



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  
(инициалы, фамилия)

2023 г.

**ПРОГРАММА**  
повышения квалификации  
**«Практика результативных переговоров»**  
(наименование программы)

Верхняя Пышма  
2023

## **1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ**

### **1.1. Цель реализации программы**

Совершенствование и получение новых компетенций, необходимых для профессиональной деятельности:

- способность управлять переговорным процессом.

### **1.2. Планируемые результаты обучения**

Слушатель должен знать:

- этапы переговорного процесса;
- способы психологического давления и способы сопротивления;
- способы и приемы согласования позиций;
- основные способы разрешения проблем в переговорах;
- алгоритмы анализа результатов переговорного процесса.

Слушатель должен уметь:

- выбирать оптимальную стратегию ведения переговоров;
- прояснять позицию собеседника в переговорах;
- аргументировать свою позицию;
- применять манипулятивные техники переговоров;
- корректировать стиль ведения переговоров в зависимости от условий переговорного процесса;
- преодолевать сопротивление и давление оппонента;
- оценивать результаты переговоров

### **1.3. Требования к уровню подготовки поступающего на обучение:**

Высшее или среднее профессиональное образование.

1.4. Программа разработана с учетом профессионального стандарта «Специалист по управлению персоналом» (N 39362 утв. приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 6 октября 2015 г. N 691н).

## **2. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ**

### **2.1. Учебный план**

Учебный план приведен в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Учебный план

Наименование раздела		Трудоемкость, час	Всего, ауд. час.	в том числе, час.			СРС, час	Текущий контроль (шт.)			Промежуточная аттестация	
				лекции	лабораторные работы	прак. занятия, семинары		РК, РГР, рефераты	КР	КП	Зачет	Экзамен
1		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1.	Управление собственным поведением в переговорах	4	4	0	0	4	0	0	0	0	0	0
2.	Оценка партнера по переговорам	3	3	0	0	3	0	0	0	0	0	0
3.	Оказание влияния на партнера по переговорам	4	4	0	0	4	0	0	0	0	0	0
4.	Противостояние давлению и манипуляции, выход из сложных ситуаций в переговорах	4	4	0	0	4	0	0	0	0	0	0
5.	Итоговая аттестация	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
Итого:		16										

## 2.2. Учебно-тематический план

№ 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
<b>1.</b>	<b>Управление собственным поведением в переговорах</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>4</b>
1.1	Коррекция поведения при непроизвольном проявлении признаков слабости	1	1	0	0	1
1.2	Выстраивание требуемого эмоционального состояния	1	1	0	0	1
1.3	Оценка и корректировка собственного образа на переговорах	1	1	0	0	1
1.4	Сохранение контроля за эмоциями	1	1	0	0	1
<b>2.</b>	<b>Оценка партнера по переговорам</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>3</b>
2.1	Оценка силы своей позиции и позиции партнера по переговорам	1	1	0	0	1
2.2	Оценка твердых и мягких аспектов, составляющих позицию контрагента	1	1	0	0	1
2.3	Оценка психологических особенностей личности контрагента	1	1	0	0	1
<b>3.</b>	<b>Оказание влияния на партнера по переговорам</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>4</b>
3.1	Создание климата конструктивного обсуждения	0,5	0,5	0	0	0,5
3.2	Обмен информацией в ходе переговоров: что спрашивать, о чем говорить и о чем молчать	1	1	0	0	1
3.3	Технологии влияния	2,5	2,5	0	0	2,5
<b>4.</b>	<b>Противостояние давлению и манипуляции, выход из сложных ситуаций в переговорах</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>4</b>
4.1	Технологии манипуляции. Самые распространенные виды манипуляций в переговорах	0,5	0,5	0	0	0,5
4.2	Технологии блефа	0,5	0,5	0	0	0,5
4.3	Технологии скрытого программирования	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
4.4	Методы распознавания лжи	1	1	0	0	1
4.5	Методы противостояния распространенным тактикам манипуляций	1	1	0	0	1
<b>5.</b>	<b>Итоговая аттестация</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Всего		16	15	0	0	0

