

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Ястребов Олег Александрович

Должность: Ректор

Дата подписания: 31.05.2023 18:45:28

Уникальный программный ключ:

ca953a0120d891083f939673078ef1a989dae18a

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования

«Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы»

Филологический факультет

(наименование основного учебного подразделения (ОУП)-разработчика ОП ВО)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ТРЕНИНГ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

(наименование дисциплины/модуля)

Рекомендована МССН для направления подготовки/специальности:

37.04.01 ПСИХОЛОГИЯ

(код и наименование направления подготовки/специальности)

Освоение дисциплины ведется в рамках реализации основной профессиональной образовательной программы высшего образования (ОП ВО):

Психологическое консультирование

(наименование (профиль/специализация) ОП ВО)

2023 г.

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения дисциплины «Тренинг ведения переговоров» является ознакомление студентов с типами и видами переговоров, их функциями и динамикой, стратегиями и тактическими приемами на переговорах, способами управления конфликтами в переговорном процессе; формирование навыка свободного оперирования понятиями, используемыми на переговорах; развитие навыков анализа переговорных ситуаций, использования инструментария переговорщика, диагностики интересов сторон на переговорах.

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Освоение дисциплины «Тренинг ведения переговоров» направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций (части компетенций):

Таблица 2.1. Перечень компетенций, формируемых у обучающихся при освоении дисциплины (результаты освоения дисциплины)

Шифр	Компетенция	Индикаторы достижения компетенции (в рамках данной дисциплины)
ПК-1	Способность осуществлять универсальные технологии консультирования в соответствии с проблемами клиентов разных возрастных, социальных, этнокультурных и иных групп, соблюдать требования профессиональной этики	ПК-1.1. Знание основных современных направлений и технологий психологического консультирования
		ПК-1.2. Умение анализировать и понимать специфику проблемы клиента
		ПК-1.3. Проведение групповых и индивидуальных консультирований клиентов, владея этическими принципами консультативной деятельности
ПК-2	Способность организовывать психологическое сопровождение субъектов, нуждающихся в психологической помощи, взаимодействовать с разными специалистами по вопросам психологической и немедицинской психотерапевтической помощи клиентам и их семьям, обосновывать применение конкретных психологических технологий	ПК-2.1. Знание основных положений оказания психологической помощи социальным группам и отдельным лицам (клиентам)
		ПК-2.2. Умение анализировать и обобщать данные, полученные в ходе наблюдений, исследований, взаимодействия с другими специалистами, на их основе организовывать психологическое сопровождение клиентов, нуждающихся в психологической помощи и их окружения
		ПК-2.3. Владение навыками разработки и реализации индивидуальных и групповых программ психологического сопровождения клиентов

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОП ВО

Дисциплина «Тренинг ведения переговоров» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений (элективная дисциплина).

В рамках ОП ВО обучающиеся также осваивают другие дисциплины и/или практики, способствующие достижению запланированных результатов освоения дисциплины «Тренинг ведения переговоров».

Таблица 3.1. Перечень компонентов ОП ВО, способствующих достижению запланированных результатов освоения дисциплины

Шифр	Наименование компетенции	Предшествующие дисциплины/модули, практики*	Последующие дисциплины/модули, практики*
ПК-1	Способность осуществлять универсальные технологии консультирования в соответствии с проблемами клиентов разных возрастных, социальных, этнокультурных и иных групп, соблюдать требования профессиональной этики	- Основы психотерапии; - Арт-терапия	- Кризисное консультирование; - Семейное консультирование; - Когнитивная психотерапия; - Транзактный анализ; - Тренинг поведения в стрессовых ситуациях; - Производственная практика в профильных организациях; - Государственный экзамен; - Выпускная квалификационная работа
ПК-2	Способность организовывать психологическое сопровождение субъектов, нуждающихся в психологической помощи, взаимодействовать с разными специалистами по вопросам психологической и немедицинской психотерапевтической помощи клиентам и их семьям, обосновывать применение конкретных психологических технологий	- Основы психоконсультирования и индивидуальное консультирование; - Основы психотерапии;	- Кризисное консультирование; - Семейное консультирование; - Когнитивная психотерапия; - Транзактный анализ; - Тренинг поведения в стрессовых ситуациях; - Производственная практика в профильных организациях; - Государственный экзамен; - Выпускная квалификационная работа

* - заполняется в соответствии с матрицей компетенций и СУП ОП ВО

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Общая трудоемкость дисциплины «Тренинг ведения переговоров» составляет 2 зачетные единицы.

