



ТЕХНИЧЕСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ  
УГМК



Негосударственное частное образовательное учреждение высшего образования  
«Технический университет УГМК»  
(НЧОУ ВО «ТУ УГМК»)

УТВЕРЖДАЮ

Директор  
НЧОУ ВО «ТУ УГМК»

  
В.А. Лапин  
(подпись)



**ПРОГРАММА**  
повышения квалификации  
**«Сложные переговоры»**

Верхняя Пышма  
2019

## **1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ**

### 1.1. Цель реализации программы

Совершенствование и получение новой компетенции, необходимой для профессиональной деятельности

- развитие навыков ведения переговоров в сложных условиях.

### 1.2. Планируемые результаты обучения

Слушатель должен знать:

- Методы и приемы, используемые в рамках различных тактик ведения переговоров
- Типологию переговорного поведения по системе Томаса
- «Конструктивная» тактика ведения переговоров
- «Жесткая» тактика ведения переговоров
- «Мягкая» тактика ведения переговоров
- Формы манипуляций в переговорах

Слушатель должен уметь:

- Определять свой индивидуальный стиль ведения переговоров и области его развития
- Разрабатывать набор эффективных стратегий поведения в сложных переговорных ситуациях
- Выявлять манипуляции партнера и эффективно противостоять им

### 1.3. Требования к уровню подготовки слушателя

Слушатели, имеющие высшее или среднее профессиональное образование

### 1.4. Программа разработана с учетом:

квалификационных требований - Руководитель (начальник) обособленного (структурного) подразделения организации. ЕКСД 2018. Редакция от 9 апреля 2018 года (в т.ч. с изменениями вступ. в силу 01.07.2018)

## 2. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

### 2.1. Учебный план

Наименование раздела		Трудоёмко сть, час	Всего, ауд. час.	в том числе, час.		
				лекции	лабора торные работы	прак. занятия, семинар ы
1		2	3	4	5	6
1.	Типология переговорного поведения по системе Томаса	3	3	0	0	3
2.	Конструктивная» тактика ведения переговоров	3	3	0	0	3
3.	«Жесткая» тактика ведения переговоров	3	3	0	0	3
4.	«Мягкая» тактика ведения переговоров	4	4	0	0	4
5.	Манипуляции в переговорах	4	4	0	0	4
Итого		<b>17</b>	<b>17</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>17</b>
Итоговая аттестация		1				
Всего		<b>18</b>				

### 2.2. Учебно-тематический план

№ п/п	Наименование раздела и тем	Трудоёмко сть, час	Всего, ауд. час.	в том числе, час.		
				лекции	лаборато рные работы	прак. занятия, семинары
1	2	3	4	5	6	7
<b>1.</b>	<b>Типология переговорного поведения по системе Томаса</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>3</b>
1.1	Влияние индивидуальных особенностей личности на стиль ведения переговоров	1	1	0	0	1
1.2	Учет индивидуальных особенностей партнера по переговорам и их использование	1	1	0	0	1
1.3	Заполнение индивидуальных тестов и анализ их результатов	1	1	0	0	1
<b>2.</b>	<b>Конструктивная» тактика ведения переговоров</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>3</b>
2.1	Ориентация на взаимные интересы как основа «конструктивной» тактики	0,5	0,5	0	0	0,5
2.2	Ключевые принципы «конструктивной» тактики	1	1	0	0	1
2.3	Стили ведения переговоров, используемые в «конструктивной» тактике	1	1	0	0	1

№ п/п	Наименование раздела и тем	Трудоемкость, час	Всего, ауд. час.	в том числе, час.		
				лекции	лабораторные работы	прак. занятия, семинары
1	2	3	4	5	6	7
2.4	Основные навыки и приемы «конструктивной» тактики	0,5	0,5	0	0	0,5
<b>3.</b>	<b>«Жесткая» тактика ведения переговоров</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>3</b>
3.1	Ориентация на силовое преимущество как основа «жесткой» тактики	1	1	0	0	1
3.2	Практика «жестких» переговоров: пределы применимости и приемы использования	0,5	0,5	0	0	0,5
3.3	Стили ведения переговоров, используемые в «жесткой» тактике	0,5	0,5	0	0	0,5
3.4	Основные приемы «жесткого» ведения переговоров	0,5	0,5	0	0	0,5
3.5	Эффективное противостояние «жесткому» поведению партнера по переговорам	0,5	0,5	0	0	0,5
<b>4.</b>	<b>«Мягкая» тактика ведения переговоров</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>4</b>
4.1	Ориентация на поддержание позитивных личных взаимоотношений как основа «мягкой» тактики	1	1	0	0	1
4.2	Практика «мягких» переговоров: пределы применимости и приемы использования	1	1	0	0	1
4.3	Стили ведения переговоров, используемые в «мягкой» тактике	1	1	0	0	1
4.4	Основные приемы создания и поддержания отношений вне переговорного процесса и в процессе переговоров	1	1	0	0	1
<b>5.</b>	<b>Манипуляции в переговорах</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>4</b>
5.1	Определение и виды манипуляций	1	1	0	0	1
5.2	Манипуляции давления и эффективное противостояние им	1	1	0	0	1
5.3	Воздействия на чувства партнера и практики психологической защиты	1	1	0	0	1
5.4	Манипуляции вывода из равновесия и приемы противодействия им	1	1	0	0	1
Итого		<b>17</b>	<b>17</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>17</b>
Итоговая аттестация		1				
Всего		<b>18</b>				

