных процессов. Позиционный торг (торговые переговоры). Переговоры, ориентированные на сотрудничество: сущность, возможности и условия применения.

Подготовка переговоров: содержательный и организационный аспект

Предварительные переговоры. Элементы подготовки к переговорам, ориентированным на сотрудничество. Таблица подготовки к переговорам. Особенности работы с информацией при подготовке и ведении переговоров.

Повестка и задачи переговоров. Предложения или позиции в процессе переговоров. Финальное и сигнальное предложения.

Оперативный анализ переговоров. Понятие консенсуса. Содержание понятия "причастность".

Психологические механизмы переговорного процесса

Выявление индивидуальных особенностей установления контакта. Анализ коммуникативных приемов, способствующих установлению контакта. Изучение способов вентилирования сильных чувств партнера по общению. Переговоры как средство урегулирования конфликтов. Этическая сторона подготовки и ведения переговоров и посредничества. Поведение на переговорах. Гендерные, социо-культурные и личностные особенности в переговорах.

Переговорная таблица. Психологические механизмы, оказывающие влияние на эффективное проведение переговоров.

Деловой этикет при переговорах. Подготовка к переговорам: оценка ситуации, SWOT-анализ, источники силы, возможность предварительной встречи. Спор и аргументация: коммуникативные приемы убеждения, парирование, дипломатичность, самообладание.

Распределение ролей в переговорах. Значительные уступки в переговорах.

Организация и ведение переговоров

Предварительные переговоры. Элементы подготовки к переговорам. Порядок ведения переговоров: организационные вопросы, формирование количественного и качественного состава участников, проработка содержания переговорного процесса, сбор информации, завершение подготовительной работы. Техники аргументации на переговорах. Техники манипуляции на переговорах и техники противодействия им. Элементы подготовки и заключения договора.

Наличие проблемы, носящей совместный, с кем-либо, характер. Наличие партнера по переговорам. Наличие власти/полномочий по решению проблемы. Индивидуалистическая ориентация или ориентация на сотрудничество (самоопределение партнерства. Распределение власти в переговорах (баланс сил). Восприимчивость к межличностным аспектам взаимоотношений (уровень доверия и взаимной поддержки в переговорах). Понятие взаимозависимости в переговорах. Предпереговорный баланс сил. Наличие и возможность прямого общения. Необходимость в совместном решении проблемы.

Понятие переговорной рационализации. Содержательная переговорная составляющая. Стратегии переговоров: упрощенная, смешанная и основанная на интересах. Совместное решение проблемы. Переговорные особенности: неоднородность (наличие стадий), индивидуальность, наличие признаков игры/соревнования.

Этапы проведения переговоров

Порядок ведения переговорного процесса. Взаимное уточнение интересов, точек зрения, концепций, позиций участников, их обсуждение (выдвижение аргументов в поддержку своих взглядов и предложений, их обоснование). Согласование позиций и выработка договорённостей. Соблюдение правил поведения в переговорах. Перерыв в переговорах.

Алгоритм ведения переговоров: цели переговоров, подготовка к переговорам, стадии подготовки; переговорная сессия, стадии переговорной сессии. Переговоры как технология. Понятие технологии. Особенности выбора технологии ведения переговоров. Факторы ведения переговоров: цели переговоров, участники, стратегия переговорного процесса. Статический и динамический аспекты ведения переговоров. Целеполагание и задачи переговоров, выбор инструментов управления процесса ведения переговоров. Фаза вступления в контакт. Презентация предложений или обмен информацией. Дискуссия по предложениям. Тупик и уход от переговоров. Дискуссия по принятию решения. Сделка или принятие решения. Заключение соглашения. Завершение переговоров.

Основные стратегии и тактические приемы ведения переговоров

Техника ведения переговоров. Основные методы переговоров: позиционный торг, принципиальные переговоры. Тактика ведения переговоров. Типы принятия решений. Ведение переговоров в неблагоприятных ситуациях.

Переговоры, как правило, предполагают одновременную реализацию двух основных стратегий - напористости и кооперации.

