Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Демченко Альберт Михайлович
Должность: И.о. ректора
Дата подписания: 02.11.2026 08:33:06
Уникальный программный ключ:
735ac335104bb4cd044a23562564d177d3d81162

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ЧАЙКОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА»
(ФГБОУ ВО «ЧГАФКиС»)

Кафедра Социально-гуманитарных, педагогических и экономических наук

УТВЕРЖДАЮ:
Проректор по УВР
к.п.н., доцент Фендель Т.В.
_____
«29» октября 2026 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Технология ведения переговорного процесса (Б1.О.17)

Направление подготовки	*39.03.03 Организация работы с молодежью*
Направленность (профиль) программы бакалавриата	*«Координатор молодежных инициатив в образовании и спорте»*
Квалификация выпускника	*бакалавр*
Год начала подготовки (по учебному плану)	*2027*
Форма обучения, семестр	*очная: 8 семестр*
Трудоёмкость по рабочему учебному плану	*зачетных единиц: 3* *часов: 108*
Промежуточная аттестация	*зачет с оценкой*

Разработчик рабочей программы:

_____

Кетова А.Ю., к.филол.н., доцент

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры СГПиЭН

Протокол от «13» октября 2026 г. №5.

Рабочая программа одобрена на заседании УМС

Протокол от «20» октября 2026 г. №2.

Чайковский 2026

1 Цель и задачи дисциплины

1.1 Цель дисциплины

Целью освоения дисциплины является формирование у обучающихся системы теоретических знаний, практических умений и навыков, необходимых для эффективного ведения переговоров в профессиональной деятельности.

1.2 Задачи дисциплины

– сформировать целостное представление о переговорах как особой форме коммуникации;
– показать роль переговоров в разрешении проблем и управлении конфликтами;
– познакомить с основными подходами и технологиями ведения переговоров;
– освоить технологию интегративных (совместных) переговоров как наиболее эффективного подхода к урегулированию конфликтов;
– выработать умения применять различные переговорные техники;
– подготовить к использованию разных стратегий и тактик в сложных и конфликтных условиях.

2 Перечень компетенций, формируемых в результате освоения дисциплины

Дисциплина «Технология ведения переговорного процесса» относится к обязательной части блока «Дисциплины».

При наличии обучающихся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья, которым необходим особый порядок освоения дисциплины (модуля), по их желанию разрабатывается адаптированная к ограничениям их здоровья рабочая программа дисциплины (модуля).

Процесс изучения дисциплины «Технология ведения переговорного процесса» направлен на формирование следующих компетенций в соответствии с ФГОС ВО и основной профессиональной образовательной программой:

Формируемые компетенции	Индикаторы достижения компетенции
УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде.	**УК-3.1 Знает** основные приемы и нормы социального взаимодействия. **УК-3.2 Умеет** устанавливать и поддерживать взаимодействие, обеспечивающее успешную работу в коллективе. **УК-3.3 Владеет** навыками социального взаимодействия в профессиональной деятельности.
ОПК-2 Способен к критическому анализу и содержательному объяснению социальных явлений и процессов на основе научных теорий, концепций, подходов.	**ОПК-2.1 Знает** социальные явления и процессы на основе научных теорий, концепций, подходов. **ОПК-2.2 Умеет** интерпретировать основные положения социологических концепций и подходов для анализа явлений и процессов в молодёжной среде. **ОПК-2.3 Владеет** системным мышлением, позволяющим в профессиональной деятельности критически осмысливать социальные явления и процессы посредством их моделирования и прогнозирования с использованием экономико-математических инструментов.

3 Объем дисциплины и виды учебной работы

№	Виды учебной работы	Трудоемкость в часах	
		8 семестр	*Всего*
1	Контактная работа	48	48
1.1	Занятия лекционного типа	16	16
1.2	Занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и др.) / в т.ч. в форме практической подготовки	32/0	32/0
2	Самостоятельная работа / в том числе подготовка к промежуточной аттестации	60/0	60/0
3	Промежуточная аттестация – зачет с оценкой	+	+
4	Всего трудоемкость дисциплины: *в академических часах* *в зачетных единицах*	108 3	108 3

4 Фонд оценочных средств

Фонд оценочных средств для текущего контроля и проведения промежуточной аттестации обучающихся оформлен как Приложение №1 к рабочей программе дисциплины.

