Приложение 7 ОП ВО

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

ОМСКИЙ ФИЛИАЛ

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат:
6664D3EAA7DADC690EE8BAC024716D1B
Владелец: Бахта Андрей Сергеевич
Действителен: с 13.06.2024 до 06.09.2025

УТВЕРЖДЕНО

Директор филиала А.С. Бахта

(электронная подпись)

ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ
(наименование образовательной программы)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ, реализуемой без применения электронного (онлайн) курса

Б1.В.ДВ.01.02 Технология ведения переговоров
(индекс, наименование дисциплины (модуля), в соответствии с учебным планом)

Высшее, бакалавриат
(уровень образования)

38.03.01 Экономика
(код, наименование направления подготовки (специальности)

Бакалавр
(квалификация)

Очная, очно-заочная
(форма(ы) обучения)

Год набора: 2022

Омск, 2024 г.

Авторы-составители:
к.п.н., доцент Н.Л. Аширбагина

Заведующий кафедрой экономики и управления, к.э.н., доцент
С.С. Стаурский

Начальник учебного отдела
Е.В. Малахова

Рабочая программа дисциплины «Технология ведения переговоров» рассмотрена и утверждена на заседании Педагогического совета, протокол от 26 января 2022 г. № 4.

Рабочая программа дисциплины «Технология ведения переговоров» пересмотрена и одобрена на заседании кафедры экономики и управления, протокол от 30 августа 2023 г. № 1, протокол от 30 августа 2024 г. № 1.

Содержание

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения программы....4
2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО 4
3. Содержание и структура дисциплины....4
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине....6
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины....12
6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине....14
6.1. Основная литература....14
6.2. Дополнительная литература. 14
6.3 Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы. 14
6.4. Нормативные правовые документы....14
6.5. Интернет-ресурсы....14
6.6. Иные источники....15
7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы 15

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения программы

1.1. Дисциплина Б1.В.ДВ.01.02 Технология ведения переговоров обеспечивает овладение следующими компетенциями:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
УК ОС-3	Способен вести себя в соответствии с требованиями ролевой позиции в командной работе	УК ОС-3.1	Способен применять основы этики и бизнес-профайлинга в целях построения соответствующих иерархическому положению индивида межличностных отношений в группе
УК ОС-4	Способен осуществлять коммуникацию, в том числе деловую, в устной и письменной формах на государственном и иностранном(ых) языках	УК ОС-4.1	Способен применять навыки делового общения, ведения переговоров, дискуссий в области своей профессиональной деятельности, в том числе, на иностранном языке

1.2. Использование трудовых функций обязательно только для профессиональных компетенций, установленных самостоятельно

2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

Объем дисциплины

Дисциплина Б1.В.ДВ.01.02 Технология ведения переговоров составляет 2 зачетные единицы, т.е. 72 академических часа.

На контактную работу с преподавателем выделено 32 ак. часа (24 астр. час.), из них 16 ак. часов (12 астр. час.) лекций и 16 ак. часов (12 астр. час.) практических занятий, на самостоятельную работу обучающихся выделено 36 ак. часов (27 астр. час.) для очной ф/о.

На контактную работу с преподавателем по очно-заочной форме обучения выделено 24 ак. часа (18 астр. час.), из них 8 ак. часов (6 астр. час.) лекций и 16 ак. часов (12 астр. час.) практических занятий, на самостоятельную работу обучающихся выделено 44 ак. часа (33 астр. час.).

Место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина Б1.В.ДВ.01.02 Технология ведения переговоров изучается на 1 курсе, в 1 семестре для студентов очной, очно-заочной форм обучения.

Изучение дисциплины заканчивается зачетом.

3. Содержание и структура дисциплины

Очная форма обучения

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины (модуля), час.						Форма текущего контроля успеваемости**, промежуточной аттестации***
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Тема 1	Общая характеристика переговорного процесса	18	4		4		10	*Ке, ПЗ*
Тема 2	Стратегии и тактики переговоров	18	4		4		10	*Ке, ПЗ*
Тема 3	Технологии переговорного процесса и манипуляции в переговорном процессе	16	4		4		8	*Ке, ПЗ*
Тема 4	Особенности кросскультурных коммуникаций при ведении переговоров	16	4		4		8	*Ке, ПЗ*
Промежуточная аттестация		4						*За*
Всего:		**72**	**16**		**16**		**36**	

