ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 00A2C30F99EF9D0306EA3C0F012BEB925E
Владелец: Чанкаев Мурат Хасанович
Действителен: с 02.04.2026 до 26.06.2027

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**
**«КАРАЧАЕВО-ЧЕРКЕССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ У.Д. АЛИЕВА»**

**Факультет психологии и социальной работы**

**Кафедра философии и социальной работы**

УТВЕРЖДАЮ
И. о. проректора по УР
М. Х. Чанкаев
«29» апреля 2026 г., протокол №7

**Рабочая программа дисциплины**

# ТЕХНИКА ПЕРЕГОВОРОВ И ПРЕЗЕНТАЦИЙ

*(наименование дисциплины (модуля)*

Направление подготовки
***39.03.02 Социальная работа***
*(шифр, название направления)*

направленность (профиль) программы
**Социальная работа в системе социальных служб**

Квалификация выпускника
***бакалавр***

Форма обучения
***заочная***

Год начала подготовки – 2022

Карачаевск, 2026

Составитель: к.ф.н., доц. Лайпанова Ф.Х.

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 39.03.02 Социальная работа, утвержденного приказом Минобрнауки РФ от 05.02.2018 № 76 и на основании образовательной программы направления 39.03.02 Социальная работа, направленность (профиль): «Социальная работа в системе социальных служб», локальными актами КЧГУ.

Рабочая программа рассмотрена и утверждена на заседании кафедры философии и социальной работы на 2026-2027 уч. год, протокол № 7 от 24.04.2026 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Наименование дисциплины (модуля)....4
2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы....4
3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы....4
4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся....6
5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий....6
5.1. Разделы дисциплины и трудоемкость по видам учебных занятий (в академических часах)....6
5.2. Тематика лабораторных занятий....11
5.3. Примерная тематика курсовых работ....11
6. Образовательные технологии....11
7. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)....12
7.1. Описание шкал оценивания степени сформированности компетенций....12
7.2.Типовые контрольные задания или иные учебно-методические материалы, необходимые для оценивания степени сформированности компетенций в процессе освоения учебной дисциплины 18
7.2.1. Типовые темы к письменным работам, докладам и выступлениям:....18
7.2.2. Примерные вопросы к промежуточной аттестации (зачет)....19
Итоговая оценка по дисциплине выставляется в соответствии с результатами обучения в течение семестра, которые фиксируются в журнале согласно Положения о балльно-рейтинговой системе оценки знаний бакалавров. Если студент не набрал за период изучения дисциплины необходимое для зачета количество баллов, он сдает зачет в устной форме....19
7.2.3. Тестовые задания для проверки знаний студентов....20
7.2.4. Бально-рейтинговая система оценки знаний бакалавров....21
8.Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины. Информационное обеспечение образовательного процесса....22
8.1. Основная литература:....22
8.2. Дополнительная литература:....22
10. требования к условиям реализации рабочей программы дисциплины (модуля)....23
10.1. Общесистемные требования....23
10.2. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины....24
10.3. Необходимый комплект лицензионного программного обеспечения....24
10.4. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы....25
11.Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья....25
12. Лист регистрации изменений....27

## 1. Наименование дисциплины (модуля)
## Техника переговоров и презентаций

**Целью** изучения дисциплины является изучение основных особенностей, правил и технологий ведения переговоров и презентаций, развитие навыков ведения переговоров.

**Для достижения цели ставятся задачи:**

- обеспечить приобретение студентами теоретических и практических знаний в области подготовки, ведения переговоров;
- формулирование цели коммуникативного влияния в презентациях / переговорах;
- осуществлять содержательную и сценарную подготовку коммуникации с учетом поставленной цели;
- использовать оптимальные средства воздействия на аудиторию (оппонентов) в ходе презентации (в переговорах);
- демонстрировать личную защищенность в ситуации неконструктивного диалога; - грамотно управлять ходом презентации (переговоров) для достижения поставленных целей.

Цели и задачи дисциплины определены в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки «Социальная работа» (квалификация – «бакалавр».

## 2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина (модуль) Б1.О.25 «Техника переговоров и презентаций» относится к обязательной части блока Б1 «Дисциплины (модули)». Дисциплина изучается:
- по очному обучению в 6 семестре 3 курса;
- по заочному обучению – на летней сессии 4 курса.

| **МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОП** | |
|---|---|
| Индекс | Б1.О.25 |
| **Требования к предварительной подготовке обучающегося:** | |
| Изучение учебной дисциплины «Техника переговоров и презентаций» базируется на знаниях и умениях, полученных обучающимися ранее в ходе освоения программного материала ряда учебных дисциплин «Культура речи», «Психология», «технология социальной работы», «Конфликтология в социальной работе» и др. | |
| **Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:** | |
| Дисциплина является основополагающей для изучения последующих дисциплин«Психодиагностика в социальной работе», «Организация, управление и администрирование в социальной работе», «Прогнозирование, проектирование и моделирование в социальной работе», «Организация социальной защиты населения», «Современные теориисоциального благополучия» и др. | |

## 3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины «Техника переговоров и презентаций» направлен на формирование следующих компетенций обучающегося:

| Код компетенций | Содержание компетенции в соответствии с ФГОС ВО/ ОП | Индикаторы достижения компетенций | Декомпозиция компетенций (результаты обучения) в соответствии с установленными индикаторами |
|---|---|---|---|
| **УК-3** | Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль | УК.Б-3.1 определяет свою роль в социальном взаимодействии и командной работе, исходя из стратегии сотрудничества для | **Знать**:<br>- основы организации социального взаимодействия, в т.ч. с учетом возрастных, гендерных особенностей; |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | в команде | достижения поставленной цели<br>УК.Б-3.2 при реализации своей роли в социальном взаимодействии и командной работе анализирует возможные последствия личных действий и учитывает особенности поведения и интересы других участников<br>УК.Б-3.3 осуществляет обмен информацией, знаниями и опытом с членами команды; оценивает идеи других членов команды для достижения поставленных целей<br>УК.Б-3.4 соблюдает нормы и установленные правила командной работы; несет личную ответственность за результат | - современные технологии взаимодействия, с учетом основных закономерностей возрастного и индивидуального развития, социальных, этноконфессиональных и культурных различий, особенностей социализации личности<br>**Уметь:**<br>- организовывать, управлять ситуациями общения, сотрудничества, развивая активность, самостоятельность, инициативность, творческие способности участников социального взаимодействия<br>- создавать безопасную и психологически комфортную среду, защищая достоинство и интересы участников социального взаимодействия<br>**Владеть**:<br>- методами организации конструктивного социального взаимодействия;<br>- способностью организовывать, управлять ситуациями общения, сотрудничества, с учетом возрастного и индивидуального развития, социальных, этноконфессиональных и культурных различий его участников |
| **ОПК-2** | Способен описывать социальные явления и процессы на основе анализа и обобщения профессиональной информации, научных теорий, концепций и актуальных подходов | ОПК.Б-2.1. Описывает социальные явления и процессы, определяет связи между ними<br>ОПК.Б-2.2. Анализирует и обобщает профессиональную информацию, представляет результаты проекта, предлагает возможности их использования и/или совершенствования<br>ОПК.Б-2.4. Определяет причины социальных процессов на основе анализа профессиональной информации | **Знать:**<br>- типологию проблем граждан, оказавшихся в трудной жизненной ситуации, различной этиологии (социальные, социально-медицинские, социально-психологические,социально-правовые и др.);<br>- основные научные теории, концепции и подходы, необходимые для описания социальных явлений и подходов ;<br>- основные направления политики социальной защиты населения<br>**Уметь:**<br>- обобщать и систематизировать информацию, касающуюся трудной жизненной ситуации и методов ее преодоления;<br>- обобщать и описывать со- |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | циальные явления и процессы на основе анализа и обобщения профессиональной информации, научных теорий, концепций и актуальных подходов<br>**Владеть:**<br>- навыками описания и анализа профессиональной информации;<br>- навыками описания и анализа социальных явлений и процессов |

