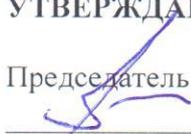


МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«ТЮМЕНСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ФИЛИАЛ ТИУ В Г. НИЖНЕВАРТОВСКЕ
КАФЕДРА ГУМАНИТАРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ЕСТЕСТВЕННОНАУЧНЫХ ДИСЦИПЛИН

УТВЕРЖДАЮ

Председатель КСН


Ю.В. Ваганов
« 30 » 08 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Дисциплины: Ведение переговоров

Направление подготовки: 21.03.01 Нефтегазовое дело

Направленность: Эксплуатация и обслуживание объектов добычи нефти

Форма обучения: очная, очно-заочная

Рабочая программа разработана в соответствии с утвержденным учебным планом от 30.08.2021г. и требованиями ОПОП 21.03.01 Нефтегазовое дело, профиль «Эксплуатация и обслуживание объектов добычи нефти» к результатам освоения дисциплины «Ведение переговоров»

Рабочая программа рассмотрена
на заседании кафедры ГЭЕНД (НВ)

Протокол № 9 от «19» 06 2021 г.

Заведующий кафедрой Аванс А.Ф. Валиева

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий выпускающей кафедрой С. В. Колесник

«20» 06 2021 г.

Рабочую программу разработал:
М.В. Шалаева, доцент кафедры ГЭЕНД(НВ),
канд. филос. наук, доцент

М.В. Шалаева

1. Цели и задачи освоения дисциплины

Цель дисциплины: сформировать и закрепить теоретические и практические знания, умения и навыки в области ведения переговоров.

Задачи дисциплины:

- 1) сформировать у студентов знание о стадиях и стратегиях переговорного процесса;
- 2) сформировать и развить навык ведения переговоров в разных стратегиях переговоров;
- 3) сформировать навык распознавать и нейтрализовать манипуляции в общении.

Изучение дисциплины позволит студенту овладеть теоретическими и прикладными профессиональными знаниями, умениями и практическими навыками в области профессиональной коммуникации. В ходе освоения дисциплины, студенты приобретают знания о переговорном процессе, правилах и стратегиях ведения переговоров, овладевают эффективными коммуникативными методиками.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Ведение переговоров» относится к элективным дисциплинам учебного плана.

Необходимыми условиями для освоения дисциплины являются:

- знание основ психологии личности и психологии общения;
- умение соблюдать нормы делового этикета;
- владение русским языком в письменной и устной форме.

Содержание дисциплины является логическим продолжением содержания дисциплин «Проектная деятельность»

3. Результаты обучения по дисциплине

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

Таблица 3.1

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции (ИДК)	Код и наименование результата обучения по дисциплине
1	2	3
УК-4.Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	УК-4.1. Демонстрирует умение вести обмен деловой информацией в устной и письменной формах на государственном языке	Знать: З1 определение, этапы и стратегии переговорного процесса, виды манипуляций и приемы их нейтрализации.
		Уметь: У1 применять различные стратегии переговоров в различных условиях
	УК-4.3.Использует современные информационно-коммуникационные средства в процессе деловой коммуникации	Владеть: В1 навыками ведения переговоров в различных условиях
		Знать: З2 современные информационно-коммуникационные средства в процессе деловой коммуникации
		Уметь: У2 распознавать и нейтрализовать манипуляции при переговорах
		Владеть: В2 навыками распознавания и нейтрализации манипуляций при переговорах

4. Объем дисциплины

Общий объем дисциплины составляет 3 зачетных единицы, 108 часов.

Таблица 4.1.

Форма обучения	Курс/ семестр	Аудиторные занятия/контактная работа, час.			Самостоятельная работа, час./контроль, час.	Форма промежуточной аттестации
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия		
Очная	1/2	18	34	-	56	зачет
Очно-заочная	2/3	12	10	-	86	зачет

5. Структура и содержание дисциплины

очная форма обучения (ОФО)

Таблица 5.1.1

п/п	Структура дисциплины		Аудиторные занятия, час.			СРС, час.	Всего, час.	Код ИДК	Оценочные средства
	Номер раздела	Наименование раздела	Л.	Пр.	Лаб.				
1	1	Ведение переговоров	10	20	-	26	56	УК-4.1. УК-4.3	Оценка работы над решением кейса.
2	2	Манипуляции в переговорном процессе	8	14	-	26	48	УК-4.1. УК-4.3	Практическое задание. Тест
3	Зачет		-	-	-	4	4	-	-
	Итого		18	34		56	108		

