

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Ястребов Олег Александрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 11.05.2026 20:19:48
Уникальный программный ключ:
ca953a01204891083f939673078ef1a989dae18a

**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы»**

Высшая школа управления

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

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ПРАКТИКА ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ В ЛОГИСТИЧЕСКОМ БИЗНЕСЕ

(наименование дисциплины/модуля)

Рекомендована МССН для направления подготовки/специальности:

38.03.02 МЕНЕДЖМЕНТ

(код и наименование направления подготовки/специальности)

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

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЛОГИСТИКЕ И ЦЕПЯХ ПОСТАВОК

(наименование (профиль/специализация) ОП ВО)

2026 г.

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Практика ведения переговоров в логистическом бизнесе» входит в программу бакалавриата «Интеллектуальные технологии в логистике и цепях поставок» по направлению 38.03.02 «Менеджмент» и изучается в 3 семестре 2 курса. Дисциплину реализует Кафедра прикладной экономики. Дисциплина состоит из 3 разделов и 19 тем и направлена на изучение современных техник и стратегий ведения коммерческих переговоров с поставщиками, клиентами и логистическими провайдерами, а также методов эффективной коммуникации и разрешения конфликтов в цепях поставок.

Целью освоения дисциплины является овладение компетенциями в области стратегического партнерства, совместного поиска инновационных решений с поставщиками, управления конфликтами и достижения взаимовыгодных договоренностей, обеспечивающих устойчивость цепей поставок.

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Освоение дисциплины «Практика ведения переговоров в логистическом бизнесе» 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)
УК-3	Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	УК-3.1 Определяет свою роль в команде, исходя из стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели; УК-3.2 Анализирует возможные последствия личных действий и планирует свои действия для достижения заданного результата; УК-3.3 Аргументирует свою точку зрения относительно использования идей других членов команды для достижения поставленной цели;
УК-4	Способен к коммуникации в межличностном и межкультурном взаимодействии на русском как иностранном и иностранном(ых) языке(ах) на основе владения взаимосвязанными и взаимозависимыми видами репродуктивной и продуктивной иноязычной речевой деятельности, такими как аудирование, говорение, чтение, письмо и перевод в повседневной бытовой, социокультурной, учебно-профессиональной, официально-деловой и научной сферах общения	УК-4.1 Выбирает стиль делового общения, в зависимости от языка общения, цели и условий партнерства; УК-4.2 Осуществляет поиск необходимой информации для решения стандартных коммуникативных задач на русском и иностранном языках; УК-4.3 Использует диалог для сотрудничества в академической коммуникации общения с учетом личности собеседников, их коммуникативно- речевой стратегии и тактики, степени официальности обстановки;

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОП ВО

Дисциплина «Практика ведения переговоров в логистическом бизнесе» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений блока 1 «Дисциплины (модули)» образовательной программы высшего образования.

В рамках образовательной программы высшего образования обучающиеся также осваивают другие дисциплины и/или практики, способствующие достижению запланированных результатов освоения дисциплины «Практика ведения переговоров в логистическом бизнесе».

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

Шифр	Наименование компетенции	Предшествующие дисциплины/модули, практики*	Последующие дисциплины/модули, практики*
УК-4	Способен к коммуникации в межличностном и межкультурном взаимодействии на русском как иностранном и иностранном(ых) языке(ах) на основе владения взаимосвязанными и взаимозависимыми видами репродуктивной и продуктивной иноязычной речевой деятельности, такими как аудирование, говорение, чтение, письмо и перевод в повседневной, бытовой, социокультурной, учебно-профессиональной, официально-деловой и научной сферах общения	Русский язык для иностранных студентов; Деловой иностранный язык; <i>Иностранный язык**</i> ; <i>Русский язык (как иностранный)**</i> ; Второй иностранный язык (практический курс); Русский язык и культура речи; Ознакомительная практика;	<i>Русский язык (как иностранный)**</i> ; Деловой иностранный язык; Русский язык для иностранных студентов; <i>Иностранный язык в профессиональной деятельности**</i> ; <i>Русский язык (как иностранный) в профессиональной деятельности**</i> ; <i>Иностранный язык**</i> ; Второй иностранный язык (практический курс); <i>Эмоциональный интеллект**</i> ; Производственная практика; Преддипломная практика;
УК-3	Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	Ознакомительная практика; Русский язык и культура речи;	<i>Производственная практика</i> ; <i>Преддипломная практика</i> ; <i>Эмоциональный интеллект**</i> ; <i>Критическое мышление и решение проблем**</i> ; <i>Интралогистика</i> ; <i>Коммерческое, корпоративное и транспортное право</i> ; <i>Управление человеческими ресурсами</i> ; <i>Управление проектами</i> ;

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

** - элективные дисциплины /практики

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Общая трудоемкость дисциплины «Практика ведения переговоров в логистическом бизнесе» составляет «3» зачетные единицы.

