

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Райхерт Татьяна Николаевна
Должность: Директор
Дата подписания: 13.09.2022 11:15:55
Уникальный программный ключ:
c914df807d771447164c08ee17f8e2f93dde816b

Министерство просвещения Российской Федерации
Нижнетагильский государственный социально-педагогический институт (филиал)
Федерального государственного автономного образовательного учреждения
высшего образования
«Российский государственный профессионально-педагогический университет»

Социально-гуманитарный факультет
Кафедра социальной работы, управления и права

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Б1.О.07.03 ОСНОВЫ ТЕОРИИ ПЕРЕГОВОРОВ**

Уровень высшего образования	Бакалавриат
Направление подготовки	44.03.02 Психолого-педагогическое образование
Профиль	«Психологическое консультирование и медиация в социальной сфере»
Форма обучения	Очная

Рабочая программа дисциплины «Основы теории переговоров». Нижнетагильский государственный социально-педагогический институт (филиал) федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Российский государственный профессионально-педагогический университет», Нижний Тагил, 2022. 14 с.

Настоящая программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению 44.03.02 Психолого-педагогическое образование (№ 122 от 22.02.2018)

Автор: канд. пед. наук, доцент, доцент кафедры УСР _____ Т.Ю. Основина

Одобрена на заседании кафедры УСР 13 мая 2022 г., протокол № 9

Заведующий кафедрой УСР _____ О.В. Калашникова

Рекомендована к печати методической комиссией СГФ 13 мая 2022 г., протокол № 9.

Председатель методической комиссии СГФ _____ Н.А. Тарасова

© Нижнетагильский государственный социально-педагогический институт (филиал) федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Российский государственный профессионально-педагогический университет», 2022.

© Т. Ю. Основина, 2022.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	4
3. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	4
4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	6
4.1. Объем дисциплины и виды контактной и самостоятельной работы.....	6
4.2. Учебно-тематический план	6
4.3. Содержание дисциплины	7
5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	8
6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ.....	8
6.1. Организация самостоятельной работы студентов.....	8
6.2. Организация текущего контроля и промежуточной аттестации	11
7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ	12
8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	13

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель дисциплины — ознакомление студентов с теоретическими знаниями в сфере проведения переговоров, обучение правилам и принципам ведения переговорного процесса.

Задачи дисциплины:

- отработать практические методы, помогающие находить наилучшую альтернативу обсуждаемому соглашению,
- выработать навыки устанавливать контакт с оппонентами,
- изучить оптимальные модели слушания собеседника.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина «Основы теории переговоров» относится к дисциплинам обязательной части программы подготовки бакалавров по направлению 44.03.02 Психолого-педагогическое образование.

Содержание программы обусловлено вводным и, одновременно, базовым характером дисциплины в процессе формирования коммуникативной компетентности будущего специалиста в сфере педагогики и психологии.

«Основы теории переговоров» имеет связь с целым рядом дисциплин модуля технологии медиации, в рамках которого осуществляется становление ряда общепрофессиональных и профессиональных компетенций.

Непосредственно «Основы теории переговоров» связаны с такими дисциплинами, как «Основы профессионального общения в медиации», «Бизнес консультирование». При реализации содержания психолого-педагогических дисциплин необходимо рассмотрение применения норм общения, регламентирующих организацию переговорного процесса; решение коммуникационных задач в соответствии с нормами этики и требованиями к поведению субъектов медиации; изучение форм и методов переговорного процесса.

Организация практики должна предусматривать совокупность заданий, направленных на ознакомление с локальными кодексами этики организации, порядком обеспечения прав субъектов медиации, решением практических коммуникативных и ситуационных задач.

3. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование и развитие следующих компетенций:

Наименование категории (группы) компетенций	Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции
Совместная и индивидуальная учебная и воспитательная деятельность обучающихся	ОПК-3. Способен организовывать совместную и индивидуальную учебную и воспитательную деятельность обучающихся, в том числе с особыми образовательными потребностями, в соответствии с	ИОПК 3.1. Знает основные требования федеральных государственных образовательных стандартов, предъявляемые к организации учебной и воспитательной деятельности обучающихся, в том числе обучающихся с особыми образовательными потребностями
		ИОПК 3.2. Умеет организовать совместную и индивидуальную учебную и воспитательную деятельность обучающихся, применяя технологии инклюзивного образования

Наименование категории (группы) компетенций	Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции
	требованиями федеральных государственных образовательных стандартов	ИОПК 3.3. Владеет навыками взаимодействия с другими специалистами для организации психолого-педагогического консультирования и оказания адресной помощи обучающимся с особыми образовательными потребностями
Научные основы педагогической деятельности	ОПК-8. Способен осуществлять педагогическую деятельность на основе специальных научных знаний.	ИОПК 8.1. Знает историю, теорию, закономерности и принципы построения и функционирования образовательного процесса, роль и место образования в жизни человека и общества
		ИОПК 8.2. Умеет использовать современные научные знания психолого-педагогического и предметного (профильного) содержания для организации учебной и внеучебной деятельности в системе основного и дополнительного образования детей
		ИОПК 8.3. Владеет способами организации деятельности (проектной, учебно-исследовательской, игровой, художественно-эстетической, физкультурной, досуговой и др.) с учетом возможностей образовательной организации, места жительства и историко-культурного своеобразия региона
Психолого-педагогические технологии в профессиональной деятельности	ПК-8. Способен осуществлять психолого-педагогическое и методическое сопровождение реализации основных и адаптированных образовательных программ	ИПК 8.1. Знает содержание основных и адаптированных образовательных программ, понимать суть их психолого-педагогического и методического сопровождения
		ИПК 8.2. Умеет осуществлять психолого-педагогическое и методическое сопровождение реализации основных и адаптированных образовательных программ
		ИПК 8.3. Подготовлен к применению специальных научных знаний для осуществления педагогической деятельности (проектной, учебно-исследовательской, игровой, художественно-эстетической, физкультурной, досуговой и др.) с учетом возможностей образовательной организации, места жительства и историко-культурного своеобразия региона

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Объем дисциплины и виды контактной и самостоятельной работы

Вид работы	Форма обучения
	очная
	Кол-во часов
Общая трудоемкость дисциплины по учебному плану	144
Контактная работа, в том числе:	54
Лекции	20
Практические занятия	34
Самостоятельная работа	63
Подготовка к экзамену, сдача экзамена	27
Подготовка к зачету, сдача зачета	-

4.2. Учебно-тематический план

Очная форма обучения

Наименование разделов и тем дисциплины	Всего часов	Контактная работа		Сам. работа	Формы текущего контроля успеваемости
		Лекции	Практ. занятия		
Тема 1 Переговоры как средство урегулирование конфликтов.	10	2	2	6	Обсуждение вопросов ПЗ
Тема 2 Виды и функции переговоров.	10	2	2	6	устный опрос
Тема 3 Стратегии, методы и динамика переговорного процесса	14	2	4	8	выполнение тренировочных заданий
Тема 4 Психологическое обеспечение переговорного процесса	14	2	4	8	выполнение тренировочных заданий
Тема 5 Техники ведения переговоров. Переговорный стиль.	24	2	8	14	выполнение тренировочных заданий,
Тема 6 Искусство и наука невербальных коммуникаций в переговорах	14	2	4	8	творческое задание
Тема 7 Проблемы, возникающие в процессе переговоров	14	2	4	8	выполнение тренировочных заданий,
Тема 8 Этические нормы переговорного процесса	10	2	2	6	творческое задание
Тема 9 Третья сторона в урегулировании конфликта	10	2	2	6	Обсуждение вопросов ПЗ.

Наименование разделов и тем дисциплины	Всего часов	Контактная работа		Сам. работа	Формы текущего контроля успеваемости
		Лекции	Практ. занятия		
Тема 10 Принудительные меры при урегулировании конфликтов	10	2	2	6	Доклады, тест
Подготовка и сдача экзамена	27	0	0	27	экзамен
Всего по дисциплине	144	20	34	63	

4.3. Содержание дисциплины

Тема 1 Переговоры как средство урегулирование конфликтов.

Переговоры как научная и практическая проблема. Возникновение первых работ по переговорной проблематике. Основные этапы развития исследований по переговорам.

Тема 2 Виды и функции переговоров.

Классификация переговоров. Горизонтальные, вертикальные и совместные переговоры. Внутрикомандные переговоры: достижение консенсуса. Переговоры «вне стола». Переговоры экспертов. Переговоры на высшем уровне.