очно-заочная форма обучения (ОЗФО)

Таблица 5.1.4

п/п	Структура дисциплины		Аудиторные занятия, час.			СРС, час.	Всего, час.	Код ИДК	Оценочные средства
	Номер раздела	Наименование раздела	Л.	Пр.	Лаб.				
1	1	Ведение переговоров	6	5	-	41	52	УК-4.1. УК-4.3	Оценка работы над решением кейса.
2	2	Манипуляции в переговорном процессе	6	5	-	41	52	УК-4.1. УК-4.3	Практическое задание. Тест
3	Зачет		-	-	-	4	4	-	-
	Итого		12	10		86	108		

5.2. Содержание дисциплины

5.2.1. Содержание разделов дисциплины (дидактические единицы).

Раздел 1. Ведение переговоров

- Значение и роль переговоров в деловой сфере.
- Этические нормы ведения переговоров.
- Невербальные средства общения, их роль и возможности в переговорном процессе.
- Стадии ведения переговоров.
- Стратегии ведения переговоров: жесткие, мягкие, принципиальные, «win-win» и прочие.
- Особенности многосторонних переговоров. Переговоры на различных уровнях: государственные структуры, бизнес среда, международные организации.

Раздел 2. Манипуляции в переговорном процессе

- Манипуляции в переговорном процессе: определение, причины использования.
- Виды манипуляций. Распознавание манипулятивного воздействия. Приемы нейтрализации манипуляций.

5.2.2. Содержание дисциплины по видам учебных занятий.

Лекционные занятия

№ п/п	Номер раздела дисциплины	Объем, час.		Тема лекции
		ОФО	ОЗФО	
1	1	2	2	Значение и роль переговоров в деловой сфере. Этические нормы ведения переговоров.
2	1	2	2	Стадии ведения переговоров.
3	1	4	2	Стратегии в ведении переговоров.
4	1	2	2	Особенности многосторонних переговоров. Переговоры на различных уровнях: государственные структуры, бизнес-среда, международные организации.
5	2	2	2	Манипуляции в переговорном процессе: определение, причины использования.
6	2	2	1	Виды манипуляций.
7	2	4	1	Распознавание манипулятивного воздействия. Приемы нейтрализации манипуляций.
Итого		18	12	-

Практические занятия

Таблица 5.2.3

№ п/п	Номер раздела дисциплины	Объем, час.		Тема практического занятия
		ОФО	ОЗФО	
1	1	2	1	Этические нормы ведения переговоров.
2	1	4	1	Невербальные средства общения, их роль и возможности в переговорном процессе.
3	1	2	2	Стадии ведения переговоров.
4	1	12	1	Стратегии в ведении переговоров.
5	2	2	2	Манипуляции: определение, причины использования, виды.
6	2	12	3	Распознавание манипулятивного воздействия. Приемы нейтрализации манипуляций.
Итого		34	10	-

Лабораторные работы

Лабораторные работы учебным планом не предусмотрены

Самостоятельная работа обучающегося

Таблица 5.2.4

№ п/п	Номер раздела дисциплины	Объем, час.		Тема	Вид СРС
		ОФО	ОЗФО		
1	1	4	10	Значение и роль переговоров в деловой сфере. Этические нормы ведения переговоров. Невербальные средства общения, их роль и возможности в	работа над лекционным материалом; подготовка к практическому занятию

				переговорном процессе.	
2	1	4	10	Стадии ведения переговоров.	работа над лекционным материалом; подготовка к практическому занятию
3	1	16	10	Стратегии в ведении переговоров.	работа над лекционным материалом; подготовка к практическому занятию
4	1	4	10	Особенности многосторонних переговоров. Переговоры на различных уровнях: государственные структуры, бизнес среда, международные организации.	работа над лекционным материалом; подготовка к практическому занятию
5	2	2	10	Манипуляции в переговорном процессе: определение, причины использования.	работа над лекционным материалом; подготовка к практическому занятию
6	2	4	10	Виды манипуляций. Распознавание манипулятивного воздействия.	работа над лекционным материалом; подготовка к практическому занятию
7	2	8	10	. Виды манипуляций. Распознавание манипулятивного воздействия	работа над лекционным материалом; подготовка к практическому занятию
8	1,2	6	8	Приемы нейтрализации манипуляций	Подготовка к тестированию
9	1,2	8	8	Приемы нейтрализации манипуляций	Подготовка к зачету
Итого:		56	86	-	-

5.2.3. Преподавание дисциплины ведется с применением следующих видов образовательных технологий:

- кейс -технологии
- интерактивные технологии – дискуссия, работа в малых группах;
- информационно-коммуникационные образовательные технологии - лекция-визуализация, практическое занятие в форме презентации.