Таблица 4.1. Виды учебной работы по периодам освоения образовательной программы высшего образования для очной формы обучения.

Вид учебной работы	ВСЕГО, ак.ч.		Семестр(-ы)
			3
<i>Контактная работа, ак.ч.</i>	34		34
Лекции (ЛК)	17		17
Лабораторные работы (ЛР)	0		0
Практические/семинарские занятия (СЗ)	17		17
<i>Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч.</i>	56		56
<i>Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч.</i>	18		18
Общая трудоемкость дисциплины	ак.ч.	108	108
	зач.ед.	3	3

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
Раздел 1	ПСИХОЛОГИЯ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ (НЕОБХОДИМЫЙ МИНИМУМ)	1.1	Психология завязывания деловых партнерских отношений	как установить контакт, первое впечатление, формирование доверия, барьеры входа в коммуникацию.	ЛК, СЗ
		1.2	Проблемы общения	типичные помехи: фильтры восприятия, эмоции, статусные различия, языковые и культурные барьеры. Как их распознавать и снижать.	ЛК, СЗ
		1.3	Техника постановки вопросов	виды вопросов (открытые, закрытые, альтернативные, уточняющие, риторические). Как задавать вопросы для получения информации и управления беседой.	ЛК, СЗ
		1.4	Невербальное общение в ходе деловых бесед и переговоров	жесты, позы, мимика, взгляд, интонация, дистанция. Что означают сигналы собеседника, как контролировать свои.	ЛК, СЗ
		1.5	Техника проведения деловой беседы	структура беседы: начало, передача информации, аргументация, опровержение доводов собеседника, принятие решений, завершение. Примерные фразы и приёмы.	ЛК, СЗ
		1.6	Техника критики	конструктивная и деструктивная критика. Правила: не переходить на личности, предлагать альтернативы, формат «бутерброда» (позитив — критика — позитив).	ЛК, СЗ
		1.7	Техника комплимента	роль похвалы в деловом общении. Правила: искренность, по делу, без лести, не задевать других. Комплимент как инструмент расположения.	ЛК, СЗ
Раздел 2	ПОДГОТОВКА К ПЕРЕГОВОРАМ	2.1	Введение в проблему	что такое переговоры, виды (позиционные, интегративные), цели сторон, зона возможного соглашения.	ЛК, СЗ
		2.2	Подготовка к переговорам	сбор информации о другой стороне, определение своих интересов и позиции, расчёт BATNA (лучшая альтернатива), формирование повестки, подготовка команды и репетиция.	ЛК, СЗ
		2.3	Какую модель переговоров избрать?	сравнение жёсткого (позиционного), мягкого и принципиального метода. Когда что применять: конфликтные переговоры, долгосрочное партнёрство, разовая сделка.	ЛК, СЗ
Раздел 3	ВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ	3.1	Различать участников и предмет переговоров	кто ведёт (первые лица, специалисты, техники, радикалы), что обсуждается (финансы, условия, сервис, сроки). Влияние на тактику.	ЛК, СЗ
		3.2	Основываться на интересах, а не на позициях	отличие: позиция («цена 100 рублей») vs интерес («хочу минимизировать затраты»). Поиск глубинных интересов,	ЛК, СЗ

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*
			разделение людей и проблемы.	
		3.3 Находить взаимовыгодные варианты	мозговой штурм без критики, расширение круга вариантов (дополнительные услуги, другие сроки, другие формы оплаты), создание ценности для обеих сторон.	ЛК, СЗ
		3.4 Использовать объективные критерии	ссылаться на рыночные цены, экспертные заключения, законы, обычаи отрасли, независимые оценки. Это снижает субъективность и споры.	ЛК, СЗ
		3.5 Переговоры как система	взаимосвязанные этапы, зависимость от внешних факторов, обратная связь, цикличность (обсуждение → возврат к предыдущим темам).	ЛК, СЗ
		3.6 Тактические приемы на переговорах	уход от ответа, салями (постепенные уступки), выдвижение завышенных требований, ультиматум, демонстрация слабости, ложное оживление, психологическое давление, паузы.	ЛК, СЗ
		3.7 Вам сказали "нет". Как этому противодействовать?	не спорить сразу, выяснить причины, переформулировать вопрос, предложить паузу, вернуться с новой аргументацией или расширенным предложением.	ЛК, СЗ
		3.8 Анализ завершившихся деловых бесед и переговоров	что делать после: запись итогов, разбор ошибок и удачных ходов, оценка выполнения плана, обратная связь от команды. Выводы на будущее.	ЛК, СЗ
		3.9 Пить или не пить? И если пить, то как?	алкоголь на переговорах: риски (потеря контроля, конфликты, нарушение субординации) и возможная польза (снятие барьеров). Правила: минимально, ответственно, по статусу. Учёт традиций другой стороны.	ЛК, СЗ