**4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся**

Общая трудоемкость (объем) дисциплины (модуля) составляет 2 ЗЕТ, 72 академических часа.

| Объём дисциплины | для очной формы обучения | для заочной формы обучения |
|---|---|---|
| | 6 семестр | |
| **Общая трудоемкость дисциплины** | | 72 |
| **Аудиторная работа (всего):** | | 8 |
| в том числе: | | |
| лекции | | 4 |
| семинары, практические занятия | | 4 |
| практикумы | Не предусмотрено | |
| лабораторные работы | Не предусмотрено | |
| **Внеаудиторная работа:** | | |
| Внеаудиторная работа также включает индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, групповые, индивидуальные консультации и иные виды учебной деятельности, предусматривающие групповую или индивидуальную работу обучающихся с преподавателем), творческую работу (эссе), рефераты, контрольные работы и др. | | |
| **Самостоятельная работа обучающихся (всего)** | | 60 |
| **Контроль самостоятельной работы** | | 4 |
| **Вид промежуточной аттестации обучающегося (зачет / экзамен)** | | зачет |

**5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий**

***5.1. Разделы дисциплины и трудоемкость по видам учебных занятий (в академических часах)***

Для заочной формы обучения

| № п/п | Раздел, тема дисциплины | Общая трудоемкость (в часах) | Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу обучающихся и трудоемкость (в часах) | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | всего | Аудиторные уч. занятия | Сам. работа | Планируемые результаты | Формы текущего |

| | | | Лек | Пр | Лаб | | обучения | контроля |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | Общая характеристика переговорного процесса | 6 | 2 | | | 4 | УК-3<br>ОПК-2 | Устный опрос |
| 2 | Переговорный процесс как решение проблем | 8 | | | | 8 | УК-3<br>ОПК-2 | Устный опрос<br>Доклад с презентацией, |
| 3 | Переговорные стили | 6 | | 2 | | 4 | УК-3<br>ОПК-2 | Устный опрос<br>Кейсы<br>Творческое задание |
| 4 | Понятие презентации: презентация как способ влияния на ситуацию и людей и инструмент достижения целей | 8 | | | | 8 | УК-3<br>ОПК-2 | Устный опрос<br>Творческое задание |
| 5 | Технология переговорного процесса и психология принятия решений в переговорном процессе | 8 | 2 | | | 6 | УК-3<br>ОПК-2 | Устный опрос<br>Творческое задание |
| 6 | Этапы, стратегии и тактики переговорного процесса | 8 | | | | 8 | УК-3<br>ОПК-2 | Устный опрос<br>Кейсы |
| 7 | Манипуляция в переговорном процессе | 8 | | | | 8 | УК-3<br>ОПК-2 | Устный опрос<br>Кейсы |
| 8 | Особенности телефонных переговоров и переговоров о купле-продаже | 8 | | 2 | | 6 | УК-3<br>ОПК-2 | Устный опрос<br>Тест |
| 9 | Техники, приемы и аргументации переговоров и презентаций | 8 | | | | 8 | УК-3<br>ОПК-2 | Устный опрос<br>Творческое задание |
| 1 | Контроль | 4 | | | | | | |
| | **Всего** | **76** | **4** | **4** | | **60** | | |

*5.1. Содержание дисциплины*

**Тема 1. Общая характеристика переговорного процесса**

***лекционное занятие***

Деловое общение и его специфика. Коммуникационный процесс. Коммуникативная компетентность. Значение переговоров в деловом общении. Классификация переговоров. Предмет переговоров. Позиция. Требования к формулировке позиции. Проблемное поле переговоров. Характеристика основных фаз переговоров. Формулировка позиций участников переговоров. Требования к участнику переговоров. Переговорный процесс в национальном аспекте.

***практическое занятие***

Деловое общение и его специфика. Коммуникационный процесс. Коммуникативная компетентность. Значение переговоров в деловом общении. Классификация переговоров. Предмет переговоров. Позиция. Требования к формулировке позиции. Проблемное поле переговоров. Характеристика основных фаз переговоров. Формулировка позиций участников переговоров. Требования к участнику переговоров. Переговорный процесс в национальном аспекте.

**Тема 2. Переговорный процесс как решение проблем**

***лекционное занятие:***

Выработка концепции переговоров. Интересы сторон в переговорном процессе. Критерии постановки целей. Виды целей. Анализ собственной позиции. Анализ целей партнера по переговорам. Решение проблем на переговорах. Социально-психологические установки участников переговоров. Психологические типы людей и их влияние на деловые отношения. Выработка вариантов. Изучение объективных критериев. Необходимость экспертизы.

***практическое занятие:***

История и основные этапы становления института переговоров. Переговоры как часть широкомасштабного плана действий по достижению политических, экономических и иных целей. Виды переговоров. Двусторонние и многосторонние переговоры. Участники переговоров, наблюдатели. Институт посредников и виды «добрых услуг» на переговорах

Выработка концепции переговоров. Интересы сторон в переговорном процессе. Критерии постановки целей. Виды целей. Анализ собственной позиции. Анализ целей партнера по переговорам. Решение проблем на переговорах. Социально-психологические установки участников переговоров. Психологические типы людей и их влияние на деловые отношения. Выработка вариантов. Изучение объективных критериев. Необходимость экспертизы.

**Тема 3. Переговорные стили**

***лекционное занятие:***

Жесткий стиль, тактика ведения переговоров в жестком стиле. Сущность, условия применения ультимативной тактики. Особенности тактики выжимания уступок. Позиционное и психологическое давление. Противодействие тактике жесткого стиля. Сущность и условия применения тактик мягкого стиля ведения переговоров. Особенности и область применения торгового стиля. Позиционный торг. Планирование и приемы позиционного торга. Принципиальный метод ведения переговоров . Основные правила ведения принципиальных переговоров

***практическое занятие:***

Жесткий стиль, тактика ведения переговоров в жестком стиле. Сущность, условия применения ультимативной тактики. Особенности тактики выжимания уступок. Позиционное и психологическое давление. Противодействие тактике жесткого стиля. Сущность и условия применения тактик мягкого стиля ведения переговоров. Особенности и область применения торгового стиля. Позиционный торг. Планирование и приемы позиционного торга. Принципиальный метод ведения переговоров. Основные правила ведения принципиальных Переговоров.