*** – разработчик указывает необходимые формы текущего контроля успеваемости: диалог (Диа), дискуссия (Д), контрольная работа (К), ролевая игра (РИ), практическая работа (ПР), кейс (Ке), доклад (Док), реферат (Реф), самостоятельная работа (СР), опрос (О)*

**** - разработчик указывает необходимые формы промежуточной аттестации: зачет (За).*

Очно-заочная форма обучения

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины (модуля), час.						Форма текущего контроля успеваемости**, промежуточной аттестации***
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Тема 1	Общая характеристика переговорного процесса	16	2		4		10	*Ке, ПЗ*
Тема 2	Стратегии и тактики переговоров	18	2		4		12	*Ке, ПЗ*
Тема 3	Технологии переговорного процесса и манипуляции в переговорном процессе	18	2		4		12	*Ке, ПЗ*
Тема 4	Особенности кросскультурных коммуникаций при ведении переговоров	16	2		4		10	*Ке, ПЗ*
Промежуточная аттестация		4						*За*
Всего:		**72**	**8**		**16**		**44**	

*** – разработчик указывает необходимые формы текущего контроля успеваемости: диалог (Диа), дискуссия (Д), контрольная работа (К), ролевая игра (РИ), практическая работа (ПР), кейс (Ке), доклад (Док), реферат (Реф), самостоятельная работа (СР), опрос (О)*

**** - разработчик указывает необходимые формы промежуточной аттестации: зачет (За).*

Содержание дисциплины

Тема 1. Общая характеристика переговорного процесса

Понятие «деловые переговоры». Коммуникативная компетентность. Значение переговоров в деловом общении. Классификация переговоров. Предмет переговоров. Позиция. Требования к формулировке позиции. Проблемное поле переговоров. Характеристика основных фаз переговоров.

Тема 2. Стратегии и тактики переговоров

Цели переговоров. 8 стадий переговорного процесса. Информационная подготовка к переговорам. Тактическая подготовка к переговорам. Мягкий, жесткий, принципиальный подход к переговорам. Типичные ошибки переговоров. Основные причины срывов переговоров. 4 стратегии ведения переговоров.

Тема 3. Технологии переговорного процесса и манипуляции в переговорном процессе

Правила нейтрализации уловок. Приемы работы с агрессией. Уровни конфликта. Процесс разрешения конфликта. Приемы «программирования» собеседника. Рефрейминг в деловых переговорах. Признаки манипулятивных намерений. Приемы манипулирования. Психологические уловки.

Тема 4. Особенности кросскультурных коммуникаций при ведении переговоров

Влияние национальных черт на ведение переговоров. Особенности и отличия при ведении переговоров в различных странах. Возможности преодоления различий между национальными культурами.

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине

4.1. Текущий контроль успеваемости

4.1.1. Формы текущего контроля успеваемости

Тема (раздел)	Методы текущего контроля успеваемости
Тема 1. Общая характеристика переговорного процесса	Практическое задание, кейс
Тема 2. Стратегии и тактики переговоров	Практическое задание, кейс
Тема 3. Технологии переговорного процесса и манипуляции в переговорном процессе	Практическое задание, кейс
Тема 4. Особенности кросскультурных коммуникаций при ведении переговоров	Практическое задание, кейс

4.1.2. Материалы текущего контроля успеваемости

Примерные кейсы по темам 1-4:

Проанализировав приведенные ниже ситуации, предложите Ваш способ их разрешения.

Ситуация 1. Оппонент выводит проблему за границы дискуссии и уходит от темы разговора.

Ситуация 2. Оппонент выхватывает мелочи (второстепенные факты), не затрагивая основного тезиса.

Ситуация 3. Оппонент пытается перехватить инициативу в выборе дискуссии разговора: выдвигает тезисы не по существу проблемы, предлагает контрпроблему, игнорирует встречные аргументы.

Ситуация 4. Оппонент скрывает резко отрицательное отношение к вашей позиции или к вам под маской доброжелательности.

Примеры практических заданий по темам 1-4:

1. Студентам предлагается подобрать, подготовить материалы для презентации, продемонстрировать и проанализировать различные невербальные проявления (жесты, мимика, поза, проксемика) участников переговорного процесса. Цель: дать представление языке тела как дополнительном источнике сбора информации, показать на практике, как используются эти данные для эффективности переговоров.