Тема 3 Стратегии и методы переговорного процесса

Методы ведения переговоров как способы организации и проведения переговорного процесса. «Вариационный», «компромиссный», метод «уравновешивания» и «интеграции»: сущность, целесообразность применения. Этапы ведения переговоров и способы подачи позиции. Фазы переговорного процесса. Система действий на стадии подготовки деловых переговоров.

Тема 4 Психологическое обеспечение переговорного процесса

Основы восприятия противоположной стороны. Предрасположенность к ней. Классификация стереотипов. Эффект ореола. Проецирование собственных качеств на контрагента. НЛП как современная психотехнология: понятие, подходы. Фильтры восприятия. Структура субъективного опыта. Мета и Милтон модели. Нейрологические уровни: возможности калибровки и выбор в соответствии с этим стратегий и приемов взаимодействия

Тема 5 Техники ведения переговоров. Переговорный стиль.

Техники аргументации и контраргументации и использование приемов повышения асертивности (гибкого поведения). Техники присоединения к партнеру. Проблема определения понятия «переговорный стиль». Учет типологии «конфликтных личностей» противоположной стороны для определения стиля переговоров. Личностный стиль ведения переговоров. «Жесткие» переговоры.

Тема 6 Искусство и наука невербальных коммуникаций в переговорах

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.

Тема 7 Проблемы, возникающие в процессе переговоров

Скрытые мотивы участников переговоров. «Трудные» партнеры. Фактор психологического давления. Эффект психологического заражения.

Тема 8 Этические нормы переговорного процесса

Этическая составляющая организации и проведения переговоров. Разрешенные и запрещенные приемы «дипломатического торга».

Тема 9 Многосторонние переговоры. Третья сторона в урегулировании конфликта

Возрастание роли многосторонних переговоров в современном мире. Причины интенсификации многосторонних переговоров. Формы многосторонних переговоров и особенности их проведения. Принятие решений на многосторонних переговорах. Понятия «третья сторона в урегулировании конфликта», «посредничество», «оказание добрых услуг», «наблюдение за ходом переговоров», «арбитраж». Основные задачи и средства воздействия третьей стороны. Эволюция роли третьей стороны при урегулировании конфликтов.

Тема 10 Принудительные меры при урегулировании конфликтов

Роль принудительных мер в современных условиях. Виды принуждения (применений санкций, ввод миротворческих сил, принуждение к миру). Опыт использования принудительных мер: их возможности и ограничения принудительных. Эволюция принудительных мер. Проблемы, связанные с использованием принудительных мер. Операции «второго поколения». «Гуманитарная интервенция».

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Обучение по дисциплине «Основы теории переговоров» целесообразно построить с использованием практико-ориентированного подхода, в рамках которого образовательный процесс строится с учетом специфики будущей профессиональной деятельности студентов. Содержание лекций предусматривает изучение теоретических вопросов, связанных с освоением понятийного аппарата переговорных коммуникаций, рассмотрением основ переговорного процесса. На практических занятиях осуществляется анализ теоретических положений и этических норм, освоение навыков их применения для решения конкретных профессиональных и социальных ситуаций.

Лекционные занятия должны стимулировать познавательную активность студентов, поэтому преподавателю необходимо обращаться к примерам, взятым из практики, включать проблемные вопросы, применять визуальные средства обучения.

На практических занятиях необходимо применять интерактивные методы обучения: разбор конкретных переговорных ситуаций, учебные дискуссии, деловые игры, тренинги. При организации образовательной деятельности следует использовать как индивидуальные, так групповые формы работы.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ

6.1. Организация самостоятельной работы студентов

Самостоятельная работа студентов включает изучение вопросов, вынесенных за рамки аудиторных занятий, расширение и углубление знаний по темам, рассмотренным на лекционных занятиях. При подготовке к практическим занятиям студенты изучают учебные тексты и нормативные документы, выполняют тренировочные задания, решают задачи, разрабатывают проекты, готовят доклады, подбирают примеры медиативной практики. Письменные работы преподавателем проверяются выборочно, устные выступления оцениваются в ходе практического занятия.

Тематика практических занятий

Практическое занятие по теме 1 Переговоры как средство урегулирование конфликтов (2 часа)

Вопросы для обсуждения:

1. Переговорное пространство.
2. Переговорная ситуация.
3. Взаимозависимость и взаимное согласование на переговорах.