5 Структура и содержание дисциплины

5.1 Модульный тематический план

№ темы	*Темы дисциплины*	*Виды учебной работы и трудоемкость, в часах*				*Трудоемкость, в часах*
		Контактная работа			*Самостоятельная работа*	
		Занятия лекционного типа	*Занятия семинарского типа*			
			Всего	*в т.ч. в форме практической подготовки*		
1	Переговоры как средство урегулирование конфликтов	2	4	0	7	13
2	Виды и функции переговоров	2	4	0	7	13
3	Стратегии и методы переговорного процесса как способы его организации и проведения	2	4	0	8	14
4	Динамика переговорного процесса	2	4	0	7	13
5	Психологическое обеспечение переговорного процесса	2	4	0	8	14
6	Искусство и наука невербальных коммуникаций в переговорах	2	4	0	7	13
7	Техники ведения переговоров	2	4	0	8	14
8	Проблемы, возникающие в процессе переговоров. Переговорный стиль	2	4	0	8	14
	Итого	16	32	0	60	108

Особенности проведения занятий, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья отражены в Положении об организации образовательного процесса для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья.

5.2 Содержание разделов и тем учебной дисциплины

№ темы	*Содержание*
1	*Тема Переговоры как средство урегулирование конфликтов*
	Занятие лекционного типа 1. Цели переговоров как одного из видов создания и поддержания диалога с деловыми партнерами: установление деловых отношений; выяснение позиций сторон по одному или нескольким вопросам; обмен информацией; урегулирование отношений; углубление взаимопонимания; достижение новых соглашений; подписание соглашений.
	Занятия семинарского типа (практические занятия) 1-2. Диагностика конфликта: определение типа, стадии, участников. Ролевая игра «Конфликтная ситуация: выбор стратегии». Определение целей переговоров в кейсах. Составление «дерева целей». Деловая игра «Первые переговоры».
	Самостоятельная работа. Конспектирование: понятие конфликта в конфликтологии (Дойч, Т. Шеллинг). Эссе «Мои сильные и слабые стороны как переговорщика». Подготовка к ролевой игре: анализ конкретной конфликтной ситуации.
2	*Тема Виды и функции переговоров*
	Занятия лекционного типа 2. Классификация переговоров. Горизонтальные, вертикальные и совместные переговоры. Внутрикомандные переговоры: достижение консенсуса. Переговоры «вне стола». Переговоры экспертов. Переговоры на высшем уровне. Функции переговоров и их соотношение при соперничестве и сотрудничестве сторон.
	Занятия семинарского типа (семинар) 3-4. Сравнительный анализ видов переговоров. Работа в группах.·. Деловая игра «Внутрикомандные переговоры».
	Самостоятельная работа. Таблица «Виды переговоров: характеристика, примеры». Анализ кейса «Переговоры на высшем уровне». Подготовка сообщений о функциях переговоров.
3	*Тема Стратегии и методы переговорного процесса как способы его организации и проведения*
	Занятия лекционного типа 3. Стратегии ведения переговоров как продолжение борьбы или как процесс решения проблемы совместными усилиями. Две основных стратегии - позиционный торг и совместный процесс разрешения проблемы. Стратегия «выигрыш – проигрыш», «выигрыш – выигрыш», «проигрыш – выигрыш», «проигрыш – проигрыш».
	Занятия семинарского типа (практические занятия) 5-6. Диагностика стратегии партнёра. Отработка позиционного торга. Отработка стратегии «выигрыш – выигрыш». Деловая игра «Стратегический выбор».
	Самостоятельная работа. Таблица «Виды переговоров: характеристика, примеры». Анализ кейса «Переговоры на высшем уровне». Подготовка сообщений о функциях переговоров.
4	*Тема Динамика переговорного процесса*
	Занятия лекционного типа 4. Этапы ведения переговоров и способы подачи позиции. Фазы переговорного процесса. Система действий на стадии подготовки деловых переговоров. Определение переговорной концепции. Подготовка темы и предмета переговоров. Составление досье. Создание «портрета партнера». Выбор