2. Сформулируйте письменный ответ: Что такое «третья сторона в урегулировании конфликта»? Каковы основные задачи и средства воздействия третьей стороны?

3. Сформулируйте письменный ответ: Каковы ошибки, наиболее характерные стадии подготовки к переговорам?

4. Подготовьте сообщение на тему: Индивидуальные различия и психологический тип участника переговоров, принимающего решения.

Оценочные средства текущей аттестации

Оценка опроса по теме

1.1. Активное участие в опросе, обсуждении темы. 1.2. При ответе проявлены системные знания теоретического материала по теме. 1.3. Четко, грамотно и обоснованно сформулирован ответ. 1.4. Приведена логически выстроенная и развернутая аргументация к ответу. Учащийся способен обоснованно и развернуто ответить на дополнительные вопросы по теме. 1.5. Учащийся способен связать теоретические знания с практикой, привести примеры из современной действительности.	Отлично / Зачтено	76 – 100 баллов
1.1. Недостаточно активное участие в опросе, обсуждении темы. 1.2. Отсутствие существенных неточностей в знаниях теоретического материала по теме. 1.3. Недостаточно четко и обоснованно сформулирован ответ. 1.4. Недостаточно логически выстроена и развернута аргументация к ответу. Учащийся способен обоснованно	Хорошо / Зачтено	51 – 75 баллов

и развернуто ответить лишь на часть дополнительных вопросов по теме. 1.5. Учащийся испытывает сложности в соотнесении теоретических знаний с практикой, приведении примеров.		
1.1. Недостаточно активное участие в опросе, обсуждении темы. 1.2. Существенные неточности в знаниях теоретического материала по теме, знания только базовых категорий. 1.3. Недостаточно четко и обоснованно сформулирован ответ. 1.4. Существенные затруднения с аргументацией ответа. Учащийся испытывает существенные затруднения при ответе на дополнительные вопросы по теме. 1.5. Учащийся испытывает существенные затруднения в соотнесении теоретических знаний с практикой, приведении примеров.	Удовлетворительно / Зачтено	26 – 50 баллов
1.1. Студент не участвует в обсуждении темы. 1.2. При ответе на вопросы преподавателя обнаруживает: - незнание большей части теоретического материала по теме; - неспособность связать тему опроса с практикой, привести примеры.	Неудовлетворительно / Не зачтено	0 – 25 баллов

Оценка дискуссии

1.1. Активное участие в обсуждении темы. 1.2. Проявлены системные знания теоретического материала по теме. 1.3. Четко и обоснованно сформулирована самостоятельная позиция участника по обсуждаемой теме дискуссии. 1.4. Приведены логичные и развернутые аргументы к своей позиции. Учащийся способен обоснованно и развернуто ответить на дополнительные вопросы преподавателя и других участников дискуссии. 1.5. Учащийся способен связать теоретические знания с практикой. Приведены примеры, подтверждающие свою позицию.	Отлично / Зачтено	76 – 100 баллов
1.1. Недостаточно активное участие в обсуждении темы. 1.2. Отсутствие существенных неточностей в знаниях теоретического материала по теме. 1.3. Недостаточно четко и обоснованно сформулирована самостоятельная позиция участника по обсуждаемой теме дискуссии. 1.4. Недостаточно логически выстроена и развернута аргументация к своей позиции. Учащийся способен обоснованно ответить лишь на часть дополнительных вопросов преподавателя и других участников дискуссии.	Хорошо / Зачтено	51 – 75 баллов

1.5. Учащийся испытывает сложности в соотнесении теоретических знаний с практикой, приведении примеров, подтверждающих свою позицию.		
1.1. Недостаточно активное участие в обсуждении темы. 1.2. Существенные неточности в знаниях теоретического материала по теме, знания только базовых категорий. 1.3. Недостаточно четко сформулирована самостоятельная позиция участника по обсуждаемой теме дискуссии. Сложности с обоснованием выбора позиции. 1.4. Существенные затруднения с аргументацией позиции участника дискуссии, обоснование позиции недостаточно развернуто и логично. Учащийся испытывает существенные затруднения при ответе на дополнительные вопросы преподавателя и других участников дискуссии. 1.5. Учащийся испытывает сложности в соотнесении теоретических знаний с практикой, приведении примеров, подтверждающих свою позицию.	Удовлетворительно / Зачтено	26 – 50 баллов
1.1. Студент не участвует в обсуждении темы. 1.2. При ответе на вопросы преподавателя обнаруживает: - незнание большей части теоретического материала по теме дискуссии; - существенные затруднения с выработкой самостоятельной позиции по теме дискуссии и ее аргументацией; - неспособность связать обсуждаемую тему с практикой, привести примеры к обсуждаемой теме.	Неудовлетворительно / Не зачтено	0 – 25 баллов