Таблица 4.1. Виды учебной работы по периодам освоения ОП ВО для ОЧНОЙ формы обучения:

Вид учебной работы	ВСЕГО, ак.ч.	Семестр(-ы)			
		1	2	3	4
<i>Контактная работа, ак.ч.</i>	51		51		
Лекции (ЛК)	17		17		
Лабораторные работы (ЛР)	0		0		
Практические/семинарские занятия (СЗ)	34		34		
<i>Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч.</i>	19		19		
<i>Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч.</i>	2		2		
Общая трудоемкость дисциплины	ак.ч.	72	72		
	зач.ед.	2	2		

Таблица 4.2. Виды учебной работы по периодам освоения ОП ВО для ОЧНО-ЗАОЧНОЙ формы обучения*

Вид учебной работы	ВСЕГО, ак.ч.	Семестр(-ы)			
		2	3	4	5
<i>Контактная работа, ак.ч.</i>	30				30
Лекции (ЛК)	15				15
Лабораторные работы (ЛР)	0				0
Практические/семинарские занятия (СЗ)	15				15
<i>Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч.</i>	40				40
<i>Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч.</i>	2				2
Общая трудоемкость дисциплины	ак.ч.	72			72
	зач.ед.	2			2

* - заполняется в случае реализации программы в очно-заочной форме

Таблица 4.3. Виды учебной работы по периодам освоения ОП ВО для ЗАОЧНОЙ формы обучения* **Не реализуется**

Вид учебной работы	ВСЕГО, ак.ч.	Семестр(-ы)			
		1	2	3	4
<i>Контактная работа, ак.ч.</i>					
Лекции (ЛК)					
Лабораторные работы (ЛР)					
Практические/семинарские занятия (СЗ)					
<i>Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч.</i>					
<i>Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч.</i>					
Общая трудоемкость дисциплины	ак.ч.				
	зач.ед.				

* - заполняется в случае реализации программы в заочной форме

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 5.1. Содержание дисциплины (модуля) по видам учебной работы

Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела (темы)	Вид учебной работы*
Раздел 1. Теоретические основы тренинга ведения переговоров	Тема 1.1. Понятие переговорного процесса, модели поведения в переговорах	ЛК, СЗ
	Тема 1.2. Особенности тренинга ведения переговоров, участники переговорного процесса	ЛК, СЗ
Раздел 2. Практика тренинга ведения переговоров	Тема 2.1. Переговорный процесс, порядок его проведения	ЛК, СЗ
	Тема 2.2. Техники ведения переговоров	ЛК, СЗ

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 6.1. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Тип аудитории	Оснащение аудитории	Специализированное учебное/лабораторное оборудование, ПО и материалы для освоения дисциплины (при необходимости)
Лекционная	Аудитория для проведения занятий лекционного типа, оснащенная комплектом специализированной мебели; доской (экраном) и техническими средствами мультимедиа презентаций.	Комплект специализированной мебели; технические средства, имеется выход в интернет. Программное обеспечение: продукты Microsoft (ОС, пакет офисных приложений, в т.ч. MS Office/ Office 365, Teams, Skype)
Лаборатория	Аудитория для проведения лабораторных работ, индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная комплектом специализированной мебели и оборудованием.	Комплект специализированной мебели; технические средства, имеется выход в интернет. Программное обеспечение: продукты Microsoft (ОС, пакет офисных приложений, в т.ч. MS Office/ Office 365, Teams, Skype)
Семинарская	Аудитория для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего	Комплект специализированной мебели; технические

Тип аудитории	Оснащение аудитории	Специализированное учебное/лабораторное оборудование, ПО и материалы для освоения дисциплины (при необходимости)
	контроля и промежуточной аттестации, оснащенная комплектом специализированной мебели и техническими средствами мультимедиа презентаций.	средства, имеется выход в интернет. Программное обеспечение: продукты Microsoft (ОС, пакет офисных приложений, в т.ч. MS Office/ Office 365, Teams, Skype)
Компьютерный класс	Компьютерный класс для проведения занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная персональными компьютерами (в количестве ___ шт.), доской (экраном) и техническими средствами мультимедиа презентаций.	Комплект специализированной мебели; технические средства, имеется выход в интернет. Программное обеспечение: продукты Microsoft (ОС, пакет офисных приложений, в т.ч. MS Office/ Office 365, Teams, Skype)
Для самостоятельной работы обучающихся	Аудитория для самостоятельной работы обучающихся (может использоваться для проведения семинарских занятий и консультаций), оснащенная комплектом специализированной мебели и компьютерами с доступом в ЭИОС.	

* - аудитория для самостоятельной работы обучающихся указывается **ОБЯЗАТЕЛЬНО!**

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература:

1) Кларин, М. В. Корпоративный тренинг, наставничество, коучинг : учеб. пособие для бакалавриата и магистратуры / М. В. Кларин. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 288 с. — (Серия : Бакалавр и магистр. Модуль). — ISBN 978-5-534-02811-9. <https://www.biblio-online.ru/book/korporativnyy-trening-nastavnichestvo-kouching-401984>

Дополнительная литература:

1) Рамендик, Д. М. Тренинг личностного роста : учебник и практикум для академического бакалавриата / Д. М. Рамендик. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 179 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). —

Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

1. ЭБС РУДН и сторонние ЭБС, к которым студенты университета имеют доступ на основании заключенных договоров. Используются только лицензированные, представленные на сайте Информационно-библиотечного центра РУДН.

Электронно-библиотечная система РУДН. Удалённый доступ как на территории Университета, так и вне её по паролю и логину.