Несмотря на то, что главной целью переговоров является конструктивное разрешение конфликта по схеме «Выигрыш - Выигрыш», интересы сторон никогда полностью не раскрываются, цели не всегда

совпадают. Исходя из этого, в переговорном процессе его стороны придерживаются определенных стратегий, используют соответствующие стили их ведения.

Тактические приёмы: завышение требования, расстановка ложных акцентов, выжидание, салями, палочные доводы и т.д.

Анализ результатов переговорного процесса

Подготовка и заключение договора.

Анализ результатов переговоров. Выполнение договоренностей. Понятие консенсуса. Сравнение целей переговоров с их результатами. Определение мер и действий, вытекающих из результатов переговоров.

Деловые, личные и организационные выводы для будущих переговоров или продолжения проводившихся.

Мониторинг обязательств через продолжение контактов с партнером.

6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Освоение дисциплины требует систематического изучения всех тем в той последовательности, в какой они указаны в рабочей программе.

Основными видами учебной работы являются аудиторские занятия. Их цель - расширить базовые знания обучающихся по осваиваемой дисциплине и систему теоретических ориентиров для последующего более глубокого освоения программного материала в ходе самостоятельной работы. Обучающемуся важно помнить, что контактная работа с преподавателем эффективно помогает ему овладеть программным материалом благодаря расстановке необходимых акцентов и удержанию внимания интонационными модуляциями голоса, а также подключением аудио-визуального механизма восприятия информации.

Самостоятельная работа преследует следующие цели:

- закрепление и совершенствование теоретических знаний, полученных на лекционных занятиях;
- формирование навыков подготовки текстовой составляющей информации учебного и научного назначения для размещения в различных информационных системах;
- совершенствование навыков поиска научных публикаций и образовательных ресурсов, размещенных в сети Интернет;
- самоконтроль освоения программного материала.

Обучающемуся необходимо помнить, что результаты самостоятельной работы контролируются преподавателем во время проведения мероприятий текущего контроля и учитываются при промежуточной аттестации.

Обучающимся с ОВЗ и инвалидов предоставляется возможность выбора форм проведения мероприятий текущего контроля, альтернативных формам, предусмотренным рабочей программой дисциплины. Предусматривается возможность увеличения в пределах 1 академического часа времени, отводимого на выполнение контрольных мероприятий.

Процедура оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации.

При проведении текущего контроля применяются оценочные средства, обеспечивающие передачу информации, от обучающегося к преподавателю, с учетом психофизиологических особенностей здоровья обучающихся.

7. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

При самостоятельной работе обучающимся следует использовать:

- конспекты лекций;
- литературу из перечня основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля);
- текст лекций на электронных носителях;
- ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимые для освоения дисциплины;
- лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение из перечня информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине;
- методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы

Основная:

1. Мазилкина, Е. И. Как подготовить и провести переговоры / Е. И. Мазилкина. — Ростов-на-Дону : Феникс, 2013. — 104 с. — ISBN 978-5-222-20050-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. <http://www.iprbookshop.ru/19223>
2. Митрошенков, О. А. Деловое общение: эффективные переговоры : практическое пособие / О. А. Митрошенков. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 315 с. — (Профессиональная практика). — ISBN 978-5-534-10704-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. <https://www.urait.ru/bcode/431323>
3. Ричард, Шелл Большая книга переговоров: стратегии, сценарии, кейсы / Шелл Ричард ; перевод А. Ядыкин. — Москва : Альпина Паблишер, 2020. — 392 с. — ISBN 978-5-9614-3332-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. <http://www.iprbookshop.ru/96876.html>

Дополнительная:

1. Хасан Б. И., Сергоманов П. А. Психология конфликта и переговоры: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению и специальностям психологии / Б. И. Хасан, П. А. Сергоманов. — Москва: Академия, 2008, ISBN 978-5-7695-5261-8. — 192 с. — Библиогр. в конце разд.
2. Василенко И. А. Политические переговоры: учебное пособие: по дисциплине "Политические технологии" для студентов вузов, обучающихся по специальности (направлению подготовки) 030201 и 030200 "Политология" / И. А. Василенко. — Москва: ИНФРА-М, 2011, ISBN 978-5-16-004003-5. — 394 с. — Библиогр.: с. 379-380 и в подстроч. примеч.