6. Тематика курсовых работ/проектов

Курсовые работы/проекты учебным планом не предусмотрены

7. Контрольные работы

Контрольные работы учебным планом не предусмотрены

8. Оценка результатов освоения дисциплины/модуля

8.1. Критерии оценивания степени полноты и качества освоения компетенций в соответствии с планируемыми результатами обучения приведены в Приложении 1.

8.2. Рейтинговая система оценивания степени полноты и качества освоения компетенций обучающихся очной, очно-заочной формы обучения представлена в таблице 8.1.

Таблица 8.1

2 семестр/3 семестр

№ п/п	Виды мероприятий в рамках текущего контроля	Количество баллов
1 текущая аттестация		
1	Оценка работы над решением кейса	0-15
2	Практическое задание	0-15
ИТОГО за первую текущую аттестацию		0-30
2 текущая аттестация		
1	Оценка работы над решением кейса	0-15
2	Практическое задание	0-15
ИТОГО за вторую текущую аттестацию		0-30
3 текущая аттестация		
1	Оценка над решением кейса	0-20
2	Тест	0-20
ИТОГО за третью текущую аттестацию		0-40

9. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

9.1. Перечень рекомендуемой литературы представлен в Приложении 2.

9.2. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы.

Информационные ресурсы

1. [Электронный каталог/Электронная библиотека ТИУ](http://webirbis.tsogu.ru/) <http://webirbis.tsogu.ru/>
2. [ЭБС «Лань»](http://e.lanbook.com) <http://e.lanbook.com>
3. [Научная электронная библиотека ELIBRARY.RU](http://www.elibrary.ru) <http://www.elibrary.ru>
4. [ЭБС «Юрайт»](https://www.biblio-online.ru) <https://www.biblio-online.ru>
5. [ЭБС «Библиокомплектатор»](http://bibliokomplektator.ru/) <http://bibliokomplektator.ru/>
6. [Национальный Электронно-Информационный Консорциум \(НЭИКОН\)](#)
7. [Международный европейский индекс цитирования в области гуманитарных наук European Reference Index for the Humanities \(ERIH\)](#)
8. [Международные реферативные базы научных изданий](http://www.scopus.com) <http://www.scopus.com>
9. [Библиотека технических статей по разработке нефтяных и газовых месторождений Общества инженеров-нефтяников SPE](#)
10. [POLPRED.com Обзор СМИ](#)
11. [База данных Роспатент](#)

Полезные ссылки на другие электронные ресурсы

12. [Российский государственный университет нефти и газа им. И.М. Губкина](http://elib.tsogu.ru/) <http://elib.tsogu.ru/>
13. [Библиотека Уфимского государственного нефтяного технического университета](http://elib.tsogu.ru/) <http://elib.tsogu.ru/>
14. Научно-техническая библиотека Ухтинского государственного технического университета <http://elib.tsogu.ru/>
15. Поисковые системы Google, Yandex, Rambler.

9.3. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение Microsoft Office Professional Plus; Microsoft Windows; Zoom (бесплатная версия), свободно-распространяемое ПО.

10. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Помещения для проведения всех видов работы, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимым оборудованием и техническими средствами обучения.

Таблица 10.1

№ п/п	Перечень оборудования, необходимого для освоения дисциплины	Перечень технических средств обучения, необходимых для освоения дисциплины (демонстрационное оборудование)
1	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации (мультимедийная). Специализированная мебель: аудиторная (меловая) доска, трибуна для чтения лекций, столы, стулья, шкаф металлический.	Персональный компьютер, проектор, мультимедийный экран, колонки.

11. Методические указания по организации СРС

11.1 Методические указания по организации самостоятельной работы.

В ходе самостоятельной работы обучающиеся должны изучить теоретический материал по разделам дисциплины.