**Тема 5. Технология переговорного процесса и психология принятия решений в переговорном процессе**

***лекционное занятие:***

Принципы принятия решений. Теории принятия решений. Психологические барьеры при принятии решений. Психотехнология принятия решений. Ускорение принятия решения. Описательные модели принятия решений Феномены индивидуальных решений Феномены коллективных решений Стили принятия решений . Методы принятия решений.

Основные этапы ведения переговоров. Особенности начала переговоров. Психологические приемы формирования контакта. Особенности восприятия партнера по переговорам. Механизмы и эффекты социального восприятия. Восприятие и получение информации в переговорном процессе. Причины неадекватного восприятия и искажения информации. Приемы эффективного слушания. Пассивное и активное слушание. Значение приемов слушания в процессе переговоров. Приемы, стимулирующие общение в переговорном процессе. Виды и функции вопросов. Вопросы для более точного сбора информации. Техника постановки вопросов. Особенности проведения переговоров по телефону.

***практическое занятие:***

1. Теория переговоров: институциональный подход, концепция торга, стиль ухода от конфликта, конкурирование как лобовой стиль устранения конфликта, односторонние уступки, сотрудничество и компромиссы как способы разрешения конфликтов с нулевой или ненулевой суммой.
2. Конфронтация, компромисс и консенсус как типы вырабатываемых стратегий поведения. Элементы кооперации и конфронтации в переговорах. Р. Фишер, У. Юри,Ф.Ч. Икле о переговорах как ситуации со “смешанными интересами”. Взаимоисключающие и непересекающиеся интересы (В.В. Удалов).
3. Группы интересов как основные переговорные субъекты. Цели и интересы участников переговоров, их операциональная, ценностная и онтологическая детерминированность.
4. Взаимозависимость участников переговоров.
5. Стадиальность переговоров по Г. Уинхэму и М.М. Лебедевой.
6. Общение как неотъемлемая часть переговорного процесса. К Общение на основе диалога как залог успеха переговоров. Три подхода к улаживанию конфликтов
7. Посредничество и переговоры в урегулировании международных конфликтов. Третья сторона в разрешении конфликта, ее задачи и средства воздействи.

**Тема 3. Этапы, стратегии и тактики переговорного процесса.**

***практическое занятие:***

1. Подходы к переговорам и стратегии ведения переговоров.
2. Структура переговорного процесса. Этапы переговорного процесса.
3. Тактически приемы в переговорных процессах.
4. Роль национальных стилей в переговорах.
5. Личностные стили ведения переговоров.

Задания для самостоятельной работы:

1. Решите кейс-задание

Познакомьтесь с характеристикой стиля ведения переговоров японцами. Определите возможные конфликтогены. Постройте оптимальные стратегии переговоров с японской делегацией

Японский стиль ведения переговоров.

В японском национальном характере выделяется трудолюбие, развитое эстетическое чувство, приверженность традициям, дисциплинированность, преданность авторитету, чувство долга, вежливость, аккуратность, самообладание. Особенности национальной японской культуры и системы воспитания оказывают влияние и на процесс ведения ими переговоров. Они много внимания уделяют изучению тех, с кем устанавливают контакты и ведутся переговоры, для них характерно пристальное внимание к развитию личных отношений с партнером. Японцы очень серьезно относятся к переговорам и считают, что чем больше времени затрачено на них, тем лучше, поскольку стороны лучше узнали друг друга, обсудили возможно большее количество деталей будущего соглашения. Японцы умеют слушать партнера, демонстрируют внимание, поощряя собеседника высказываться. Европейцы нередко интерпретируют эту манеру японцев как выражение согласия с излагаемой точкой зрения. На самом деле, предельно учтивое внимание, согласное кивание головой, японское «хай» - «да», вовсе не означает согласия. Это всего-навсего подтверждение того, что сказанное услышано или понято. На угрозы, как правило, не реагируют, однако с более слабым партнером сами могут прибегнуть к угрозам. Японцы стремятся избегать столкновения позиций во время официальных переговоров, нарушения гармонии, достигнутой в отношении с другими участниками переговоров. Слово «нет» практически отсутствует в лексиконе японских перего-

ворщиков. Это не значит, что японец не может отказать, просто отказ не принято выражать прямо, чтобы не огорчать собеседника. Для японской стороны на переговорах не характерны особые подвижки в первоначальной позиции или значительные изменения в тактике ведения переговоров. Для японцев характерно стремление позитивно отвечать своим партнерам, если те делают им большие уступки. Уступки со стороны партнера по переговорам поднимают их в глазах японцев. Они рассматривают это как проявление уважения к себе. Практически всегда это означает, что партнер, пошедший на уступки в одном вопросе, может рассчитывать на встречную уступку. Характерной чертой японского стиля переговоров является их высокая чувствительность к общественному мнению. Понятие «сохранить лицо» чрезвычайно много означает в японской культуре. В практике переговоров известны случаи неадекватно высоких в материальном плане компенсаций с японской стороны тех или иных накладок в выполнении ею взятых на себя обязательств во имя так называемого «сохранения лица». Японцам свойственна аккуратность, обязательность, точность, выполнение обещаний. Механизм принятия решений отличается высокой степенью согласований и утверждений, что нередко ведет к затягиванию переговоров. Большое значение придается консенсусу среди участников переговоров, в том числе и в своей делегации.

2. Проиллюстрируйте таблицу Р. Фишера и У. Юри примерами реализации стратегий

| Стратегия «мягкого торга» | Стратегия «жесткого торга» | «Принципиальная стратегия» |
|---|---|---|
| Цель – соглашение | Цель – победа | Цель – разумный результат (решение, соглашение), основанный на справедливых критериях |
| Мягкий курс по отношению к партнерам по переговорам и при решении проблемы | Жесткий курс по отношению к партнерам по переговорам и при решении проблемы | Мягкий курс в отношении с людьми, жесткий – по отношению к проблеме |
| Делать уступки | Требовать уступок | Отделение людей от проблемы |
| Доверие к партнерам | Недоверие к партнерам | Ведение переговоров независимо от степени доверия |
| Изменение позиций в процессе переговоров | Сохранение своей первоначальной позиции в процессе переговоров | Концентрация на интересах, а не на позициях. |
| Делать предложения | Применять угрозы | Анализировать интересы |
| Допускать потери ради достижения соглашения | Требовать односторонних уступок в качестве платы за соглашение | Изобретать альтернативные варианты |
| Поиск решения, на который пойдут партнеры по переговорам | . Уступать давлению Поиск решения, на который пойдете вы. | Применять давление Уступать аргументам, а не давлению |
| Настаивать на принятии соглашения | Настаивать на своей позиции | Использовать объективные критерии |

**Тема 7. Манипуляция в переговорном процессе**

***лекционное занятие:***

Понятие манипуляции Природа манипуляции Психологические механизмы манипулятивного воздействия на переговорах. Распознавание манипуляции. Противостояние манипулятивному воздействию. Обман как психологический феномен коммерческих переговоров. Показатели неискренности человека, наблюдаемые в процессе делового общения. Идентификация обмана в переговорном процессе.