9. Перечень ресурсов сети Интернет, необходимых для освоения дисциплины

<http://fedim.ru/biblioteka-mediatora> Официальный сайт ФГБУ «Федеральный институт медиации», раздел «Библиотека»

<http://conflictology.ru> Журнал «Конфликтология»

<https://e-notabene.ru/knt/> Журнал "Конфликтология / nota bene"

<https://www.peregovory365.ru/> «Мастер переговоров» - первый в России профильный журнал по переговорам

<https://vseperegovory.ru/> ВСЕПЕРЕГОВОРЫ.РФ – Проект по развитию переговорных навыков

10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

Образовательный процесс по дисциплине **Основы переговорного процесса** предполагает использование следующего программного обеспечения и информационных справочных систем: доступ в режиме on-line в Электронную библиотечную систему (ЭБС); доступ в электронную информационно-образовательную среду университета; интернет-сервисы и электронные ресурсы (поисковые системы, электронная почта, профессиональные тематические чаты и форумы).

Перечень необходимого лицензионного и (или) свободно распространяемого программного обеспечения:

справочно-правовые системы «КонсультантПлюс»;

офисный пакет приложений (текстовый процессор, программа для подготовки электронных презентаций);

программа демонстрации видеоматериалов (проигрыватель);

приложение, позволяющее просматривать и воспроизводить медиаконтент PDF-файлов «Adobe Acrobat Reader DC».

При освоении материала и выполнения заданий по дисциплине рекомендуется использование материалов, размещенных в Личных кабинетах обучающихся ЕТИС ПГНИУ (student.psu.ru).

При организации дистанционной работы и проведении занятий в режиме онлайн могут использоваться:

система видеоконференцсвязи на основе платформы BigBlueButton (<https://bigbluebutton.org/>).

система LMS Moodle (<http://e-learn.psu.ru/>), которая поддерживает возможность использования текстовых материалов и презентаций, аудио- и видеоконтент, а так же тесты, проверяемые задания, задания для совместной работы.

система тестирования Indigo (<https://indigotech.ru/>).

11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Для проведения занятий лекционного и семинарского типа, практических занятий по дисциплине необходима аудитория, оснащенная специализированной мебелью, демонстрационным оборудованием (проектор, экран, компьютер/ноутбук) с соответствующим программным обеспечением, меловой (и) или маркерной доской.

Для проведения мероприятий текущего контроля и промежуточной аттестации, групповых и индивидуальных консультаций необходима аудитория, оснащенная специализированной мебелью, демонстрационным оборудованием (проектор, экран, компьютер/ноутбук) с соответствующим программным обеспечением, меловой (и) или маркерной доской.

Для самостоятельной работы необходимы компьютерный класс, помещения Научной библиотеки

ПГНИУ. Состав оборудования указанных помещений определен в Паспортах компьютерного класса и помещения Научной библиотеки ПГНИУ, обеспечивающими доступ к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и информационным технологиям.

Помещения научной библиотеки ПГНИУ для обеспечения самостоятельной работы обучающихся:

1. Научно-библиографический отдел, корп.1, ауд. 142. Оборудован 3 персональными компьютера с доступом к локальной и глобальной компьютерным сетям.

2. Читальный зал гуманитарной литературы, корп. 2, ауд. 418. Оборудован 7 персональными компьютерами с доступом к локальной и глобальной компьютерным сетям.

3. Читальный зал естественной литературы, корп.6, ауд. 107а. Оборудован 5 персональными компьютерами с доступом к локальной и глобальной компьютерным сетям.

4. Отдел иностранной литературы, корп.2 ауд. 207. Оборудован 1 персональным компьютером с доступом к локальной и глобальной компьютерным сетям.

5. Библиотека юридического факультета, корп.9, ауд. 4. Оборудована 11 персональными компьютерами с доступом к локальной и глобальной компьютерным сетям.