Оценка практического задания

Решены все практические задачи; или Дан развернутый и обоснованный ответ на вопрос; При ответе/решении использован изученный понятийный и методологический аппарат; Ответ изложен четко и последовательно; Раскрыты требуемые понятия; Обобщены выводы; Способен привести иллюстративные примеры; Работа выполнена самостоятельно	Отлично / Зачтено
Решены 2/3 практических задач или Ответ на вопрос обоснован недостаточно развернуто; Понятийный и методологический аппарат использован не полностью при ответе/поиске решения; Четкость в изложении ответа; Недостаточно развернуто раскрыты требуемые понятия; Обобщены выводы; Сложности с приведением иллюстративных примеров; Работа выполнена самостоятельно	Хорошо / Зачтено
Решена 1/3 практических задач или Ответ на вопрос дан, но не обоснован, что затрудняет подтверждение самостоятельности выполнения работы;	Удовлетворительно / Зачтено

Студент практически не использовал понятийный и методологический аппарат дисциплины; Слабо раскрыты требуемые понятия; Неспособность привести иллюстративные примеры; Отсутствуют выводы	
Практические задачи не решены или Не дан ответ на вопрос или работа выполнена не самостоятельно	Неудовлетворительно / Не зачтено

4.2. Промежуточная аттестация

4.2.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Показатели и критерии оценивания компетенций с учетом этапа их формирования

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
УК ОС-3	Способен осуществлять коммуникацию, в том числе деловую, в устной и письменной формах на государственном и иностранном(ых) языках	УК ОС-3.1	Способность применять основы этики и бизнес-профайлинга в целях построения соответствующих иерархическому положению индивида межличностных отношений в группе.
УК ОС-4	Способность осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном и иностранном(ых) языке(ах)	УК ОС-4.1	Способность применять навыки делового общения, ведения переговоров, дискуссий в области своей профессиональной деятельности, в том числе, на иностранном языке

Этап освоения компетенции	Показатель Оценивания	Критерий оценивания
УК ОС -3.1. Способен применять основы этики и бизнес-профайлинга в целях построения соответствующих иерархическому положению индивида межличностных отношений в группе.	Способен самостоятельно презентовать собственные результаты: идеи/ точку зрения/ проект перед коллективом, а также продемонстрировать несколько схем позиционирования результатов. В состоянии сориентироваться в теоретических основах группового взаимодействия и проанализировать группу с точки зрения социально-психологических характеристик. Способен грамотно	Представлены идеи/ точку зрения/ проект перед коллективом. Продемонстрированы несколько схем позиционирования результатов. Демонстрирует осмысление полученных теоретических основах и применяет их в практической деятельности. Оценивает социальную общность и ее социально-психологические характеристики. Реализует свою позицию и роль в группе. Слышит и слушает других членов

Этап освоения компетенции	Показатель Оценивания	Критерий оценивания
	позиционировать себя в группе, использовать навыки коммуникации в команде, применять групповые методы взаимодействия в зависимости от командной задачи.	команды. Применяет групповые методы взаимодействия.
УК ОС-4.1 Способен применять навыки делового общения, ведения переговоров, дискуссий в области своей профессиональной деятельности, в том числе, на иностранном языке	Способен самостоятельно планировать и проводить деловую встречу или публичное выступление на государственном/иностранном языке, демонстрировать свободное владение специфической лексикой, распространенной в деловой сфере, а также знание делового этикета страны контрагента	Не испытывает затруднений в выборе языковых средств. Речь грамотная, свободная. Слышит собеседника, реагирует на его аргументацию Не допускает речевых ошибок. Владеет специфической лексикой, распространённой в деловой сфере

4.2.2. Форма и средства (методы) проведения промежуточной аттестации

Форма промежуточной аттестации в соответствии с учебным планом – зачет (устный опрос).