***практическое занятие:***

Понятие манипуляции Природа манипуляции Психологические механизмы манипулятивного воздействия на переговорах. Распознавание манипуляции. Противостояние манипулятивному воздействию.Обман как психологический феномен коммерческих переговоров. Показатели неискренно-

сти человека, наблюдаемые в процессе делового общения. Идентификация обмана в переговорном процессе.

**Тема 7. Особенности телефонных переговоров и переговоров о купле-продаже**
***лекционное занятие:***
Основные элементы переговоров о купле-продаже. Ведение при продаже. Формирование доверия. Выяснение потребностей. Особенности проведения презентации товара (услуги). Этапы презентации. Способы и формы презентации. Продажа выгод. Алгоритм беседы переговоров о купле и продаже. Эффективные приемы продажи товаров
***практическое занятие:***
Основные элементы переговоров о купле-продаже. Ведение при продаже. Формирование доверия. Выяснение потребностей. Особенности проведения презентации товара (услуги). Этапы презентации. Способы и формы презентации. Продажа выгод. Алгоритм беседы переговоров о купле и продаже. Эффективные приемы продажи товаров

**Тема 8. Техники, приемы и аргументации переговоров и презентаций**
***лекционное занятие:***
Технология «Эффективные переговоры 5+». Пять основных принципов ведения переговоров. Развитие переговорных качеств: Внимание. Выразительность. Коммуникабельность. Переговорная практика: Проведение переговоров в игровых и учебных ситуациях. Отработка простых кейсов из практики участников. Проведение реальных переговоров. Переход от тренинга к практической деятельности: Подготовка к ближайшим переговорам. Составление и презентация планов самостоятельной отработки изученного материала. Составление и презентация программ по внедрению изученных навыков в свою переговорную практику. Управление стрессом для любителей и профессионалов.
***практическое занятие:***
Пять основных принципов ведения переговоров. Развитие переговорных качеств: Внимание. Выразительность. Коммуникабельность. Переговорная практика: Проведение переговоров в игровых и учебных ситуациях. Отработка простых кейсов из практики участников. Проведение реальных переговоров. Переход от тренинга к практической деятельности: Подготовка к ближайшим переговорам. Составление и презентация планов самостоятельной отработки изученного материала. Составление и презентация программ по внедрению изученных навыков в свою переговорную практику. Управление стрессом для любителей и профессионалов.

### *5.2. Тематика лабораторных занятий*

Учебным планом не предусмотрены

### *5.3. Примерная тематика курсовых работ*

Учебным планом не предусмотрены

## 6. Образовательные технологии

При проведении учебных занятий по дисциплине используются традиционные и инновационные, в том числе информационные образовательные технологии, включая при необходимости применение активных и интерактивных методов обучения.

Традиционные образовательные технологии реализуются, преимущественно, в процессе практических (семинарских) занятий. Инновационные образовательные технологии используются в процессе аудиторных занятий и самостоятельной работы студентов в виде применения активных и интерактивных методов обучения.

Информационные образовательные технологии реализуются в процессе использования электронно-библиотечных систем, электронных образовательных ресурсов и элементов электронного обучения в электронной информационно-образовательной среде для активизации учебного процесса и самостоятельной работы студентов.

**Развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений и лидерских качеств при проведении учебных занятий.**

Практические (семинарские занятия относятся к интерактивным методам обучения и обладают значительными преимуществами по сравнению с традиционными методами обучения, главным недостатком которых является известная изначальная пассивность субъекта и объекта обучения.

Практические занятия могут проводиться в форме групповой дискуссии, «мозговой атаки», разборка кейсов, решения практических задач и др. Прежде, чем дать группе информацию, важно подготовить участников, активизировать их ментальные процессы, включить их внимание, развивать кооперацию и сотрудничество при принятии решений.

Методические рекомендации по проведению различных видов практических (семинарских) занятий.

**1.Обсуждение в группах**

Групповое обсуждение какого-либо вопроса направлено на нахождении истины или достижение лучшего взаимопонимания, Групповые обсуждения способствуют лучшему усвоению изучаемого материала.

На первом этапе группового обсуждения перед обучающимися ставится проблема, выделяется определенное время, в течение которого обучающиеся должны подготовить аргументированный развернутый ответ.

Преподаватель может устанавливать определенные правила проведения группового обсуждения:

-задавать определенные рамки обсуждения (например, указать не менее 5.... 10 ошибок);

-ввести алгоритм выработки общего мнения (решения);

-назначить модератора (ведущего), руководящего ходом группового обсуждения.

На втором этапе группового обсуждения вырабатывается групповое решение совместно с преподавателем (арбитром).

Разновидностью группового обсуждения является круглый стол, который проводится с целью поделиться проблемами, собственным видением вопроса, познакомиться с опытом, достижениями.

**2.Публичная презентация проекта**

Презентация – самый эффективный способ донесения важной информации как в разговоре «один на один», так и при публичных выступлениях. Слайд-презентации с использованием мультимедийного оборудования позволяют эффективно и наглядно представить содержание изучаемого материала, выделить и проиллюстрировать сообщение, которое несет поучительную информацию, показать ее ключевые содержательные пункты. Использование интерактивных элементов позволяет усилить эффективность публичных выступлений.

**3.Дискуссия**

Как интерактивный метод обучения означает исследование или разбор. Образовательной дискуссией называется целенаправленное, коллективное обсуждение конкретной проблемы (ситуации), сопровождающейся обменом идеями, опытом, суждениями, мнениями в составе группы обучающихся.

Как правило, дискуссия обычно проходит три стадии: ориентация, оценка и консолидация. Последовательное рассмотрение каждой стадии позволяет выделить следующие их особенности.

Стадия ориентации предполагает адаптацию участников дискуссии к самой проблеме, друг другу, что позволяет сформулировать проблему, цели дискуссии; установить правила, регламент дискуссии.

В стадии оценки происходит выступление участников дискуссии, их ответы на возникающие вопросы, сбор максимального объема идей (знаний), предложений, пресечение преподавателем (арбитром) личных амбиций отклонений от темы дискуссии.

Стадия консолидации заключается в анализе результатов дискуссии, согласовании мнений и позиций, совместном формулировании решений и их принятии.

В зависимости от целей и задач занятия, возможно, использовать следующие виды дискуссий: классические дебаты, экспресс-дискуссия, текстовая дискуссия, проблемная дискуссия, ролевая (ситуационная) дискуссия.