6. Читальный зал географического факультета, корп.8, ауд. 419. Оборудован 6 персональными компьютерами с доступом к локальной и глобальной компьютерным сетям.

Все компьютеры, установленные в помещениях научной библиотеки, оснащены следующим программным обеспечением:

Операционная система ALT Linux;

Офисный пакет Libreoffice.

Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»

**Фонды оценочных средств для аттестации по дисциплине
Основы переговорного процесса**

**Планируемые результаты обучения по дисциплине для формирования компетенции и
критерии их оценивания**

Компетенция	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
<p>ПК.17 способность достигать совместного решения в урегулировании правового спора, ориентируясь на специфику поэтапной деятельности в рамках переговорного процесса</p>	<p>ЗНАТЬ: специфику, этапы, организацию переговорного процесса; основные аспекты возможностей достижения совместного решения в урегулировании правового спора. УМЕТЬ: урегулировать правовой спор с помощью применения основных переговорных технологий. ВЛАДЕТЬ: основными навыками поэтапного решения правового спора; навыками применения основных переговорных технологий.</p>	<p align="center">Неудовлетворител</p> <p>Не знает специфику, этапы, организацию переговорного процесса; основные аспекты возможностей достижения совместного решения в урегулировании правового спора. Не умеет урегулировать правовой спор с помощью применения основных переговорных технологий. Демонстрирует отсутствие навыков поэтапного решения правового спора; навыков применения основных переговорных технологий.</p> <p align="center">Удовлетворительн</p> <p>Общие, но не структурированные знания специфики, этапов, организации переговорного процесса, а также основных аспектов возможностей достижения совместного решения в урегулировании правового спора. Демонстрирует частично сформированное умение урегулировать правовой спор с помощью применения основных переговорных технологий. Фрагментарно демонстрирует наличие навыков поэтапного решения правового спора и применения основных переговорных технологий.</p> <p align="center">Хорошо</p> <p>Сформированные, но содержащие отдельные пробелы, знания специфики, этапов, организации переговорного процесса; основных аспектов возможностей достижения совместного решения в урегулировании правового спора. В целом успешные, но содержащие отдельные пробелы, умение урегулировать правовой</p>

Компетенция	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
		<p style="text-align: center;">Хорошо</p> <p>спор с помощью применения основных переговорных технологий. В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы, применение навыков поэтапного решения правового спора и применения основных переговорных технологий.</p> <p style="text-align: center;">Отлично</p> <p>Сформированные систематические знания о специфике, этапах, организации переговорного процесса; основных аспектах возможностей достижения совместного решения в урегулировании правового спора. Сформированное умение урегулировать правовой спор с помощью применения основных переговорных технологий. Успешное и систематическое применение навыков поэтапного решения правового спора и применения основных переговорных технологий.</p>
<p>ПК.18 способность представлять результаты своей работы другим специалистам, отстаивать свои позиции в профессиональной среде, находить компромиссные и альтернативные решения</p>	<p>ЗНАТЬ: основные направления своей профессиональной деятельности; варианты нахождения компромиссных и альтернативных решений в различных ситуациях конфликта; основные аспекты публичных выступлений и ораторского мастерства. УМЕТЬ: отстаивать свои позиции в профессиональной среде; находить компромиссные и альтернативные решения в различных ситуациях конфликта; выступать на публике, представляя результаты своей работы другим специалистам. ВЛАДЕТЬ: основными навыками нахождения компромиссных и</p>	<p style="text-align: center;">Неудовлетворител</p> <p>Не знает основные направления своей профессиональной деятельности; варианты нахождения компромиссных и альтернативных решений в различных ситуациях конфликта; основные аспекты публичных выступлений и ораторского мастерства. Не умеет отстаивать свои позиции в профессиональной среде; находить компромиссные и альтернативные решения в различных ситуациях конфликта; выступать на публике, представляя результаты своей работы другим специалистам. Демонстрирует отсутствие навыков нахождения компромиссных и альтернативных решений в различных ситуациях конфликта; навыков творчески мыслить; выступать на публике, представляя результаты своей работы другим специалистам.</p>

