

**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 обязательную часть Блока « Б.1 » образовательной программы по направлениям подготовки (специальностям):

Направление: **37.03.02** Конфликтология

направленность Урегулирование конфликтов в социально-правовой сфере

### **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 : Урегулирование конфликтов в социально-правовой сфере)

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

**ПК.7** способность определять необходимые технологии урегулирования конфликтов и поддержания мира

**ПК.8** способность и готовность соблюдать профессиональные этические нормы и границы профессиональной компетентности конфликтолога

#### 4. Объем и содержание дисциплины

<b>Направления подготовки</b>	37.03.02 Конфликтология (направленность: Урегулирование конфликтов в социально-правовой сфере)
<b>форма обучения</b>	очная
<b>№№ триместров, выделенных для изучения дисциплины</b>	5
<b>Объем дисциплины (з.е.)</b>	3
<b>Объем дисциплины (ак.час.)</b>	108
<b>Контактная работа с преподавателем (ак.час.), в том числе:</b>	42
<b>Проведение лекционных занятий</b>	14
<b>Проведение практических занятий, семинаров</b>	28
<b>Самостоятельная работа (ак.час.)</b>	66
<b>Формы текущего контроля</b>	Итоговое контрольное мероприятие (1) Письменное контрольное мероприятие (2)
<b>Формы промежуточной аттестации</b>	Зачет (5 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 вентилиции 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](http://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.  
Индикаторы и критерии их оценивания**

**ПК.17**

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

Компетенция (индикатор)	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
<p><b>ПК.17</b> способность достигать совместного решения в урегулировании правового спора, ориентируясь на специфику поэтапной деятельности в рамках переговорного процесса</p>	<p><b>ЗНАТЬ:</b> специфику, этапы, организацию переговорного процесса; основные аспекты возможностей достижения совместного решения в урегулировании правового спора. <b>УМЕТЬ:</b> урегулировать правовой спор с помощью применения основных переговорных технологий. <b>ВЛАДЕТЬ:</b> основными навыками поэтапного решения правового спора; навыками применения основных переговорных технологий.</p>	<p align="center"><b>Неудовлетворител</b></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"><b>Удовлетворительн</b></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"><b>Хорошо</b></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</p>

Компетенция (индикатор)	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
		<p style="text-align: center;"><b>Хорошо</b></p> <p>пробелы, умение урегулировать правовой 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;"><b>Отлично</b></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>

### ПК.8

#### способность и готовность соблюдать профессиональные этические нормы и границы профессиональной компетентности конфликтолога

Компетенция (индикатор)	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
<p><b>ПК.8</b> способность и готовность соблюдать профессиональные этические нормы и границы профессиональной компетентности конфликтолога</p>	<p><b>ЗНАТЬ:</b> профессиональные этические нормы и границы профессиональной компетентности конфликтолога при организации переговорного процесса; <b>УМЕТЬ:</b> определять профессиональные этические нормы и границы профессиональной компетентности конфликтолога при организации переговорного процесса; <b>ВЛАДЕТЬ:</b> навыками соблюдения профессиональных этических норм и границ профессиональной</p>	<p style="text-align: center;"><b>Неудовлетворител</b></p> <p>Не знает профессиональные этические нормы и границы профессиональной компетентности конфликтолога при организации переговорного процесса; Не умеет определять профессиональные этические нормы и границы профессиональной компетентности конфликтолога при организации переговорного процесса; Не владеет навыками соблюдения профессиональных этических норм и границ профессиональной компетентности конфликтолога при организации переговорного процесса.</p> <p style="text-align: center;"><b>Удовлетворительн</b></p>

Компетенция (индикатор)	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
	компетентности конфликтолога при организации переговорного процесса.	<p style="text-align: center;"><b>Удовлетворительн</b></p> <p>Частично знает профессиональные этические нормы и границы профессиональной компетентности конфликтолога при организации переговорного процесса; Умеет определять профессиональные этические нормы и границы профессиональной компетентности конфликтолога при организации переговорного процесса, но допускает грубые ошибки; Слабо владеет навыками соблюдения профессиональных этических норм и границ профессиональной компетентности конфликтолога при организации переговорного процесса.</p> <p style="text-align: center;"><b>Хорошо</b></p> <p>Знает профессиональные этические нормы и границы профессиональной компетентности конфликтолога при организации переговорного процесса, но допускает неточности; Умеет определять профессиональные этические нормы и границы профессиональной компетентности конфликтолога при организации переговорного процесса, но допускает незначительные ошибки; Владеет не в полной мере навыками соблюдения профессиональных этических норм и границ профессиональной компетентности конфликтолога при организации переговорного процесса.</p> <p style="text-align: center;"><b>Отлично</b></p> <p>Знает профессиональные этические нормы и границы профессиональной компетентности конфликтолога при организации переговорного процесса; Умеет определять профессиональные этические нормы и границы профессиональной компетентности конфликтолога при организации переговорного процесса; Владеет в полной мере навыками соблюдения профессиональных этических норм и границ профессиональной компетентности конфликтолога при организации переговорного процесса.</p>