4.2.3. Типовые оценочные средства

Список вопросов для подготовки к зачету в устной форме

1. Поясните понятие «деловые переговоры».
2. Подготовка к переговорам. Аспекты подготовки. Особенности психологической и информационной подготовки к переговорам.
3. В чем заключается тактическая подготовка к переговорам.
4. Основные стратегии переговоров. Мягкий, жесткий и принципиальный подход к ведению переговоров.
5. Типичные ошибки при ведении деловых переговоров и их влияние на срывы переговоров.
6. Приведите примеры стандартных возражений при переговорах. Каким образом можно преодолеть данные возражения.
7. Приведите примеры манипуляций давления в ходе переговоров и способы противодействия.
8. Приведите примеры логических манипуляций и способы противодействия.
9. Приведите примеры дипломатических манипуляций и способы противодействия
10. Манипуляции – суть и механизмы манипуляций
11. Техники противодействия манипуляциям в переговорах
12. Каким образом могут влиять национальные черты на процесс переговоров. Приведите примеры.
13. Подготовка переговоров – основные этапы, специфика каждого этапа.
14. Переговорная команда: роли, подготовка, эффективная работа.
15. Коммуникативные навыки человека, которые являются успешными для ведения беседы.
16. Речевые технологии делового общения.
17. Особенности деловой коммуникации.
18. Различные стили ведения деловых переговоров. Ключевые моменты деловых переговоров.

19. Специфика управления трудными переговорами.

20. Различные типы поведения партнеров на переговорах повышения эффективности деловой коммуникации.

Шкала оценивания

Критерий оценивания	Оценка
Успешно выполнил практические задания (кейсы и тесты), продемонстрировав высокий уровень сформированности компетенций; дает четкое обоснование принятых решений, умеет самостоятельно последовательно, логично, аргументированно излагать, анализировать, обобщать изученный материал, не допуская ошибок. Студент демонстрирует способность владения стратегиями и тактиками переговоров, знает основные манипулятивные методики и способы противодействия манипуляции, знает особенности ведения кроссскультурных переговоров	**Зачтено**
Допускает неточности и ошибки, нарушает последовательность в изложении материала; практические задания выполнены не в полном объеме; испытывает затруднения при ответе на дополнительные вопросы экзаменатора. Студент не демонстрирует способность владения стратегиями и тактиками переговоров, не знает основные манипулятивные методики и способы противодействия манипуляции, не знает особенности ведения кроссскультурных переговоров	**Не зачтено**

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Краткие методические указания по подготовке и написанию реферата

Работа по углублённому изучению дисциплины может выполняется в виде проработки отдельных тем исследований и представления полученных результатов устно или в виде эссе, доклада с презентацией. Тему для углублённого изучения студент выбирает из приведенного списка.

По согласованию с преподавателем студент может выполнять углублённое изучение темы, связанной с его профессиональной деятельностью.

Цель написания реферата – научить студентов самостоятельно применять полученные знания для комплексного решения конкретной научно-практической задачи. Подготовка реферата способствует:

развитию творческих способностей на основе самостоятельного проведения научных исследований по изучаемой дисциплине, умению самостоятельно мыслить, делать выводы и обобщения;

привитию навыков в самостоятельной работе со справочной, научной и специальной литературой, получения необходимой информации через сеть Internet;

формированию навыков в оформлении научных исследований по конкретной тематике.

Реферат выполняется студентами самостоятельно и является промежуточной аттестацией обучающихся, чтобы определить степень достижения учебных целей по учебной дисциплине. Реферат должен содержать 12-15 страниц машинописного текста на листе формата А4. Шрифт: Times New Roman, обычный, размер 14. Поля: верхнее – 2 см, нижнее – 2 см, левое – 2,5 см, правое –1,5 см.

Выравнивание – по ширине, первая строка (абзац) – отступ на 1,25 см, межстрочный интервал – одиночный.

Реферат должен содержать следующие элементы:

1. Титульный лист установленной формы с указанием кафедры и фамилии руководителя.

2. Содержание.

3. Обозначения и сокращения.

4. Введение.

Вначале отражается актуальность темы. При этом указываются: проблема, в рамках которой выполняется реферат и характеризуется ее современное состояние (анализируется предметная область); основная цель реферата и частные задачи, решаемые в нем; структура и объем реферата.