	модели ведения переговоров. Определение зоны компромисса. Взаимное уточнение позиций. Определение времени. Пространственная организация. Место переговоров. Расположение за столом участников переговоров. Тактические приемы на переговорах. Тактические приемы, используемые в рамках торга. Тактические приемы, используемые в рамках совместного с партнером поиска решения проблемы. Приемы, обладающие двойственным характером. Соотношение тактических приемов и функций. Методы завершения переговоров. Заключительные документы переговоров. Подготовка документов.
	Занятия семинарского типа (семинар) 7-8. Составление досье и «портрета партнёра». Практикум по подготовке. Отработка тактических приёмов. Деловая игра «Полный переговорный цикл».
	Самостоятельная работа. Разработка сценария переговоров. Конспект «Тактические приёмы в переговорах». · Подготовка проекта итогового документа.
5	*Тема Психологическое обеспечение переговорного процесса*
	Занятия лекционного типа 5. Основы восприятия противоположной стороны. Предрасположенность к ней. Классификация стереотипов. Эффект ореола. Проецирование собственных качеств на контрагента. Суть когнитивных предубеждений. Психологические феномены эскалация обязательств и проклятие победителя. Эффект вклада и реактивная девальвация. Роль коммуникации в переговорах. Активное и пассивное слушание. Настроение и эмоции на переговорах.
	Занятия семинарского типа (практические занятия) 9-10. Диагностика стереотипов. Тренинг активного слушания. Упражнение «Эмоциональный контроль». Деловая игра «Психологическое давление».
	Самостоятельная работа. Конспект «Когнитивные искажения в переговорах». Дневник эмоций. Изучение техник активного слушания.
6	*Тема Искусство и наука невербальных коммуникаций в переговорах*
	Занятия лекционного типа 6. Язык мимики и жестов и его учет в переговорном процессе. Классификация жестов (неосознаваемые, экспрессивные, символические, многозначные, взаимозаменяемые, ритмические). Части тела (руки, плечи, торс, ноги). Сигналы тела. Динамика жестикуляции телодвижений. Шкала неискренности. Мимика лица. Лоб, уши, нос, рот, подбородок. Глаза как зеркало души. Учет национальной специфики невербальных проявлений в процессе переговоров.
	Занятия семинарского типа (практические занятия) 11-12. Диагностика жестов. Упражнение «Калибровка». Отработка невербального поведения. Кросс-культурный практикум. Деловая игра «Немой диалог».
	Самостоятельная работа. Конспект «Национальные особенности невербальной коммуникации». Наблюдение за невербальным поведением. Презентация по группам жестов.
7	*Тема Техники ведения переговоров*
	Занятия лекционного типа 7. Техники аргументации и контраргументации и использование приемов повышения ассертивности (гибкого поведения). Техники присоединения к партнеру. Техники регуляции эмоционального напряжения. Техники противостояния манипуляциям. Типы вопросов. Работа с возражениями.
	Занятия семинарского типа (практические занятия) 13-14. Отработка аргументации. Тренинг ассертивности. Техники присоединения. Противостояние манипуляциям. Деловая игра «Возражения».
	Самостоятельная работа. Конспект «Типы вопросов». Сборник манипулятивных приёмов и защиты. Сценарий работы с возражениями.
8	*Тема Проблемы, возникающие в процессе переговоров. Переговорный стиль*

	Занятия лекционного типа 8. Скрытые мотивы участников переговоров. Трудные партнеры. Фактор психологического давления. Эффект психологического заражения. Ошибки планирования. Ошибки при использовании технического арсенала. Условия эффективных переговоров. Проблема определения понятия «переговорный стиль». Учет типологии конфликтных личностей противоположной стороны для определения стиля переговоров. Личностный стиль ведения переговоров. Жесткие переговоры. Методологические подходы к исследованию национальных стилей Примеры национальных стилей ведения переговоров.
	Занятия семинарского типа (практические занятия) 15-16. Типология трудных партнёров. Отработка стратегий. Анализ ошибок. Деловая игра «Переговоры под давлением».
	Самостоятельная работа. Конспект «Национальные стили». Эссе «Мой переговорный стиль». Итоговый проект: стратегия переговоров.