## 7. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

### 7.1. *Описание шкал оценивания степени сформированности компетенций*

| Уровни сформированности компетенций | Индикаторы | Качественные критерии оценивание | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | 2 балла | 3 балла | 4 балла | 5 баллов |
| **УК-3** | | | | | |
| Базовый | **Знать**:<br>- основы организации социального взаимодействия, в т.ч. с учетом возрастных, гендерных особенностей;<br>- современные технологии взаимодействия, с учетом основных закономерностей возрастного и индивидуального развития, социальных, этноконфессиональных и культурных различий, особенностей социализации личности | Не знает организации социального взаимодействия, в т.ч. с учетом возрастных, гендерных особенностей;<br>- современные технологии взаимодействия, с учетом основных закономерностей возрастного и индивидуального развития, социальных, этноконфессиональных и культурных различий, особенностей социализации личности | В целом знает организации социального взаимодействия, в т.ч. с учетом возрастных, гендерных особенностей;<br>- современные технологии взаимодействия, с учетом основных закономерностей возрастного и индивидуального развития, социальных, этноконфессиональных и культурных различий, особенностей социализации личности | Знает организации социального взаимодействия, в т.ч. с учетом возрастных, гендерных особенностей;<br>- современные технологии взаимодействия, с учетом основных закономерностей возрастного и индивидуального развития, социальных, этноконфессиональных и культурных различий, особенностей социализации личности | |
| | **Уметь:**<br>- организовывать, управлять ситуациями общения, сотрудничества, развивая активность, самостоятельность, инициативность, творческие способности участников социального взаимодействия<br>- создавать безопасную и психологически | Не умеет - организовывать, управлять ситуациями общения, сотрудничества, развивая активность, самостоятельность, инициативность, творческие способности участников социального взаимодействия<br>- создавать безопасную и психологически комфортную среду, защищая | В целом умеет - организовывать, управлять ситуациями общения, сотрудничества, развивая активность, самостоятельность, инициативность, творческие способности участников социального взаимодействия<br>- создавать безопасную и психологически комфортную среду, защищая | Умеет - организовывать, управлять ситуациями общения, сотрудничества, развивая активность, самостоятельность, инициативность, творческие способности участников социального взаимодействия<br>- создавать безопасную и психологически комфортную среду, защищая | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | комфортную среду, защищая достоинство и интересы участников социального взаимодействия | достоинство и интересы участников социального взаимодействия | достоинство и интересы участников социального взаимодействия | достоинство и интересы участников социального взаимодействия | |
| | **Владеть**:<br>- методами организации конструктивного социального взаимодействия;<br>- способностью организовывать, управлять ситуациями общения, сотрудничества, с учетом возрастного и индивидуального развития, социальных, этноконфессиональных и культурных различий его участников | Не владеет<br>- методами организации конструктивного социального взаимодействия;<br>- способностью организовывать, управлять ситуациями общения, сотрудничества, с учетом возрастного и индивидуального развития, социальных, этноконфессиональных и культурных различий его участников | В целом владеет<br>- методами организации конструктивного социального взаимодействия;<br>- способностью организовывать, управлять ситуациями общения, сотрудничества, с учетом возрастного и индивидуального развития, социальных, этноконфессиональных и культурных различий его участников | Владеет - методами организации конструктивного социального взаимодействия;<br>- способностью организовывать, управлять ситуациями общения, сотрудничества, с учетом возрастного и индивидуального развития, социальных, этноконфессиональных и культурных различий его участников | |
| Повышенный | **Знать**:<br>- основы организации социального взаимодействия, в т.ч. с учетом возрастных, гендерных особенностей;<br>- современные технологии взаимодействия, с учетом основных закономерностей возрастного и индивидуального развития, социальных, этноконфессиональных и культурных | | | | В полном объеме знает - основы организации социального взаимодействия, в т.ч. с учетом возрастных, гендерных особенностей;<br>- современные технологии взаимодействия, с учетом основных закономерностей возрастного и индивидуального развития, социальных, этноконфессиональных и культурных раз- |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | различий, особенностей социализации личности | | | | личий, особенностей социализации личности |
| | **Уметь:**<br>- организовывать, управлять ситуациями общения, сотрудничества, развивая активность, самостоятельность, инициативность, творческие способности участников социального взаимодействия<br>- создавать безопасную и психологически комфортную среду, защищая достоинство и интересы участников социального взаимодействия | | | | Умеет в полном объеме<br>- организовывать, управлять ситуациями общения, сотрудничества, развивая активность, самостоятельность, инициативность, творческие способности участников социального взаимодействия<br>- создавать безопасную и психологически комфортную среду, защищая достоинство и интересы участников социального взаимодействия |
| | **Владеть**:<br>- методами организации конструктивного социального взаимодействия;<br>- способностью организовывать, управлять ситуациями общения, сотрудничества, с учетом возрастного и индивидуального развития, социальных, этноконфессиональных и культурных | | | | В полном объеме владеет<br>- методами организации конструктивного социального взаимодействия;<br>- способностью организовывать, управлять ситуациями общения, сотрудничества, с учетом возрастного и индивидуального развития, социальных, этноконфессиональных и культурных различий его участников |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | различий его участников | | | | |
| **ОПК-2** | | | | | |
| Базовый | **Знать:**<br>- типологию проблем граждан, оказавшихся в трудной жизненной ситуации, различной этиологии (социальные, социально-медицинские, социально-психологические,социально-правовые и др.);<br>- основные научные теории, концепции и подходы, необходимые для описания социальных явлений и подходов<br>- основные направления политики социальной защиты населения | Не знает<br>- типологию проблем граждан, оказавшихся в трудной жизненной ситуации, различной этиологии (социальные, социально-медицинские, социально-психологические,социально-правовые и др.);<br>- основные научные теории, концепции и подходы, необходимые для описания социальных явлений и подходов<br>- основные направления политики социальной защиты населения | В целом знает<br>- типологию проблем граждан, оказавшихся в трудной жизненной ситуации, различной этиологии (социальные, социально-медицинские, социально-психологические,социально-правовые и др.);<br>- основные научные теории, концепции и подходы, необходимые для описания социальных явлений и подходов<br>- основные направления политики социальной защиты населения | Знает<br>- типологию проблем граждан, оказавшихся в трудной жизненной ситуации, различной этиологии (социальные, социально-медицинские, социально-психологические,социально-правовые и др.);<br>- основные научные теории, концепции и подходы, необходимые для описания социальных явлений и подходов<br>- основные направления политики социальной защиты населения | |
| | **Уметь:**<br>- обобщать и систематизировать информацию, касающуюся трудной жизненной ситуации и методов ее преодоления;<br>- обобщать и описывать социальные явления и процессы на основе анализа и обобщения профессиональной информации, | Не умеет<br>- обобщать и систематизировать информацию, касающуюся трудной жизненной ситуации и методов ее преодоления;<br>- обобщать и описывать социальные явления и процессы на основе анализа и обобщения профессиональной информации, научных теорий, | В целом умеет - обобщать и систематизировать информацию, касающуюся трудной жизненной ситуации и методов ее преодоления;<br>- обобщать и описывать социальные явления и процессы на основе анализа и обобщения профессиональной информации, научных теорий, | Умеет<br>- обобщать и систематизировать информацию, касающуюся трудной жизненной ситуации и методов ее преодоления;<br>- обобщать и описывать социальные явления и процессы на основе анализа и обобщения профессиональной информации, научных теорий, | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | научных теорий, концепций и актуальных подходов | концепций и актуальных подходов | концепций и актуальных подходов | концепций и актуальных подходов | |
| | **Владеть:**<br>- навыками описания и анализа профессиональной информации;<br>- навыками описания и анализа социальных явлений и процессов | Не владеет<br>- навыками описания и анализа профессиональной информации;<br>- навыками описания и анализа социальных явлений и процессов | В целом владеет<br>- навыками описания и анализа профессиональной информации;<br>- навыками описания и анализа социальных явлений и процессов | Владеет - навыками описания и анализа профессиональной информации;<br>- навыками описания и анализа социальных явлений и процессов | |
| Повышенный | **Знать:**<br>- типологию проблем граждан, оказавшихся в трудной жизненной ситуации, различной этиологии (социальные, социально-медицинские, социально-психологические,социально-правовые и др.);<br>- основные научные теории, концепции и подходы, необходимые для описания социальных явлений и подходов ;<br>- основные направления политики социальной защиты населения | | | | В полном объеме знает<br>- типологию проблем граждан, оказавшихся в трудной жизненной ситуации, различной этиологии (социальные, социально-медицинские, социально-психологические,социально-правовые и др.);<br>- основные научные теории, концепции и подходы, необходимые для описания социальных явлений и подходов ;<br>- основные направления политики социальной защиты населения |
| | **Уметь:**<br>- обобщать и систематизировать информа- | | | | В полном объеме умеет<br>- обобщать и систематизиро- |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | цию, касающуюся трудной жизненной ситуации и методов ее преодоления;<br>- обобщать и описывать социальные явления и процессы на основе анализа и обобщения профессиональной информации, научных теорий, концепций и актуальных подходов | | | | вать информацию, касающуюся трудной жизненной ситуации и методов ее преодоления;<br>- обобщать и описывать социальные явления и процессы на основе анализа и обобщения профессиональной информации, научных теорий, концепций и актуальных подходов |
| | **Владеть:**<br>- навыками описания и анализа профессиональной информации;<br>- навыками описания и анализа социальных явлений и процессов | | | | В полном объеме владеет<br>- навыками описания и анализа профессиональной информации;<br>- навыками описания и анализа социальных явлений и процессов |