5. Анализ проблемы (из различных источников).

6. Возможные направления решения проблемы (описание тех или иных процессов и т. п.).

7. Заключение.

Заключение должно давать выводы и обобщенную оценку раскрытия темы, а также направлений дальнейшего совершенствования деятельности в этом направлении.

8. Библиографический список.

9. Приложения.

В приложения помещаются схемы, графики, программы, алгоритмы, результаты расчетов, чертежи, а также дополнительные справочные материалы.

Оценка за реферат выставляется по результатам проверки его качества преподавателем и защиты разработанных материалов непосредственно исполнителями.

На защите реферата оцениваются:

- глубина, законченность исследований и их практическая ценность;
- целесообразность выбора вопросов для доклада и качество их устного изложения (ясность, краткость, доказательность, логическая последовательность, конкретность выводов и правильность знаний);
- наличие и качество иллюстраций и умение их использовать в докладе;
- умение отстаивать выдвигаемые новые положения (принятые решения).

Содержательная часть реферата оценивается по балльной системе. При получении неудовлетворительной оценки обучаемый выполняет работу по новой теме или перерабатывает прежнюю в сроки, устанавливаемые преподавателем.

Дискуссии (обсуждения)

Дискуссия представляет собой обсуждение заданной темы. Требуется проявить логику изложения материала, представить аргументацию, ответить на вопросы участников дискуссии.

Требования к эссе

Эссе пишется в свободной форме и является рекомендованной формой контроля знаний. Объем работы составляет 1-2 страницы. Где будет оцениваться

- собственная точка зрения (позиция, отношение) при раскрытии проблемы;
- раскрытость проблемы на теоретическом уровне, в связях и с обоснованиями,
- грамотное корректирование использованием исторических терминов и понятий процессов в контексте ответа;
- дана аргументация своего мнения с опорой на исторические факты.

Методические указания по выполнению тестирования:

Данный вид работы проверяет усвоение обучающимися полученных в ходе обучения умений и навыков, а также умения анализировать ситуации.

Время написания теста составляет 30 мин. (по желанию обучающегося ответ может быть досрочным). При проведении тестирования обучающимся предлагается ответить на два контрольных вопроса.

Выполнение тестирования является обязательным для всех обучающихся. Результаты тестирования является допуском к зачету, при условии, что на один вопрос (из двух заложенных в задание) дан корректный, полный и развернутый ответ.

6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

6.1. Основная литература.

1. *Алексина, Т. А.* Деловая этика : учебник для вузов / Т. А. Алексина. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 384 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06659-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/489229
2. *Спивак, В. А.* Деловые коммуникации. Теория и практика : учебник для вузов / В. А. Спивак. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 460 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15321-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/488401

6.2. Дополнительная литература

1. Кеннеди, Гэвин Договориться можно обо всем! Как добиваться максимума в любых переговорах / Гэвин Кеннеди ; перевод М. Вершовский. — 9-е изд. — Москва : Альпина Паблишер, 2019. — 414 с. — ISBN 978-5-9614-5674-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/82776.html
2. Яскевич, Я. С. Переговорный процесс в социально-экономической деятельности : учебное пособие / Я. С. Яскевич. — Минск : Вышэйшая школа, 2014. — 368 с. — ISBN 978-985-06-2476-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/35526.html
3. Леонов, Н. И. Психология делового общения : учебное пособие для бакалавриата и специалитета / Н. И. Леонов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 193 с. — (Университеты России). — ISBN 978-5-534-09235-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/427493
4. Харрис, Сэм Ложь: Почему говорить правду всегда лучше / Сэм Харрис ; перевод Е. Бакушева. — Москва : Альпина Паблишер, 2019. — 143 с. — ISBN 978-5-9614-5072-9. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/82842.html
5. Болотова, А.К. Прикладная психология в бизнес-организациях: методы фасилитации : учебно-методическое пособие / А.К. Болотова, А.В. Мартынова. — Москва : Высшая школа экономики, 2013. — 320 с. — ISBN 978-5-7598-0987-6. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/65983

6.3 Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.

Не предусмотрено.

6.4. Нормативные правовые документы.

