



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. Продвинутый уровень»

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		Трудоемкост ь, 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		17	17	0	0	17
Итоговая аттестация		1				
Всего		18				

2.2. Учебно-тематический план (расширенный учебный план, который заполняется в случае необходимости)

№ п/п	Наименование раздела и тем	Трудоемкость, час	Всего, ауд. час.	в том числе, час.		
				лекции	лаборато рные работы	прак. занятия, семинары
1	2	3	4	5	6	7
1.	Типология переговорного поведения по системе Томаса	3	3	0	0	3
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
2.	Конструктивная» тактика ведения переговоров	3	3	0	0	3
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

№ 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
2.3	Стили ведения переговоров, используемые в «конструктивной» тактике	1	1	0	0	1
2.4	Основные навыки и приемы «конструктивной» тактики	0,5	0,5	0	0	0,5
3.	«Жесткая» тактика ведения переговоров	3	3	0	0	3
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
4.	«Мягкая» тактика ведения переговоров	4	4	0	0	4
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
5.	Манипуляции в переговорах	4	4	0	0	4
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		17	17	0	0	17

№ 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
Итоговая аттестация		1				
Всего		18				

2.3. Примерный календарный учебный график

Период обучения (дни, недели) ¹⁾	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

¹⁾ 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
Раздел I. Типология переговорного поведения по системе Томаса			
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)
Раздел II. Конструктивная» тактика ведения переговоров			
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)
Раздел III. «Жесткая» тактика ведения переговоров			

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: Повалкович Татьяна Генриховна, к.псих.н, консультант в области переговоров и управления бизнесом, бизнес-тренер.