4. Информационное преимущество и способы его обеспечения.

5. Дилеммы честности и доверия на переговорах.

Практическое занятие по теме 2 Виды и функции переговоров (2 часа)

Вопросы для обсуждения:

1. Классификация переговоров.

2. Горизонтальные, вертикальные и совместные переговоры.

3. Внутриккомандные переговоры: достижение консенсуса.

4. Переговоры "вне стола".

5. Переговоры экспертов. Переговоры на высшем уровне.

6. Функции переговоров и их соотношение при соперничестве и сотрудничестве сторон.

Практическое занятие по теме 3 Стратегии, методы и динамика переговорного процесса (4 часа)

Вопросы для обсуждения:

1. Стратегии ведения переговоров как продолжение борьбы или как процесс решения проблемы совместными усилиями.

2. Две основных стратегии - позиционный торг и совместный процесс разрешения проблемы.

3. Стратегия «выигрыш – проигрыш», «выигрыш – выигрыш», «проигрыш – выигрыш», «проигрыш – проигрыш».

4. Определение переговорной концепции. Определение времени. Пространственная организация. Место переговоров. Расположение за столом участников переговоров. Тактические приемы на переговорах.

5. Методы завершения переговоров.

6. Подготовка к переговорам как первая стадия ведения переговоров.

7. Фазы переговорного процесса.

8. Тактические приемы на переговорах.

9. Критерии оценки результатов переговоров.

10. «Форс-мажор» и ответственность сторон.

Практическое занятие по теме 4 Психологическое обеспечение переговорного процесса (4 часа)

Вопросы для обсуждения:

1. Основы восприятия противоположной стороны.

2. Классификация стереотипов восприятия контрагента.

3. Типы коммуникации на переговорах: активное и пассивное слушание.

4. Роль эмоций в переговорном процессе.

5. Психологическое обеспечение переговоров на всех стадиях переговорного процесса.

6. Активное и пассивное слушание.

7. Настроение и эмоции на переговорах.

8. Возможности и границы применения приемов нейролингвистического программирования в переговорах.

9. Учет модальностей восприятия и обработки информации людьми при проведении переговоров.

10. Нейрологические уровни и их учет при взаимодействии договаривающихся сторон.

11. Техники манипулирования на переговорах.

Практическое занятие по теме 5 Техники ведения переговоров. Переговорный стиль (8 часов)

Вопросы для обсуждения:

1. Техники речевого общения в переговорном процессе

2. Использование приемов повышения асертивности (гибкого поведения).
3. Техники противостояния манипуляциям
4. Типы вопросов.
5. Работа с возражениями.
6. Техники регуляции эмоционального напряжения.
7. Техники противостояния манипуляциям.
8. Типы вопросов.
9. Работа с возражениями.
10. Методологические подходы к исследованию национальных стилей. Примеры национальных стилей ведения переговоров (США, Франция, Германия, Великобритания и др.).
11. Специфика переговоров с представителями различных деловых структур, политические переговоры и др.

Практическое занятие по теме 6 Невербальные коммуникации в переговорах (4 часа)

Вопросы для обсуждения:

1. Невербальное общение и место в нем языка мимики и жеста.
2. Наблюдаемое поведение на переговорах. Шкала неискренности.
3. Динамика телодвижений. Динамика жестикულიции телодвижений.
4. Реакция лица. Мимика лица. Лоб, уши, нос, рот, подбородок. Глаза как «зеркало души».
5. Учет национальной специфики невербальных проявлений в процессе переговоров.

Практическое занятие по теме 7 Проблемы, возникающие в процессе переговоров (4 часа)

Вопросы для обсуждения:

1. Ошибки планирования.
2. Ошибки при использовании технического арсенала.
3. Условия эффективных переговоров.
4. Трудности и проблемы при осуществлении посреднических услуг.

Практическое занятие по теме 8 Этические нормы переговорного процесса (2 часа)

Вопросы для обсуждения:

1. Этическая составляющая организации и проведения переговоров.
2. Разрешенные и запрещенные приемы «дипломатического торга».
3. Неэтичная тактика и ее последствия.