6 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1 Рекомендуемая литература

6.1.1 Обязательная литература

1. Мармонтова, Т. В. Переговоры и управление конфликтами : учебное пособие / Т. В. Мармонтова. — Алматы, Москва : EDP Hub (Идипи Хаб), Ай Пи Ар Медиа, 2025. — 153 с. — ISBN 978-5-4497-4289-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа IPR CMAPT : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/books/149970/details. — DOI: https://doi.org/10.23682/149970. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.
2. Лебедева, М. М. Технология ведения переговоров : учебное пособие / М. М. Лебедева. — Москва : Аспект Пресс, 2010. — 192 с. — ISBN 978-5-7567-0571-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа IPR CMAPT : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/books/8912/details. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.
3. Лебедева, М. М. Технология международных переговоров в цифровую эпоху : учебник для вузов / М. М. Лебедева, Е. С. Зиновьева. — Москва : Аспект Пресс, 2022. — 250 с. — ISBN 978-5-7567-1223-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа IPR CMAPT : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/books/129832/details. — Режим доступа: для авторизир. пользователей

6.1.2 Дополнительная литература

4. Мальцева, Ю. А. Управление переговорами: от подготовки до соглашения : учебное пособие / Ю. А. Мальцева, В. С. Беляева, К. А. Данилова. — Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2024. — 142 с. — ISBN 978-5-7996-3793-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа IPR CMAPT : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/books/161340/details. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.
5. Генералова, С. В. Деловые коммуникации. Технология ведения деловых переговоров : практикум / С. В. Генералова. — 2-е изд. — Саратов : Вузовское образование, 2020. — 59 с. — ISBN 978-5-4487-0728-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа IPR CMAPT : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/books/97408/details. — DOI: https://doi.org/10.23682/97408. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.

6.2 Перечень ресурсов информационно-коммуникационных технологий

6.2.1 Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения

№ п.п.	*Наименование программного продукта*
Лицензионное программное обеспечение	
1.	Kaspersky Endpoint Security 12
2.	Pinnacle Studio 16 Ultimate Corp License (2 -4)
3.	VideoStudio Pro X4 License (1 – 10)
4.	Astra Linux Special Edition
5.	СПС Гарант
6.	MOODL
Свободно распространяемое программное обеспечение	
7.	Яндекс Браузер
8.	Kinovea
9.	STDUViewer
10.	MAX
11.	VLC
12.	PDF 24

6.2.2 Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Электронно-библиотечные системы		*Ссылка на ресурс*
1.	Электронно-библиотечная система MarcSQL (Электронная библиотека ЧГАФКиС)	http://bibleo.chgafkis.ru/marcweb2/Default.asp
2.	Электронно-библиотечная система «IPR SMART»	https://www.iprbookshop.ru/
3.	Сайт Министерства спорта РФ [электронный ресурс]	http://www.minsport.gov.ru/sport/physical-culture/
4.	Справочная правовая система «Консультант плюс»	http://www.consultant.ru/

7 Материально-техническое обеспечение дисциплины

Учебные аудитории для проведения учебных занятий и помещения для самостоятельной работы обучающихся	*Оборудование и технические средства обучения*
аудитория № 220 учебная аудитория для проведения учебных занятий г. Чайковский, ул. Ленина, д.67	1. Специализированная мебель: мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя; 2. Технические средства обучения: экран, проектор, ноутбук.
аудитория № 221 учебная аудитория для проведения учебных занятий	1. Специализированная мебель: мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя; 2. Технические средства обучения: проектор, ноутбук,

г. Чайковский, ул. Ленина, д.67	интерактивная доска.
аудитория № 248 учебная аудитория для проведения учебных занятий г. Чайковский, ул. Ленина, д.67	1. Специализированная мебель: мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя; 2. Технические средства обучения: экран, проектор, ноутбук, акустическая система.
аудитория № 206 учебная аудитория для проведения учебных занятий г. Чайковский, ул. Ленина, д.67	1. Специализированная мебель: мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя; 2. Технические средства обучения: компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.
аудитория № 207 помещение для самостоятельной работы обучающихся г. Чайковский, ул. Ленина, д.67	1. Специализированная мебель: мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя; 2. Технические средства обучения: компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.