Компетенция	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
	альтернативных решений в различных ситуациях конфликта; навыками творчески мыслить; выступать на публике, представляя результаты своей работы другим специалистам.	<p style="text-align: center;">Удовлетворительн</p> <p>Общие, но не структурированные знания основных направлений своей профессиональной деятельности; вариантов нахождения компромиссных и альтернативных решений в различных ситуациях конфликта; основных аспектов публичных выступлений и ораторского мастерства.</p> <p>Демонстрирует частично сформированное умение отстаивать свои позиции в профессиональной среде; находить компромиссные и альтернативные решения в различных ситуациях конфликта; выступать на публике, представляя результаты своей работы другим специалистам. Фрагментарно демонстрирует наличие навыков нахождения компромиссных и альтернативных решений в различных ситуациях конфликта; навыков творчески мыслить; выступать на публике, представляя результаты своей работы другим специалистам.</p> <p style="text-align: center;">Хорошо</p> <p>Сформированные, но содержащие отдельные пробелы, знания основных направлений своей профессиональной деятельности; вариантов нахождения компромиссных и альтернативных решений в различных ситуациях конфликта; основных аспектов публичных выступлений и ораторского мастерства. В целом успешные, но содержащие отдельные пробелы, умение отстаивать свои позиции в профессиональной среде; находить компромиссные и альтернативные решения в различных ситуациях конфликта; выступать на публике, представляя результаты своей работы другим специалистам.</p> <p>В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы, применение навыков нахождения компромиссных и альтернативных решений в различных</p>

Компетенция	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
		<p style="text-align: center;">Хорошо</p> <p>ситуациях конфликта; навыков творчески мыслить; выступать на публике, представляя результаты своей работы другим специалистам.</p> <p style="text-align: center;">Отлично</p> <p>Сформированные систематические знания основных направлений своей профессиональной деятельности; вариантов нахождения компромиссных и альтернативных решений в различных ситуациях конфликта; основных аспектов публичных выступлений и ораторского мастерства. Сформированное умение отстаивать свои позиции в профессиональной среде; находить компромиссные и альтернативные решения в различных ситуациях конфликта; выступать на публике, представляя результаты своей работы другим специалистам.</p> <p>Успешное и систематическое применение навыков нахождения компромиссных и альтернативных решений в различных ситуациях конфликта; навыков творчески мыслить; выступать на публике, представляя результаты своей работы другим специалистам.</p>
<p>ПК.4 способность владеть знанием теоретических и практических компонентов прикладного исследования, уметь концептуализировать проблему и выработать эмпирические показатели, самостоятельно планировать исследовательский</p>	<p>ЗНАТЬ: теоретические и практические компоненты прикладного исследования; основные методы анализа информации.</p> <p>УМЕТЬ: концептуализировать проблему и выработать эмпирические показатели, самостоятельно планировать исследовательский проект, а также анализировать информацию и составлять аналитический отчет.</p> <p>ВЛАДЕТЬ: основными навыками работы с различными</p>	<p style="text-align: center;">Неудовлетворител</p> <p>Не знает теоретические и практические компоненты прикладного исследования, основные методы анализа информации. Не умеет концептуализировать проблему и выработать эмпирические показатели, самостоятельно планировать исследовательский проект, а также анализировать информацию и составлять аналитический отчет. Демонстрирует отсутствие навыков работы с различными статистическими проектами.</p> <p style="text-align: center;">Удовлетворительн</p> <p>Общие, но не структурированные знания</p>