***7.2. Типовые контрольные задания или иные учебно-методические материалы, необходимые для оценивания степени сформированности компетенций в процессе освоения учебной дисциплины***

**7.2.1. Типовые темы к письменным работам, докладам и выступлениям:**

I. Подготовьте презентацию (реферат) по темам:
1. Международные переговоры – инструмент сохранения мира и неотъемлемая часть общечеловеческой культуры.
2. Переговоры в прошлом и настоящем.
3. Переговоры и процесс глобализации.
4. Личностный стиль ведения переговоров в освещении научной литературы (историография проблемы).
5. Особенности ведения переговоров с представителями других стран (по выбору).
6. Партнерство как сотрудничество в разрешении конфликтной ситуации.
7. Переговоры на высоком и высшем уровнях: сильные и слабые стороны.
8. Многосторонние переговоры и их виды на современном этапе развития
9. международных отношений.
10. Культура ведения переговоров во взаимозависимом мире: основные принципы.

11. Конфронтация, компромисс и консенсус как типы вырабатываемых стратегий поведения. Элементы кооперации и конфронтации в переговорах. Р. Фишер, У. Юри, Ф.Ч. Икле о переговорах как ситуации со “смешанными интересами”. Взаимоисключающие и непересекающиеся интересы (В.В. Удалов).
12. Группы интересов как основные переговорные субъекты. Цели и интересы участников переговоров, их операциональная, ценностная и онтологическая детерминированность.
13. Взаимозависимость участников переговоров.
14. Стадиальность переговоров по Г. Уинхэму и М.М. Лебедевой.
15. Общение как неотъемлемая часть переговорного процесса. К Общение на основе диалога как залог успеха переговоров. Три подхода к улаживанию конфликтов
16. Посредничество и переговоры в урегулировании международных конфликтов. Третья сторона в разрешении конфликта, ее задачи и средства воздействия.

II. Составьте глоссарий по теме «Технология переговорного процесса»

**Критерии оценки доклада, сообщения, реферата:**

Отметка «отлично» за письменную работу, реферат, сообщение ставится, если изложенный в докладе материал:

- отличается глубиной и содержательностью, соответствует заявленной теме;
- четко структурирован, с выделением основных моментов;
- доклад сделан кратко, четко, с выделением основных данных;
- на вопросы по теме доклада получены полные исчерпывающие ответы.

Отметка «хорошо» ставится, если изложенный в докладе материал:

- характеризуется достаточным содержательным уровнем, но отличается недостаточной структурированностью;
- доклад длинный, не вполне четкий;
- на вопросы по теме доклада получены полные исчерпывающие ответы только после наводящих вопросов, или не на все вопросы.

Отметка «удовлетворительно» ставится, если изложенный в докладе материал:

- недостаточно раскрыт, носит фрагментарный характер, слабо структурирован;
- докладчик слабо ориентируется в излагаемом материале;
- на вопросы по теме доклада не были получены ответы или они не были правильными.

Отметка «неудовлетворительно» ставится, если:

- доклад не сделан;
- докладчик не ориентируется в излагаемом материале;
- на вопросы по выполненной работе не были получены ответы или они не были правильными.

### 7.2.2. Примерные вопросы к промежуточной аттестации (зачет)

1. Цели проведения переговоров.
2. Формы и разновидности переговоров.
3. Особенности организации переговоров.
4. Переговоры и урегулирование конфликтов.
5. Влияние новейших информационных технологий на проведение переговоров.
6. Итоги переговоров: суть принимаемых решений и документы, оформляющие достигнутые договоренности.
7. Невербальные приемы общения, как наиболее выразительные средства.
8. "Поддерживающая" и "не поддерживающая" коммуникация.
9. Два способа работы с возражениями: профилактика и утилизация.
10. Как реагировать и отвечать на вопросы. Приемы активного слушания.
11. Способы ведения диалога с аудиторией. Как реагировать на возражения аудитории.
12. Выявление намерения.
13. Стратегия поведения в конфликтной ситуации.
14. Вовлечение слушателей в диалог и поддержание активности.
15. Структура: формулирование цели и этапы презентации.

16. Способы подачи информации. Как сделать ваше выступление интересным и увлекательным.
17. Владение вниманием публики. Способы достигать понимания у разных людей в аудитории.
18. Колесо презентации. Модель SCORE.
19. Композиция выступления.
20. Самопрезентация и анализ её результатов. Способ быстро обучаться и изменяться за счет обратной связи высокого качества.

**Критерии оценки устного ответа на вопросы по дисциплине:**

Итоговая оценка по дисциплине выставляется в соответствии с результатами обучения в течение семестра, которые фиксируются в журнале согласно Положения о балльно-рейтинговой системе оценки знаний бакалавров. Если студент не набрал за период изучения дисциплины необходимое для зачета количество баллов, он сдает зачет в устной форме.