Самостоятельная работа студентов направлена на приобретение навыков и умения работы с литературой и информацией, развитие способности самостоятельного и критического осмысления изучаемого материала, нестандартного мышления.

Основными видами самостоятельной работы студентов при изучении дисциплины «Ведение переговоров» являются:

- подготовка и выполнение практических, лабораторных работ;
- подготовка к текущему и итоговому контролю.

11.2 Методические указания по подготовке к практическим занятиям.

Практическое занятие включает следующие структурные элементы:

- инструктаж, проводимый преподавателем,
- самостоятельная деятельность обучающихся,
- анализ и оценка выполненных работ.

Выполнению практических занятий предшествует домашняя подготовка с использованием соответствующей литературы (учебники, лекции, методические пособия и указания и др.) и проверка знаний обучающихся как критерий их теоретической готовности к выполнению задания.

Контроль и оценка результатов выполнения обучающимися практических заданий направлены на проверку освоения умений, практического опыта, развития общих и формирование профессиональных компетенций, определённых программой учебной дисциплины.

Для контроля и оценки результатов выполнения обучающимися заданий на практических занятиях используются такие формы и методы контроля, как наблюдение за работой обучающихся, анализ результатов наблюдения, оценка отчетов, оценка выполнения индивидуальных заданий, самооценка деятельности. Оценки за выполнение заданий на лабораторных практических занятиях выставляются по пятибалльной системе и учитываются как показатели текущей успеваемости обучающихся.

Планируемые результаты обучения для формирования компетенции и критерии их оценивания

Дисциплина ВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ

Код, направление подготовки 21.03.01 НЕФТЕГАЗОВОЕ ДЕЛО

Направленность ЭКСПЛУАТАЦИЯ И ОБСЛУЖИВАНИЕ ОБЪЕКТОВ ДОБЫЧИ НЕФТИ

Код компетенции	Код и наименование результата обучения по дисциплине	Критерии оценивания результатов обучения			
		1-2	3	4	5
<p style="text-align: center;">УК-4 Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)</p>	<p style="text-align: center;">УК-4.1. Демонстрирует умение вести обмен деловой информацией в устной и письменной формах на государственном языке</p>	<p>знает определение, этапы и стратегии переговорного процесса, виды манипуляций и приемы их нейтрализации.</p>	<p>Воспроизводит определение, этапы и стратегии переговорного процесса, виды манипуляций и приемы их нейтрализации.</p>	<p>Знает сущность и базовые определение, этапы и стратегии переговорного процесса, виды манипуляций и приемы их нейтрализации.</p>	<p>Воспроизводит сущность и базовые определение, этапы и стратегии переговорного процесса, виды манипуляций и приемы их нейтрализации. четко объясняя все зависимости</p>
		<p>Умеет применять различные стратегии переговоров в различных условиях</p>	<p>Не умеет применять различные стратегии переговоров в различных условиях</p>	<p>Умеет в незначительной степени применять различные стратегии переговоров в различных условиях</p>	<p>Умеет в совершенстве применять различные стратегии переговоров в различных условиях</p>
		<p>Владет навыками ведения переговоров в различных условиях</p>	<p>Не владеет навыками ведения переговоров в различных условиях</p>	<p>В основном владеет навыками ведения переговоров в различных условиях</p>	<p>В полной мере владеет навыками ведения переговоров в различных условиях</p>

УК-4.3. Использует современные информационно-коммуникационные средства в процессе деловой коммуникации	Знает современные информационно-коммуникационные средства в процессе деловой коммуникации	Не знает современные информационно-коммуникационные средства в процессе деловой коммуникации	Воспроизводит фрагментарно современные информационно-коммуникационные средства в процессе деловой коммуникации	Воспроизводит точно современные информационно-коммуникационные средства в процессе деловой коммуникации
	Умеет распознавать и нейтрализовать манипуляции при переговорах	Не умеет распознавать и нейтрализовать манипуляции при переговорах	Умеет с небольшими затруднениями распознавать и нейтрализовать манипуляции при переговорах	Умеет в совершенстве распознавать и нейтрализовать манипуляции при переговорах
	Владеет навыками распознавания и нейтрализации манипуляций при переговорах	Не владеет навыками распознавания и нейтрализации манипуляций при переговорах	В основном владеет навыками распознавания и нейтрализации манипуляций при переговорах	В полной мере владеет навыками распознавания и нейтрализации манипуляций при переговорах