### 2.3. Примерный календарный учебный график

Период обучения (дни, недели) <sup>1)</sup>	Наименование раздела
1	2
Первый день	Управление собственным поведением в переговорах. Оценка партнера по переговорам. Оказание влияния на партнера по переговорам
Второй день	Оказание влияния на партнера по переговорам. Противостояние давлению и манипуляции, выход из сложных ситуаций в переговорах. Итоговая аттестация

### 2.4. Рабочие программы разделов

№, наименование темы	Содержание лекций (количество часов)	Наименование лабораторных работ (количество часов)	Наименование практических занятий или семинаров (количество часов)	Виды СРС (количество часов)
1	2	3	4	5
<b>1 - Управление собственным поведением в переговорах (4)</b>				
1.1	-	-	Коррекция поведения при непроизвольном проявлении признаков слабости (1)	-
1.2	-	-	Выстраивание требуемого эмоционального состояния (1)	-
1.3	-	-	Оценка и корректировка собственного образа на переговорах (1)	-
1.4	-	-	Сохранение контроля за эмоциями (1)	-
<b>2 - Оценка партнера по переговорам (3)</b>				
2.1.	-	-	Оценка силы своей позиции и позиции партнера по переговорам (1)	-

№, наименование темы	Содержание лекций (количество часов)	Наименование лабораторных работ (количество часов)	Наименование практических занятий или семинаров (количество часов)	Виды СРС (количество часов)
1	2	3	4	5
2.2	-	-	Оценка твердых и мягких аспектов, составляющих позицию контрагента (1)	-
2.3	-	-	Оценка психологических особенностей личности контрагента (1)	-
<b>3 - Оказание влияния на партнера по переговорам (4)</b>				
3.1	-	-	Создание климата конструктивного обсуждения (0,5)	-
3.2	-	-	Обмен информацией в ходе переговоров: что спрашивать, о чем говорить и о чем молчать (1)	-
3.3	-	-	Технологии влияния (2,5)	-
<b>4 - Противостояние давлению и манипуляции, выход из сложных ситуаций в переговорах (4)</b>				
4.1	-	-	Технологии манипуляции. Самые распространенные виды манипуляций в переговорах (0,5)	-
4.2	-	-	Технологии блефа (0,5)	-
4.3	-	-	Технологии скрытого программирования (1)	-
4.4	-	-	Методы распознавания лжи (1)	-
4.5	-	-	Методы противостояния распространенным тактикам манипуляций (1)	-

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

2.5.1. Форма(ы) промежуточной и итоговой аттестации  
Итоговая аттестация проводится в форме зачета.

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.

Оценки «неудовлетворительно» и «не зачтено» ставятся студенту, 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
Учебные аудитории Технического университета УГМК	Практические занятия	Мультимедийное оборудование

### 3.2. Учебно-методическое и информационное обеспечение

1. 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>

2. Уильямс, Г. Жесткие переговоры: Как противостоять агрессору / Г. Уильямс ; переводчик А. Сатунин. — Москва : Альпина Паблишер, 2020. — 251 с. — ISBN 978-5-9614-3021-9. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/163610>

### 3.3. Кадровые условия

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

3.4. Условия для функционирования электронной информационно-образовательной среды (при реализации программ с использованием дистанционных образовательных технологий)

Электронные информационные ресурсы	Вид занятий	Наименование оборудования, программного обеспечения

## 4. РУКОВОДИТЕЛЬ И СОСТАВИТЕЛИ ПРОГРАММЫ

Руководитель программы: *Жуков Денис Васильевич*, начальник управления ДПО НЧОУ ВО «Технический университет УГМК».

Составитель программы: *Селихов Олег Григорьевич*, бизнес-тренер, консультант.