*«Зачтено»* выставляется на зачете на основании следующих показателей:
- полнота раскрытия проблемы, содержащейся в вопросе, в теоретическом аспекте;
- умение грамотно выстроить свой ответ, использовать примеры и факты для доказательности ответа, отвечать на дополнительные вопросы.

*«Не зачтено»* выставляется на зачете на основании следующих показателей:
- проблема, содержащаяся в вопросе, раскрыта не полностью, односторонне, либо проблема вообще не раскрыта;
- неумение грамотно выстроить свой ответ, не понимание задаваемых вопросов, неумение доказать свою позицию.

### 7.2.3. Тестовые задания для проверки знаний студентов

| | | |
|---|---|---|
| 1. | Во время переговоров на чем вы настаиваете?<br>а) на соглашении;<br>б) на своем решении;<br>в) на использовании объективных критериев при выборе решения. | УК-3 |
| 2. | Стремитесь ли вы во время переговоров к единственному решению?<br>а) стремлюсь к единственному ответу, приемлемому для обеих сторон;<br>б) стремлюсь к единственному решению, приемлемому для себя;<br>в) представляю множество вариантов на выбор. | ОПК-2 |
| 3. | Ради соглашения идете на уступки или требуете преимуществ?<br>а) примиряюсь с односторонними потерями ради достижения соглашения;<br>б) требую односторонних преимуществ в награду за соглашение;<br>в) продумываю возможность взаимной выгоды. | ОПК-2 |
| 4. | При ведении переговоров намечаете ли вы «нижнюю границу» - т.е. результат переговоров, выраженный в виде худшего из допустимых вариантов?<br>а) открываю свою «нижнюю границу»;<br>б) скрываю свою «нижнюю границу»;<br>в) не устанавливаю «нижнюю границу». | ОПК-2 |
| 5. | Во время переговоров вы выдвигаете предложения или прибегаете к угрозам?<br>а) прибегаю к угрозам;<br>б) изучаю интересы сторон;<br>в) выдвигаю предложения | ОПК-2 |
| 6. | Во время переговоров меняете ли вы свои позиции?<br>а) легко меняю позиции;<br>б) твердо придерживаюсь намеченных позиций | ОПК-2 |

| | | |
|---|---|---|
| | в) сосредотачиваюсь на выгодах, а не на позициях | |
| 7. | Во время переговоров доверяете ли вы их участникам?<br>а) да;<br>б) нет;<br>в) действую независимо от доверия или недоверия. | УК-3 |
| 8. | Требовательны ли вы в подходе к участникам переговоров и решениям?<br>а) нет;<br>б) да;<br>в) стараюсь быть мягким к участникам переговоров и требовательным к решениям. | УК-3 |
| 9. | Ради сохранения отношений идете ли вы на уступки в ходе переговоров?<br>а) уступаю ради сохранения отношений;<br>б) требую уступок в качестве условия продолжения отношений;<br>в) отделяю спор между людьми от решения задачи переговоров. | УК-3 |

**Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний**

*Ключи к тестовым заданиям.*

**Шкала оценивания** *(за правильный ответ дается 1 балл)*

«неудовлетворительно» – 50% и менее

«удовлетворительно» – 51-80%

«хорошо» – 81-90%

«отлично» – 91-100%

### 7.2.4. Бально-рейтинговая система оценки знаний бакалавров

Согласно Положения о балльно-рейтинговой системе оценки знаний бакалавров баллы выставляются в соответствующих графах журнала (см. «Журнал учета балльно-рейтинговых показателей студенческой группы») в следующем порядке:

«Посещение» - 2 балла за присутствие на занятии без замечаний со стороны преподавателя; 1 балл за опоздание или иное незначительное нарушение дисциплины; 0 баллов за пропуск одного занятия (вне зависимости от уважительности пропуска) или опоздание более чем на 15 минут или иное нарушение дисциплины.

«Активность» - от 0 до 5 баллов выставляется преподавателем за демонстрацию студентом знаний во время занятия письменно или устно, за подготовку домашнего задания, участие в дискуссии на заданную тему и т.д., то есть за работу на занятии. При этом преподаватель должен опросить не менее 25% из числа студентов, присутствующих на практическом занятии.

«Контрольная работа» или «тестирование» - от 0 до 5 баллов выставляется преподавателем по результатам контрольной работы или тестирования группы, проведенных во внеаудиторное время. Предполагается, что преподаватель по согласованию с деканатом проводит подобные мероприятия по выявлению остаточных знаний студентов не реже одного раза на каждые 36 часов аудиторного времени.

«Отработка» - от 0 до 2 баллов выставляется за отработку каждого пропущенного лекционного занятия и от 0 до 4 баллов может быть поставлено преподавателем за отработку студентом пропуска одного практического занятия или практикума. За один раз можно отработать не более шести пропусков (т.е., студенту выставляется не более 18 баллов, если все пропущенные шесть занятий являлись практическими) вне зависимости от уважительности пропусков занятий.

«Пропуски в часах всего» - количество пропущенных занятий за отчетный период умножается на два (1 занятие=2 часам) (заполняется делопроизводителем деканата).

«Пропуски по неуважительной причине» - графа заполняется делопроизводителем деканата.

«Попуски по уважительной причине» - графа заполняется делопроизводителем деканата.

«Корректировка баллов за пропуски» - графа заполняется делопроизводителем деканата.

«Итого баллов за отчетный период» - сумма всех выставленных баллов за данный период (графа заполняется делопроизводителем деканата).

**Таблица перевода балльно-рейтинговых показателей в отметки традиционной системы оценивания**

| Соотношение часов лекционных и практических занятий | 0/2 | 1/3 | 1/2 | 2/3 | 1/1 | 3/2 | 2/1 | 3/1 | 2/0 | Соответствие отметки коэффициенту |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Коэффициент соответствия балльных показателей традиционной отметке | 1,5 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | «зачтено» |
| | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | «удовлетворительно» |
| | 2 | 1,75 | 1,65 | 1,6 | 1,5 | 1,4 | 1,35 | 1,25 | - | «хорошо» |
| | 3 | 2,5 | 2,3 | 2,2 | 2 | 1,8 | 1,7 | 1,5 | - | «отлично» |

Необходимое количество баллов для выставления отметок («зачтено», «удовлетворительно», «хорошо», «отлично») определяется произведением реально проведенных аудиторных часов (n) за отчетный период на коэффициент соответствия в зависимости от соотношения часов лекционных и практических занятий согласно приведенной таблице.

«Журнал учета балльно-рейтинговых показателей студенческой группы» заполняется преподавателем на каждом занятии.

В случае болезни или другой уважительной причины отсутствия студента на занятиях, ему предоставляется право отработать занятия по индивидуальному графику.