Компетенция	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
<p>проект, знать основные методы анализа информации, уметь анализировать информацию и составлять аналитический отчет, обладать основными навыками работы с различными статистическими проектами</p>	<p>статистическими проектами.</p>	<p style="text-align: center;">Удовлетворительн</p> <p>теоретических и практических компонентов прикладного исследования, основных методов анализа информации. Демонстрирует частично сформированное умение концептуализирования проблемы и выработки эмпирических показателей, самостоятельного планирования исследовательского проекта, а также анализа информации и составления аналитического отчета. Фрагментарно демонстрирует наличие навыков работы с различными статистическими проектами.</p> <p style="text-align: center;">Хорошо</p> <p>Сформированные, но содержащие отдельные пробелы, знания теоретических и практических компонентов прикладного исследования, основных методов анализа информации. В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы, умение концептуализирования проблемы и выработки эмпирических показателей, самостоятельного планирования исследовательского проекта, а также анализа информации и составления аналитического отчета. В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы, применение навыков работы с различными статистическими проектами.</p> <p style="text-align: center;">Отлично</p> <p>Сформированные систематические знания теоретических и практических компонентов прикладного исследования, основных методов анализа информации. Сформированное умение концептуализирования проблемы и выработки эмпирических показателей, самостоятельного планирования исследовательского проекта, а также анализа информации и составления аналитического отчета. Успешное и систематическое применение</p>

Компетенция	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
		<p align="center">Отлично</p> <p>навыков работы с различными статистическими проектами.</p>
<p>ПК.6 способность владеть навыками формирования общественного мнения по актуальным проблемам конфликтного и мирного взаимодействия в обществе</p>	<p>ЗНАТЬ: основные аспекты и рычаги в отношении формирования общественного мнения по актуальным проблемам конфликтного и мирного взаимодействия в обществе. УМЕТЬ: выбрать способ и метод работы с общественным мнением; анализировать основные вопросы конфликтного и мирного взаимодействия в обществе. ВЛАДЕТЬ: навыками формирования и управления общественным мнением по актуальным проблемам конфликтного и мирного взаимодействия в обществе.</p>	<p align="center">Неудовлетворител</p> <p>Не знает основные аспекты и рычаги в отношении формирования общественного мнения по актуальным проблемам конфликтного и мирного взаимодействия в обществе. Не умеет выбирать способ и метод работы с общественным мнением; анализировать основные вопросы конфликтного и мирного взаимодействия в обществе. Демонстрирует отсутствие навыков формирования и управления общественным мнением по актуальным проблемам конфликтного и мирного взаимодействия в обществе.</p> <p align="center">Удовлетворительн</p> <p>Общие, но не структурированные знания об основных аспектах и рычагах в отношении формирования общественного мнения по актуальным проблемам конфликтного и мирного взаимодействия в обществе. Демонстрирует частично сформированное умение выбирать способ и метод работы с общественным мнением; анализировать основные вопросы конфликтного и мирного взаимодействия в обществе. Демонстрирует частично сформированные навыки формирования и управления общественным мнением по актуальным проблемам конфликтного и мирного взаимодействия в обществе.</p> <p align="center">Хорошо</p> <p>Сформированные, но содержащие отдельные пробелы, знания об основных аспектах и рычагах в отношении формирования общественного мнения по актуальным проблемам конфликтного и мирного взаимодействия в обществе. В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы, умение выбирать</p>

Компетенция	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
		<p style="text-align: center;">Хорошо</p> <p>способ и метод работы с общественным мнением; анализировать основные вопросы конфликтного и мирного взаимодействия в обществе.</p> <p>В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы, применение навыков формирования и управления общественным мнением по актуальным проблемам конфликтного и мирного взаимодействия в обществе.</p> <p style="text-align: center;">Отлично</p> <p>Сформированные систематические знания об основных аспектах и рычагах в отношении формирования общественного мнения по актуальным проблемам конфликтного и мирного взаимодействия в обществе.</p> <p>Сформированное умение выбирать способ и метод работы с общественным мнением; анализировать основные вопросы конфликтного и мирного взаимодействия в обществе.</p> <p>Систематическое применение навыков формирования и управления общественным мнением по актуальным проблемам конфликтного и мирного взаимодействия в обществе.</p>
<p>ПК.5 способность владеть основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки и представления информации для решения профессиональных и социально значимых задач</p>	<p>ЗНАТЬ: основные способы получения информации о переговорном процессе, содержание методов и способов урегулирования конфликтов в процессе переговоров.</p> <p>УМЕТЬ: находить и анализировать информацию по актуальным проблемам конфликтологии, обобщать и делать соответствующие выводы по имеющемуся конфликтологическому материалу.</p> <p>ВЛАДЕТЬ: навыками получения необходимой</p>	<p style="text-align: center;">Неудовлетворител</p> <p>Не знает основные способы получения информации о переговорном процессе, содержание методов и способов урегулирования конфликтов в процессе переговоров.</p> <p>Не умеет находить и анализировать информацию по актуальным проблемам конфликтологии, обобщать и делать соответствующие выводы по имеющемуся конфликтологическому материалу.</p> <p>Демонстрирует отсутствие навыков получения необходимой информации по конфликтным столкновениям способами (наблюдение, анкетный опрос) выявления общественного мнения и взглядов</p>