1. Конституция Российской Федерации // СПС КонсультантПлюс
2. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями) // СПС КонсультантПлюс
3. Федеральный закон от 24 ноября 1995 г. № 181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями) // СПС КонсультантПлюс

4. Государственная программа Российской Федерации «Доступная среда» на 2011-2015 годы (утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 17 марта 2011 г. № 175) // СПС КонсультантПлюс

5. Государственная программа Российской Федерации «Развитие образования» на 2013-2020 годы (утверждена распоряжением Правительства РФ от 15 мая 2013 г. № 792-р // СПС КонсультантПлюс

6.5. Интернет-ресурсы

Не предусмотрено.

6.6. Иные источники

1. Щёкин Г.В. Визуальная психодиагностика: познание людей по их внешности и поведению: Учеб.-метод. пособие / Г.В. Щёкин — 2е изд., испр. – К.:МАУП, 2001.-616 с.

1. Волков П. Психологический лечебник. Разнообразие человеческих миров. М.: Рипол классик, 2004.

2. Наварро Джо. Я вижу, о чём вы думаете. Минск: Поппури, 2009.

3. Флум Блойд. Мозг, разум и поведение. М.: Мир, 1988.

4. Челпанов В.Б. Интерне-разведка в классическом профайлинге. М., 2018.

5. Экман П. Узнай лжеца по выражению лица. СПб.: Питер, 2010.

6. Агадуллина Е.Р. Пользователи социальных сетей: современные исследования// Современная зарубежная психология. – 2015. С.36-46.

7. Филатов А. Профайлинг. Как научиться разбираться в людях и прогнозировать их поведение. – М., 2017. – 340 с.

8. Щёкин Г. В. Основы кадрового менеджмента: Учебник. — 5-е изд., стереотип. — К.: МАУП, 2004. — 280 с.

9. Экман П. Психология лжи. Обмани меня, если сможешь. – СПб.: Питер, 2010. – 304 с.

7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

Для проведения занятий по дисциплине необходимо материально-техническое обеспечение учебных аудиторий в зависимости от типа занятий: семинарского и лекционного типов, практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации: комплект специализированной учебной мебели, доска аудиторная, компьютерная техника, презентационное оборудование. Выход в Интернет и доступ в электронную информационно-образовательную среду организации.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся. Комплект специализированной учебной мебели, компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду организации.

Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы

1. https://urait.ru –Электронно-библиотечная система [ЭБС] Юрайт
2. http://www.iprbookshop.ru – Электронно-библиотечная система [ЭБС] «Iprbooks»
3. https://e.lanbook.com - Электронно-библиотечная система [ЭБС] «Лань»
4. https://new.znanium.com Электронно-библиотечная система [ЭБС] «Znanium.com».
5. https://ibooks.ru - Электронно-библиотечная система система [ЭБС] «Айбукс.ру/ibooks.ru»
6. https://lib.ranepa.ru/ru/informatsionnye-resursy/russkoyazychnye-resursy/58-elibrary-ru - Научная электронная библиотека Elibrary.ru

7. http://ru.wikipedia.org - Универсальная интернет-энциклопедия Wikipedia
8. https://dlib.eastview.com – Информационный сервис «East View»
9. https://lib.ranepa.ru/ru/informatsionnye-resursy/zarubezhnye-resursy/70-proquest-ebook-central - ProQuest Ebook Central. Полные тексты книг зарубежных научных издательств
10. http://www.edu.ru - Федеральный образовательный портал «Российское образование»
11. https://lib.ranepa.ru/ru/informatsionnye-resursy/russkoyazychnye-resursy/63-grebennikov - Электронная библиотека Издательского дома «Гребенников», содержит полные тексты научно-практических журналов по маркетингу, менеджменту, финансам и управлению персоналом.
12. https://lib.ranepa.ru/ru/informatsionnye-resursy/zarubezhnye-resursy/49-ebsco-publishing – информационный ресурс EBSCO, содержащий издания по экономике, бизнесу, менеджменту и др.
13. -https://rusneb.ru Национальная электронная библиотека
14. https://lib.ranepa.ru/ru/informatsionnye-resursy/zarubezhnye-resursy/54-web-of-science - Электронные ресурсы компании CLARIVATE ANALYTICS (US) LLC: Russian Science Citation Index. База данных научного цитирования. Содержит информацию как по зарубежным научным изданиям, так и по отечественным академическим журналам. Предоставляет доступ к спискам библиографических ссылок, к каждой публикации.
15. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».