## ПК.7

### способность определять необходимые технологии урегулирования конфликтов и поддержания мира

Компетенция (индикатор)	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
<p><b>ПК.7</b> способность определять необходимые технологии урегулирования конфликтов и поддержания мира</p>	<p><b>ЗНАТЬ:</b> содержание и принципы переговорного процесса, как технологии урегулирования конфликта и поддержания мира; <b>УМЕТЬ:</b> определять необходимость проведения переговоров в целях урегулирования конфликтов и поддержания мира; <b>ВЛАДЕТЬ:</b> навыками организации переговоров в целях урегулирования конфликтов и поддержания мира.</p>	<p><b>Неудовлетворител</b> Не знает содержание и принципы переговорного процесса, как технологии урегулирования конфликта и поддержания мира; Не умеет определять необходимость проведения переговоров в целях урегулирования конфликтов и поддержания мира; Не владеет навыками организации переговоров в целях урегулирования конфликтов и поддержания мира.</p> <p><b>Удовлетворительн</b> Частично знает содержание и принципы переговорного процесса, как технологии урегулирования конфликта и поддержания мира; Умеет определять необходимость проведения переговоров в целях урегулирования конфликтов и поддержания мира, но допускает грубые ошибки; Слабо владеет навыками организации переговоров в целях урегулирования конфликтов и поддержания мира.</p> <p><b>Хорошо</b> Знает содержание и принципы переговорного процесса, как технологии урегулирования конфликта и поддержания мира, но допускает неточности; Умеет определять необходимость проведения переговоров в целях урегулирования конфликтов и поддержания мира, но допускает незначительные ошибки; Владеет не в полной мере навыками организации переговоров в целях урегулирования конфликтов и поддержания мира.</p> <p><b>Отлично</b> Знает содержание и принципы переговорного процесса, как технологии урегулирования конфликта и поддержания мира; Умеет определять необходимость проведения переговоров в целях урегулирования конфликтов и поддержания мира; Владеет в полной мере навыками организации переговоров в целях</p>

<b>Компетенция (индикатор)</b>	<b>Планируемые результаты обучения</b>	<b>Критерии оценивания результатов обучения</b>
		<b>Отлично</b> урегулирования конфликтов и поддержания мира.

## 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 47 до 60

«неудовлетворительно» / «незачтено» менее 47 балла

Компетенция (индикатор)	Мероприятие текущего контроля	Контролируемые элементы результатов обучения
<b>ПК.7</b> способность определять необходимые технологии урегулирования конфликтов и поддержания мира <b>ПК.8</b> способность и готовность соблюдать профессиональные этические нормы и границы профессиональной компетентности конфликтолога <b>ПК.17</b> способность достигать совместного решения в урегулировании правового спора, ориентируясь на специфику поэтапной деятельности в рамках переговорного процесса	Психологические механизмы переговорного процесса <b>Письменное контрольное мероприятие</b>	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.

<b>Компетенция (индикатор)</b>	<b>Мероприятие текущего контроля</b>	<b>Контролируемые элементы результатов обучения</b>
<p><b>ПК.7</b> способность определять необходимые технологии урегулирования конфликтов и поддержания мира</p> <p><b>ПК.8</b> способность и готовность соблюдать профессиональные этические нормы и границы профессиональной компетентности конфликтолога</p> <p><b>ПК.17</b> способность достигать совместного решения в урегулировании правового спора, ориентируясь на специфику поэтапной деятельности в рамках переговорного процесса</p>	<p>Этапы проведения переговоров</p> <p><b>Письменное контрольное мероприятие</b></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><b>ПК.7</b> способность определять необходимые технологии урегулирования конфликтов и поддержания мира</p> <p><b>ПК.8</b> способность и готовность соблюдать профессиональные этические нормы и границы профессиональной компетентности конфликтолога</p> <p><b>ПК.17</b> способность достигать совместного решения в урегулировании правового спора, ориентируясь на специфику поэтапной деятельности в рамках переговорного процесса</p>	<p>Анализ результатов переговорного процесса</p> <p><b>Итоговое контрольное мероприятие</b></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: **15**

<b>Показатели оценивания</b>	<b>Баллы</b>
Знает, что такое переговоры, ориентированные на сотрудничество. Может проанализировать сущность, возможности и условия применения переговоров, ориентированных на сотрудничество.	8
Умеет вычленять элементы подготовки к переговорам. Знает, что такое таблица 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: **15**

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

<b>Показатели оценивания</b>	<b>Баллы</b>
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