### 2.3. Примерный календарный учебный график

Период обучения (дни, недели) <sup>1)</sup>	Наименование раздела
Первый день	1.Типология переговорного поведения по системе Томаса 2.«Конструктивная» тактика ведения переговоров 3.«Жесткая» тактика ведения переговоров
Второй день	4.«Мягкая» тактика ведения переговоров 5.Манипуляции в переговорах
<sup>1)</sup> Даты обучения будут определены в расписании занятий при наборе группы на обучение	

### 2.4. Рабочие программы разделов

№, наименование темы	Содержание лекций (количество часов)	Наименование лабораторных работ (количество часов)	Наименование практических занятий или семинаров (количество часов)
1	2	3	4
<b>Раздел I. Типология переговорного поведения по системе Томаса</b>			
1.	-	-	Влияние индивидуальных особенностей личности на стиль ведения переговоров (1)
2.	-	-	Учет индивидуальных особенностей партнера по переговорам и их использование (1)
3.	-	-	Заполнение индивидуальных тестов и анализ их результатов (1)
<b>Раздел II. «Конструктивная» тактика ведения переговоров</b>			
1.	-	-	Ориентация на взаимные интересы как основа «конструктивной» тактики (0,5)
2.	-	-	Ключевые принципы «конструктивной» тактики (1)
3.	-	-	Стили ведения переговоров, используемые в «конструктивной» тактике (1)
4.	-	-	Основные навыки и приемы «конструктивной» тактики (0,5)
<b>Раздел III. «Жесткая» тактика ведения переговоров</b>			
1.	-	-	Ориентация на силовое преимущество как основа «жесткой» тактики (1)
2.	-	-	Практика «жестких» переговоров: пределы применимости и приемы использования (0,5)
3.	-	-	Стили ведения переговоров, используемые в «жесткой» тактике (0,5)
4.	-	-	Основные приемы «жесткого» ведения переговоров (0,5)

5.	-	-	Эффективное противостояние «жесткому» поведению партнера по переговорам (0,5)
Раздел IV. «Мягкая» тактика ведения переговоров			
1.	-	-	Ориентация на поддержание позитивных личных взаимоотношений как основа «мягкой» тактики (1)
2.	-	-	Практика «мягких» переговоров: пределы применимости и приемы использования (1)
3.	-	-	Стили ведения переговоров, используемые в «мягкой» тактике (1)
4.	-	-	Основные приемы создания и поддержания отношений вне переговорного процесса и в процессе переговоров (1)
Раздел V. Манипуляции в переговорах			
1.	-	-	Определение и виды манипуляций (1)
2.	-	-	Манипуляции давления и эффективное противостояние им (1)
3.	-	-	Воздействия на чувства партнера и практики психологической защиты (1)
4.	-	-	Манипуляции вывода из равновесия и приемы противодействия им (1)

2.5. Оценка качества освоения программы (формы аттестации, оценочные и методические материалы)

#### 2.5.1. Форма итоговой аттестации

Итоговая аттестация проводится в форме зачета в виде круглого стола

#### 2.5.2. Оценочные материалы

Критерии оценки уровня освоения программы.

- Минимальный уровень – соответствует оценке «удовлетворительно» и обязательный для всех слушателей по завершении освоения программы обучения.
- Базовый уровень – соответствует оценке «хорошо» и характеризуется превышением минимальных характеристик сформированности компетенции.
- Повышенный уровень – соответствует оценке «отлично» и характеризуется максимально возможной выраженностью компетенции, важен как качественный ориентир для самосовершенствования.

Оценка «зачтено» соответствует одному из уровней сформированности компетенций: минимальный, базовый, повышенный.

Оценка «не зачтено» ставится слушателю, имеющему существенные пробелы в знании основного материала по программе, а также допустившему принципиальные ошибки при изложении материала.

#### 2.5.3. Методические материалы

Положение об итоговой аттестации слушателей по дополнительным профессиональным программам в Негосударственном частном образовательном учреждении высшего образования «Технический университет УГМК».

### **3. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ**

#### 3.1. Материально-технические условия

Наименование специализированных учебных помещений	Вид занятий	Наименование оборудования, программного обеспечения
Аудитории ТУ УГМК Аудитории Заказчика	Практические занятия	Мультимедийное оборудование, компьютеры. Компьютер, подключенный к сети Интернет, интернет-браузер.

#### 3.2. Учебно-методическое и информационное обеспечение

1. Данилочкина В.В. - ЛИЧНОСТНЫЙ КОНТЕКСТ ПЕРЕГОВОРОВ // Педагогика и психология образования - 2018г. №2 — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система «Лань» : [сайт]. — URL: <https://e.lanbook.com/reader/journalArticle/554994/#1>
2. 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>
3. Овсянникова Е.А., Серебрякова А.А. Конфликтология: учеб. -метод.пособие. – М.: «ФЛИНТА», 2015. – 335 с. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система «Лань» : [сайт]. — URL: <https://e.lanbook.com/reader/book/70383/#2>
4. Стацевич, Е. Манипуляции в деловых переговорах: Практика противодействия / Е. Стацевич, К. Гуленков. — 3-е изд., доп. — Москва : Альпина Паблишер, 2016. — 150 с. — ISBN 978-5-9614-4703-3. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/95510>

#### 3.3. Кадровые условия

Кадровое обеспечение программы осуществляют преподаватели-практики, имеющие опыт в области сложных переговоров.

### **4. РУКОВОДИТЕЛЬ И СОСТАВИТЕЛИ ПРОГРАММЫ**

Руководитель программы: Куличкова Елена Анатольевна, начальник отдела продаж ДМиП НЧОУ ВО «ТУ УГМК»

Составитель программы: Селихов Олег Григорьевич, консультант в области сложных переговоров и управления бизнесом, бизнес-тренер, врач психотерапевт.