* - заполняется только по **ОЧНОЙ** форме обучения: ЛК – лекции; ЛР – лабораторные работы; СЗ – практические/семинарские занятия.

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.	Персональные компьютеры (объединенные в локальную сеть, с доступом к сети Интернет); операционная система Windows с приложениями; программное обеспечение Microsoft Office 365
Семинарская	Аудитория для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная комплектом специализированной мебели и техническими средствами мультимедиа презентаций.	Персональные компьютеры (объединенные в локальную сеть, с доступом к сети Интернет); операционная система Windows с приложениями; программное обеспечение Microsoft Office 365
Для самостоятельной работы	Аудитория для самостоятельной работы обучающихся (может использоваться для проведения семинарских занятий и консультаций), оснащенная комплектом специализированной мебели и компьютерами с доступом в ЭИОС.	Персональные компьютеры (объединенные в локальную сеть, с доступом к сети Интернет); операционная система Windows с приложениями; программное обеспечение Microsoft Office 365

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

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература:

1. Митрошенков, О. А. Деловые переговоры : учебник для вузов / О. А. Митрошенков. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 315 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07951-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/586147>

2. Жернакова, М. Б. Деловые коммуникации : учебник и практикум для вузов / М. Б. Жернакова, И. А. Румянцева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство

Юрайт, 2026. — 319 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16604-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/582883>

3. Митрошенков, О. А. Деловое общение: эффективные переговоры : практическое пособие / О. А. Митрошенков. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 315 с. — (Профессиональная практика). — ISBN 978-5-534-10704-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/586754>

4. Деловые коммуникации в государственном и муниципальном управлении : учебник для вузов / А. С. Никитина, Н. Г. Чевтаева, С. А. Ваторопин, А. С. Ваторопин. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 171 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13964-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/588519>

Дополнительная литература:

1. Чернышова, Л. И. Этика, культура и этикет делового общения : учебник для вузов / Л. И. Чернышова. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 158 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16621-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/561128>

2. Дзялошинский, И. М. Деловые коммуникации. Теория и практика : учебник для вузов / И. М. Дзялошинский, М. А. Пильгун. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 350 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-21647-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/582872>

3. Лебедева, М.М. Технология веления международных переговоров : учебник. — Москва : Аспект Пресс, 2018. — 208 с. - ISBN 978-5-7567-0904-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/1038552>

Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

1. ЭБС РУДН и сторонние ЭБС, к которым студенты университета имеют доступ на основании заключенных договоров

- Электронно-библиотечная система РУДН – ЭБС РУДН

<https://mega.rudn.ru/MegaPro/Web>

- ЭБС «Университетская библиотека онлайн» <http://www.biblioclub.ru>

- ЭБС «Юрайт» <http://www.biblio-online.ru>

- ЭБС «Консультант студента» www.studentlibrary.ru

- ЭБС «Знаниум» <https://znanium.ru/>

2. Базы данных и поисковые системы

- Sage <https://journals.sagepub.com/>

- Springer Nature Link <https://link.springer.com/>

- Wiley Journal Database <https://onlinelibrary.wiley.com/>

- Научометрическая база данных Lens.org <https://www.lens.org>

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

1. Курс лекций по дисциплине «Практика ведения переговоров в логистическом бизнесе».

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

РАЗРАБОТЧИК:

заведующий кабинетом

Должность, БУП

Подпись

Ристевска Ивана

Фамилия И.О.

РУКОВОДИТЕЛЬ БУП:

заведующий кафедрой

Должность БУП

Подпись

Островская Анна

Александровна

Фамилия И.О.

РУКОВОДИТЕЛЬ ОП ВО:

заведующий кафедрой

Должность, БУП

Подпись

Островская Анна

Александровна

Фамилия И.О.