Практическое занятие по теме 9 Многосторонние переговоры. Третья сторона в урегулировании конфликта (2 часа)

1. Понятия «третья сторона» в урегулировании конфликта?
2. Основные задачи и средства воздействия третьей стороны.
3. Требования, предъявляемые к посреднику.
4. Многообразие видов посредничества. Официальное и неофициальное посредничество.

Практическое занятие по теме 10 Принудительные меры при урегулировании конфликтов (2 часа)

Вопросы для обсуждения:

1. Роль принудительных мер в современных условиях
2. Виды принуждения (применений санкций, ввод миротворческих сил, принуждение к миру)
3. Каковы предпосылки применения насильственных методов разрешения конфликтов

4. Опыт использования принудительных мер: возможности и ограничения
5. Понятие «оптимальное решение» в конфликтной ситуации
6. «Ненасильственные» методы разрешения конфликтов

6.2. Организация текущего контроля и промежуточной аттестации

Текущий контроль качества усвоения учебного материала ведется в ходе практических занятий в форме опросов (устных и письменных), тестирования, собеседования, контроля и оценки выполненных практических заданий. В процессе ведения дисциплины со студентами очной формы обучения может быть использована накопительная балльно-рейтинговая система оценки учебных достижений обучающихся.

Промежуточная аттестация по данной дисциплине проводится в форме экзамена. На экзамене студент должен дать устный ответ на два вопроса, изложенные в билете.

Примерные вопросы к экзамену

1. Роль переговоров в жизни современного общества
2. Понятие переговорного процесса
3. Основные характеристики переговорного процесса
4. Виды и функции переговоров
5. Субъекты и предмет переговоров
6. Позиции и пропозиции в переговорах
7. Понятие «результат» переговоров
8. Моральная сторона ведения переговоров
9. Организация переговоров как процесса
10. Подготовка к переговорам
11. Планирование переговорного процесса
12. Постановка целей
13. Информационная подготовка
14. Методы подготовки к переговорам
15. Начало переговоров
16. Размещение участников переговоров
17. Обсуждение процедуры и регламента переговоров
18. Согласование повестки дня
19. Определение общих интересов
20. Начало беседы и его психологические приемы
21. Стадии переговоров
22. Интересы сторон в переговорном процессе
23. Различие в понятиях «позиция» и «интересы»
24. Противоречивые и совместимые интересы
25. Техники НЛП в переговорном процессе.
26. Нейрологические уровни при работе с убеждениями участников переговоров
27. Понятие «решения» и их классификация
28. Обсуждение вариантов
29. Завершение переговоров
30. Понятие «результат» переговоров
31. Критерии эффективности переговоров
32. Анализ результатов переговоров
33. Психология принятия решений в переговорном процессе
34. Индивидуальные различия и психологический тип участника переговоров, принимающего решения
35. Психологические барьеры и поведенческие ловушки на пути принятия решений

36. Стратегия и тактика переговорного процесса
37. Психология ведения переговоров в рамках сотрудничества
38. Сущность понятий «стратегия» и «тактика» переговорного процесса
39. Стратегии поведения на переговорах в концепции К. Томаса-Р. Киллмена
40. Стратегии поведения на переговорах в рамках сотрудничества
41. Стратегии и тактики ведения конфронтационных переговоров
42. Психологическая сущность понятия «манипуляция»
43. Психотехнология манипулирования на переговорах
44. Приемы защиты от манипуляций
45. Обман как психологический феномен переговорного процесса
46. Институт медиации (посредничества) в переговорном процессе
47. Субъекты медиации
48. Виды медиации
49. Принципы медиации
50. Социальные роли и функции медиатора
51. Эффективность медиации
52. Западная культура ведения переговоров
53. Восточная культура ведения переговоров
54. Понятие о национальных стилях ведения переговоров
55. Роль принудительных мер в современных условиях
56. Виды принуждения (применений санкций, ввод миротворческих сил, принуждение к миру)
57. Каковы предпосылки применения насильственных методов разрешения конфликтов
58. Опыт использования принудительных мер: возможности и ограничения
59. Понятие «оптимальное решение» в конфликтной ситуации
60. Ненасильственные методы разрешения конфликтов

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Основная литература:

1. Аллахвердова, О. В. Переговоры в социальной работе : учебное пособие / О. В. Аллахвердова. — Санкт-Петербург : СПбГУ, 2017. — 134 с. — ISBN 978-5-288-05722-9. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/105352> — Режим доступа: для авториз. пользователей.
2. Дубинин, Ю. В. Мастерство переговоров : учебник / Ю. В. Дубинин. — 5-е изд. — Москва : 2. Международные отношения, 2018. — 320 с. — ISBN 978-5-7133-1592-4. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/142906> — Режим доступа: для авториз. пользователей.
3. Кеннеди, Г. Переговоры: Полный курс : руководство / Г. Кеннеди ; перевод Е. Виноградова. — Москва : Альпина Паблишер, 2016. — 388 с. — ISBN 978-5-9614-5267-9. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/87891> — Режим доступа: для авториз. пользователей.
4. Кузичева, Н. Ю. Управление конфликтами и организация переговорного процесса : учебное пособие / Н. Ю. Кузичева. — Воронеж : Мичуринский ГАУ, 2019. — 203 с. — ISBN 978-5-94664-400-6. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/157848> — Режим доступа: для авториз. пользователей.
5. Психология общения и переговоров : учебно-методическое пособие / составитель С. С. Новикова. — Москва : ФЛИНТА, 2021. — 45 с. — ISBN 978-5-9765-4774-2. —

Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/183007> — Режим доступа: для авториз. пользователей.

Дополнительная литература:

1. Василенко, И. А. Переговоры с восточными партнерами: модели, стратегии, социокультурные традиции / И. А. Василенко. — Москва : Международные отношения, 2016. — 336 с. — ISBN 978-5-7133-1517-7. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/142864>. — Режим доступа: для авториз. пользователей.

2. Ермакова, О. М. Психология переговорного процесса: Электронное учебное пособие : учебное пособие / О. М. Ермакова, Г. Б. Моница. — Санкт-Петербург : ИЭО СПбУТУиЭ, 2009. — 182 с. — ISBN 978-5-94047-548-4. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/63837> — Режим доступа: для авториз. пользователей.

3. Ланцова, Л. А. Переговоры в деловом общении: текст лекций : учебное пособие / Л. А. Ланцова. — Санкт-Петербург : СПбГЛТУ, 2012. — 24 с. — ISBN 978-5-9239-0513-7. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/45546> — Режим доступа: для авториз. пользователей.

4. Чумиков, А. Н. Переговоры - фасилитация - медиация : учебное пособие / А. Н. Чумиков. — Москва : Аспект Пресс, 2014. — 160 с. — ISBN 978-5-7567-0738-0. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/68865> — Режим доступа: для авториз. пользователей.

5. Яскевич, Я. С. Переговорный процесс в социально-экономической деятельности : учебное пособие / Я. С. Яскевич. — Минск : Вышэйшая школа, 2014. — 367 с. — ISBN 978-985-06-2476-5. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/65282> — Режим доступа: для авториз. пользователей.

Сетевые ресурсы:

1. «ГАРАНТ. РУ»: информационно-правовой портал [сайт]. — URL: <http://www.garant.ru/>

2. Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [сайт]. — URL: <http://www.consultant.ru/>

3. Российская газета [сайт]. — URL: <http://www.rg.ru/>

4. Российское образование: федеральный портал [сайт]. — URL: <https://www.edu.ru/>

Программное обеспечение общего и профессионального назначения: LibreOffice, LibreOffice Base, LibreOffice Impress, Kaspersky Endpoint Security – 300, Adobe Reader.

Информационные системы и платформы:

1. Среда электронного обучения «Русский Moodle» (<https://do.ntsmpi.ru/>).

2. Интернет-платформа онлайн-курсов со свободным кодом «Open edX» (<https://www.edx.org/>).

3. Интернет-платформа онлайн-курсов «Открытое образование» (<https://openedu.ru/>).

4. Электронная информационно-образовательная среда РГППУ (<https://eios.rsvpu.ru/>).

5. Платформа для организации и проведения вебинаров «Mirapolis Virtual Room».

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

1. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа.

2. Учебная аудитория для проведения занятий семинарского (практического) типа, проведения групповых и индивидуальных консультаций, проведения текущего контроля и

промежуточной аттестации.

3. Помещения для самостоятельной работы, оснащенные персональными компьютерами с доступом в интернет, доступом в электронную информационно-образовательную среду, программное обеспечение общего и профессионального назначения.