Студенту, набравшему количество баллов менее определенного порогового уровня, выставляется оценка "неудовлетворительно" или "не зачтено". Порядок ликвидации задолженностей и прохождения дальнейшего обучения регулируется на основе действующего законодательства РФ и локальных актов КЧГУ.

Текущий контроль по лекционному материалу проводит лектор, по практическим занятиям – преподаватель, проводивший эти занятия. Контроль может проводиться и совместно.

## 8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

***8.1. Основная литература:***


1. Панфилова, А. П. Презентации и переговоры в профессиональной деятельности : учебно-практическое пособие / А. П. Панфилова ; под ред. Н. О. Верещагиной. - Санкт-Петербург : РГПУ им. Герцена, 2021. - 252 с. - ISBN 978-5-8064-3065-7. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1866476 – Режим доступа: по подписке.

2. Асмолова, М. Л. Искусство презентаций и ведения переговоров : учебное пособие / М.Л. Асмолова. — 3-е изд. — Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2024. — 248 с. — (Президентская программа подготовки управленческих кадров). - ISBN 978-5-369-01543-8. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/2158313 – Режим доступа: по подписке.

***8.2. Дополнительная литература:***


1. Трымбовецкий, Э. Переговоры за минуту : Экспресс-курс делового общения : практическое руководство / Э. Трымбовецкий. - Москва : Альпина ПРО, 2026. - 192 с. - ISBN 978-5-907534-28-5. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/2235946 – Режим доступа: по подписке.
2. Переговоры : практическое руководство / . - Москва : Альпина Паблишер, 2026. - 200 с. - (Серия «Harvard Business Review: 10 лучших статей»). - ISBN 978-5-9614-3724-9. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/2235355 – Режим доступа: по подписке.


## 9. Требования к условиям реализации рабочей программы дисциплины (модуля)

### 9.1. Общесистемные требования

**Электронная информационно-образовательная среда ФГБОУ ВО «КЧГУ»**

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к электронной информационно-образовательной среде (ЭИОС) Университета из любой точки, в которой имеется доступ к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», как на территории Университета, так и вне ее.

Функционирование ЭИОС обеспечивается соответствующими средствами информационно-коммуникационных технологий и квалификацией работников, ее использующих и поддерживающих. Функционирование ЭИОС соответствует законодательству Российской Федерации.

Адрес официального сайта университета: http://kchgu.ru.

Адрес размещения ЭИОС ФГБОУ ВО «КЧГУ»: https://do.kchgu.ru.

**Электронно-библиотечные системы (электронные библиотеки)**

| Учебный год | Наименование документа с указанием реквизитов | Срок действия документа |
|---|---|---|
| 2026-2027 учебный год | Электронно-библиотечная система ООО «Знаниум». Договор № 332 эбс от 02.06.2026 г. Электронный адрес: https://znanium.com | от 12.05.2026г. до 11.05.2027г. |
| 2026-2027 учебный год | Электронно-библиотечная система «Лань». Договор № 10 от 11.02.2025 г. Электронный адрес: https://e.lanbook.com | от 11.02.2025г. до 11.02.2026г. |
| 2026-2027 учебный год | Электронно-библиотечная система КЧГУ. Положение об ЭБ утверждено Ученым советом от 30.09.2015г. Протокол № 1. Электронный адрес: http://lib.kchgu.ru | Бессрочный |
| 2026-2027 учебный год | Национальная электронная библиотека (НЭБ). Договор №101/НЭБ/1391-п от 22. 02. 2023 г. Электронный адрес: http://rusneb.ru | Бессрочный |
| 2026-2027 учебный год | Научная электронная библиотека «ELIBRARY.RU». Лицензионное соглашение №15646 от 21.10.2016 г. Электронный адрес: http://elibrary.ru | Бессрочный |
| 2026-2027 учебный год | Электронный ресурс Polpred.comОбзор СМИ. Соглашение. Бесплатно. Электронный адрес: http://polpred.com | Бессрочный |

### 9.2. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

Занятия проводятся в учебных аудиториях, предназначенных для проведения занятий лекционного и практического типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации в соответствии с расписанием занятий по образовательной программе. С описанием оснащенности аудиторий можно ознакомиться на сайте университета, в разделе материально-технического обеспечения и оснащенности образовательного процесса по адресу: https://kchgu.ru/sveden/objects/

### 9.3. Необходимый комплект лицензионного программного обеспечения

- MicrosoftWindows (Лицензия № 60290784), бессрочная
- MicrosoftOffice (Лицензия № 60127446), бессрочная
- ABBY FineReader (лицензия № FCRP-1100-1002-3937), бессрочная
- CalculateLinux (внесён в ЕРРП Приказом Минкомсвязи №665 от 30.11.2018-2020), бессрочная
- Google G Suite for Education (IC: 01i1p5u8), бессрочная

- Kaspersky Endpoint Security. Договор №0379400000325000001/1 от 28.02.2025г. Срок действия лицензии с 27.02.2025г. по 07.03.2027г.

### 9.4. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

1. Федеральный портал «Российское образование»- https://edu.ru/documents/
2. Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов (Единая коллекция ЦОР) – http://school-collection.edu.ru/
3. Базы данных Scopus издательства Elsevirhttp://www.scopus.com/search/form.uri?display=basic.
4. Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования - http://fgosvo.ru.
5. Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов (ФЦИОР) – http://edu.ru.
6. Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов (Единая коллекция ЦОР) – http://school-collection.edu.ru.
7. Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» (ИС «Единое окно») – http://window/edu.ru.

## 10. Особенности организации образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья

В ФГБОУ ВО «Карачаево-Черкесский государственный университет имени У.Д. Алиева» созданы условия для получения высшего образования по образовательным программам обучающихся с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ).

Специальные условия для получения образования по ОПВО обучающимися с ограниченными возможностями здоровья определены «Положением об обучении лиц с ОВЗ *в КЧГУ*», размещенным на сайте Университета по адресу: http://kchgu.ru.

**11. Лист регистрации изменений**

В рабочей программе внесены следующие изменения:

| Изменение | Дата и номер протокола ученого совета Университета, на котором были утверждены изменения | Дата введения изменений |
|---|---|---|
| Обновлены договоры<br>- на антивирус Касперского. (Договор 03794000003250000001/1 от 28.02.2025 г. Действует по 07.03.2027 г.<br>- на предоставление доступа к ЭБС ООО «Знаниум». Договор № 249 эбс ООО «Знаниум» от 14.05.2025 г. Действует до 14.05.2026 г.<br>- на предоставление доступа к ЭБС «Лань». Договор №10 от 11.02.2025г. эбс «Лань». Действует по 11.02.2026 г. | 30.04.2025 г., протокол № 8 | 30.04.2025 г. |
| Обновлены договоры<br>- на предоставление доступа к ЭБС ООО «Знаниум». Договор № 332 эбс от 02.06.2026 г. Действует до 02.06.2027 г.<br>- на предоставление доступа к ЭБС «Лань». Договор № 12 от 02.02.2026 г. эбс «Лань». Действует по 02.02.2027 г | 03.06.2026 г.,<br>протокол № 8 | 03.06.2026г., |