ЭБС Университетская библиотека ONLINE. (Доступ по IP-адресам РУДН или удаленно после регистрации из стен РУДН с подтверждением по ссылке на компьютерах РУДН).

ЭБС Юрайт. (Доступ по IP-адресам РУДН или удаленно после регистрации из стен РУДН с подтверждением по ссылке на компьютерах РУДН).

Таблица по ЭБС (Источник: сайт УНИБЦ (НБ) РУДН)

N п/п	Основные сведения об электронно-библиотечной системе <*>	Краткая характеристика
1.	Наименование электронно-библиотечной системы, предоставляющей возможность круглосуточного дистанционного индивидуального доступа для каждого обучающегося из любой точки, в которой имеется доступ к сети Интернет, адрес в сети Интернет	1. Электронно-библиотечная система РУДН – ЭБС РУДН http://lib.rudn.ru/MegaPro/Web 2. ЭБС «Университетская библиотека онлайн» http://www.biblioclub.ru 3. ЭБС Юрайт http://www.biblio-online.ru 4. ЭБС «Консультант студента» www.studentlibrary.ru 5. ЭБС «Лань» http://e.lanbook.com/ 6. ЭБС «Троицкий мост», пакеты «Таможенное дело», «Пищевые технологии, товароведение, общественное питание, гостиничное дело и туризм» http://www.trmost.ru/
2.	Сведения о правообладателе электронно-библиотечной системы и заключенном с ним договоре, включая срок действия заключенного договора	1. РУДН. 2. ООО «НексМедиа» (RU). Договор № 30-7804/37/ЕП от 23.07.2018 до 30.07.2019 г. 3. ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ». Договор № 30-7804/2230 ЕП от 25.05.2018 г. до 24.08.2019 г. 4. ООО «Политехресурс». Договор № 39 БД от 27.11.2017г. до 31.12.2018 г. 5. ООО «Издательство Лань» соглашение о сотрудничестве № 8 от 01.03.2016 г. бессрочно; Договор № 33 БД от 18.12.2017 г. до 31.12.2018 г. 6. ООО «Издательско-торговая компания «Троицкий мост». Договор № 10БД от 15.06.2018 г. до 24.08.2019 г.
3.	Сведения о наличии зарегистрированной в установленном порядке базы данных материалов электронно-библиотечной системы	№ государственной регистрации 1. № 2011620462 от 22.06.2011г. 2. № 2010620554 от 27.09.2010г. 3. № 2013620832 от 15.07.2013 г. 4. № 2013621110 от 06.09.2013г. 5. № 2011620038 от 11.01.2011г. 6. № 2014660292 от 06.10.2014 г.
4.	Сведения о наличии зарегистрированного в установленном порядке электронного средства массовой информации	1. Эл № ФС 77-46474 от 02.09.2011г. 2. Эл № ФС 77-42287 от 11.10.2010г. 3 Эл № ФС77-53549 от 04.04.2013 г. 4. Эл № ФС 77-56323 от 02.12.2013г. 5. Эл № ФС 77-42547 от 03.11.2010г. 6. Эл. № ФС77-65695 от 13.05.2016 г.

5.	Наличие возможности одновременного индивидуального доступа к электронно-библиотечной системе, в том числе одновременного доступа к каждому изданию, входящему в электронно-библиотечную систему, не менее чем для 25 процентов обучающихся по каждой из форм получения образования	Доступ учащихся организован по IP-адресам РУДН и по паролям и логинам
----	--	---

2. Базы данных и поисковые системы:

- электронный фонд правовой и нормативно-технической документации
<http://docs.cntd.ru/>

- поисковая система Яндекс <https://www.yandex.ru/>

- поисковая система Google <https://www.google.ru/>

- реферативная база данных SCOPUS
<http://www.elsevierscience.ru/products/scopus/>

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся при освоении дисциплины/модуля:*

1. Курс лекций по дисциплине «Тренинг ведения переговоров».

2. Методические указания по выполнению и оформлению предусмотренных курсом работ по дисциплине «Тренинг ведения переговоров».

* - все учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся размещаются в соответствии с действующим порядком на странице дисциплины в ТУИС.

8. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И БАЛЛЬНО-РЕЙТИНГОВАЯ СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Оценочные материалы и балльно-рейтинговая система* оценивания уровня сформированности компетенций (части компетенций) по итогам освоения дисциплины «Тренинг ведения переговоров» представлены в Приложении к настоящей Рабочей программе дисциплины.

* - ОМ и БРС формируются на основании требований соответствующего локального нормативного акта РУДН.

РАЗРАБОТЧИКИ:

Доцент, кафедра
 психологии и педагогики

Должность, БУП



Подпись

Пилишвили Т.С.

Фамилия И.О.

РУКОВОДИТЕЛЬ БУП:
 Кафедра психологии и
 педагогики

Наименование БУП



Подпись

Башкин Е.Б.

Фамилия И.О.

РУКОВОДИТЕЛЬ ОП ВО:
 Доцент, кафедра психологии
 и педагогики

Должность, БУП



Подпись

Сунгурова Н.Л.

Фамилия И.О.