Компетенция	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
	<p>информации по конфликтным столкновениям способами (наблюдение, анкетный опрос) выявления общественного мнения и взглядов конфликтующих сторон.</p>	<p>Неудовлетворител конфликтующих сторон.</p> <p>Удовлетворительн Общие, но не структурированные знания основных способов получения информации о переговорном процессе, содержания методов и способов урегулирования конфликтов в процессе переговоров. Демонстрирует частично сформированное умение находить и анализировать информацию по актуальным проблемам конфликтологии, обобщать и делать соответствующие выводы по имеющемуся конфликтологическому материалу. Фрагментарно демонстрирует наличие навыков получения необходимой информации по конфликтным столкновениям способами (наблюдение, анкетный опрос) выявления общественного мнения и взглядов конфликтующих сторон.</p> <p>Хорошо Сформированные, но содержащие отдельные пробелы, знания основных способов получения информации о переговорном процессе, содержания методов и способов урегулирования конфликтов в процессе переговоров. В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы, умение находить и анализировать информацию по актуальным проблемам конфликтологии, обобщать и делать соответствующие выводы по имеющемуся конфликтологическому материалу. В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы, применение навыков получения необходимой информации по конфликтным столкновениям способами (наблюдение, анкетный опрос) выявления общественного мнения и взглядов конфликтующих сторон.</p> <p>Отлично Сформированные систематические знания основных способов получения информации о</p>

Компетенция	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
		<p style="text-align: center;">Отлично</p> <p>переговорном процессе, содержания методов и способов урегулирования конфликтов в процессе переговоров.</p> <p>Сформированное умение находить и анализировать информацию по актуальным проблемам конфликтологии, обобщать и делать соответствующие выводы по имеющемуся конфликтологическому материалу.</p> <p>Успешное и систематическое применение навыков получения необходимой информации по конфликтным столкновениям способами (наблюдение, анкетный опрос) выявления общественного мнения и взглядов конфликтующих сторон.</p>

Оценочные средства текущего контроля и промежуточной аттестации

Схема доставки : Базовая

Вид мероприятия промежуточной аттестации : Зачет

Способ проведения мероприятия промежуточной аттестации : Оценка по дисциплине в рамках промежуточной аттестации определяется на основе баллов, набранных обучающимся на контрольных мероприятиях, проводимых в течение учебного периода.

Максимальное количество баллов : 100

Конвертация баллов в отметки

«отлично» - от 81 до 100

«хорошо» - от 61 до 80

«удовлетворительно» - от 41 до 60

«неудовлетворительно» / «незачтено» менее 41 балла

Компетенция	Мероприятие текущего контроля	Контролируемые элементы результатов обучения
<p>ПК.4 способность владеть знанием теоретических и практических компонентов прикладного исследования, уметь концептуализировать проблему и выработать эмпирические показатели, самостоятельно планировать исследовательский проект, знать основные методы анализа информации, уметь анализировать информацию и составлять аналитический отчет, обладать основными навыками работы с различными статистическими проектами</p> <p>ПК.5 способность владеть основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки и представления информации для решения профессиональных и социально значимых задач</p>	<p>Психологические механизмы переговорного процесса</p> <p>Письменное контрольное мероприятие</p>	<p>Знать сущность, типы и функции переговорного процесса. Знать, что такое позиционный торг (торговые переговоры). Знать, что такое переговоры, ориентированные на сотрудничество. Уметь анализировать сущность, возможности и условия применения переговоров, ориентированных на сотрудничество. Уметь вычленять элементы подготовки к переговорам. Знать, что такое таблица подготовки к переговорам.</p>

Компетенция	Мероприятие текущего контроля	Контролируемые элементы результатов обучения
<p>ПК.17 способность достигать совместного решения в урегулировании правового спора, ориентируясь на специфику поэтапной деятельности в рамках переговорного процесса</p> <p>ПК.18 способность представлять результаты своей работы другим специалистам, отстаивать свои позиции в профессиональной среде, находить компромиссные и альтернативные решения</p>	<p>Этапы проведения переговоров</p> <p>Письменное контрольное мероприятие</p>	<p>Знать порядок ведения переговоров: организационные вопросы, формирование количественного и качественного состава участников, проработка содержания переговорного процесса, сбор информации, завершение подготовительной работы. Владеть техниками аргументации на переговорах. Знать техники манипуляций на переговорах и владеть техниками противодействия им. Уметь использовать элементы подготовки и заключения договора. Знать правила поведения в переговорах.</p>
<p>ПК.6 способность владеть навыками формирования общественного мнения по актуальным проблемам конфликтного и мирного взаимодействия в обществе</p> <p>ПК.18 способность представлять результаты своей работы другим специалистам, отстаивать свои позиции в профессиональной среде, находить компромиссные и альтернативные решения</p>	<p>Анализ результатов переговорного процесса</p> <p>Итоговое контрольное мероприятие</p>	<p>Владеть техниками ведения переговоров. Знать основные методы переговоров: позиционный торг, принципиальные переговоры. Знать стратегии и тактики ведения переговоров. Уметь использовать разные варианты принятия решений. Владеть навыками ведения переговоров в благоприятных и неблагоприятных ситуациях. Знать основные принципы подготовки и заключения договора.</p>

Спецификация мероприятий текущего контроля

Психологические механизмы переговорного процесса

Продолжительность проведения мероприятия промежуточной аттестации: **1 часа**

Условия проведения мероприятия: **в часы аудиторной работы**

Максимальный балл, выставляемый за мероприятие промежуточной аттестации: **30**

Проходной балл: **12**

Показатели оценивания	Баллы
<p>Знает, что такое переговоры, ориентированные на сотрудничество. Может проанализировать сущность, возможности и условия применения переговоров, ориентированных на сотрудничество.</p>	8
<p>Умеет вычленять элементы подготовки к переговорам. Знает, что такое таблица</p>	

подготовки к переговорам.	8
Знает сущность, типы и функции переговорного процесса.	7
Знает, что такое позиционный торг (торговые переговоры).	7

Этапы проведения переговоров

Продолжительность проведения мероприятия промежуточной аттестации: **1 часа**

Условия проведения мероприятия: **в часы аудиторной работы**

Максимальный балл, выставляемый за мероприятие промежуточной аттестации: **30**

Проходной балл: **12**

Показатели оценивания	Баллы
Знает порядок ведения переговоров: организационные вопросы, формирование количественного и качественного состава участников, проработка содержания переговорного процесса, сбор информации, завершение подготовительной работы.	6
Владеет техниками аргументации на переговорах.	6
Знает правила поведения в переговорах.	6
Умеет использовать элементы подготовки и заключения договора.	6
Знает техники манипуляций на переговорах и владеет техниками противодействия им.	6

Анализ результатов переговорного процесса

Продолжительность проведения мероприятия промежуточной аттестации: **1 часа**

Условия проведения мероприятия: **в часы аудиторной работы**

Максимальный балл, выставляемый за мероприятие промежуточной аттестации: **40**

Проходной балл: **17**

Показатели оценивания	Баллы
Знает стратегии и тактики ведения переговоров.	7
Знает основные принципы подготовки и заключения договора.	7
Умеет использовать разные варианты принятия решений.	7
Владеет навыками ведения переговоров в благоприятных и неблагоприятных ситуациях.	7
Знает основные методы переговоров: позиционный торг, принципиальные переговоры.	6
Владеет техниками ведения переговоров.	6