

**Частное образовательное учреждение высшего образования
«Ростовский институт защиты предпринимателя»
(РИЗП)**

Утверждаю
Ректор института
_____ А.А.Паршина

**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ
по организации самостоятельной работы студентов и проведению
практических (семинарских) занятий
по дисциплине (модулю)**

Деловые переговоры
(наименование дисциплины (модуля))

Код и наименование направления подготовки (специальности)	38.03.06 Торговое дело
Квалификация (степень) выпускника	Бакалавр

Ростов-на-Дону

Тема 1. Роль переговоров в жизни современного общества.

Задания для занятий семинарского типа

Подготовьтесь к собеседованию по вопросам:

1. Понятие переговорного процесса.
2. Переговорный процесс как форма и способ обеспечения взаимодействия сторон.
3. Виды и функции переговоров.
4. Субъект и предмет переговоров.
5. Планирование переговорного процесса.

Задания для самостоятельной работы

Подготовьте реферат по одной из следующих тем:

1. Переговорная практика в обществах с различной социально-экономической и политической системой.
2. Переговорная практика в дореволюционной России.
3. Переговорная практика в условиях современной России.
4. Результат переговоров: пакт, конвенция, декларация, меморандум, протокол, протокол о намерениях, соглашение, джентльменское соглашение.
5. Моральная сторона ведения переговоров.

Тема 2. Основные аспекты переговорного процесса

Задания для занятий семинарского типа

Подготовьтесь к собеседованию по вопросам:

1. Размещение участников переговоров.
2. Обсуждение процедуры и регламента переговоров.
3. Начало беседы и его психологические приемы.
4. Стадии переговоров: подготовительная, первоначального выбора позиций, поисковая, финальная.
5. Решение как процесс. Виды решений.

Задания для самостоятельной работы

Подготовьте реферат по одной из следующих тем:

1. Интересы сторон в переговорном процессе. Различие в понятиях «позиция» и «интересы».
2. Трудности в решении проблем. Разногласия в проблемах.
3. Этапы прояснения разногласий.
4. Технология выхода из тупиковых ситуаций.

5. Методы обсуждения вариантов. Оценка вариантов.
6. Выбор альтернативы. Альтернатива по соглашению.

Тема 3. Критерии объективности на переговорах

Задания для занятий семинарского типа

Подготовьтесь к собеседованию по вопросам:

1. Объективные критерии на переговорах.
3. Изучение объективных критериев.
3. Субъективность как подмена критерия.

Задания для самостоятельной работы

Подготовьте реферат по одной из следующих тем:

1. Справедливые процедуры.
2. Технология ведения переговоров с позиции объективности.
3. Подготовка проблемы для совместного поиска объективных критериев.
4. Методика сопротивления давлению на переговорах.

Тема 4. Принятие решений в переговорном процессе

Задания для занятий семинарского типа

Подготовьтесь к собеседованию по вопросам:

1. Теории принятия решения: удовлетворенности, перспективы, выбора со множеством атрибутов (компенсации).
2. Принципы принятия решений.
3. Психотехнология принятия решений в переговорном процессе.

Задания для самостоятельной работы

Подготовьте реферат по одной из следующих тем:

1. Индивидуальные различия и психологический тип участника переговоров, принимающего решения.
2. Психологический профиль личности, принимающей решение.
3. Психологические барьеры и поведенческие ловушки на пути принятия решений.
4. Психотехника ускорения принятия решений.

Тема 5. Стратегия и тактика переговорного процесса

Задания для занятий семинарского типа

Подготовьтесь к собеседованию по вопросам:

1. Сущность понятий «стратегия» и «тактика» переговорного процесса.
2. Стратегии поведения на переговорах: в концепции К. Томаса – Р. Киллмена: сотрудничество, соперничество, компромисс, приспособление, избегание.
3. Психотехнология идентификации обмана на переговорах.
4. Достижение договоренности и обеспечение ее выполнения.

Задания для самостоятельной работы

Подготовьте реферат по одной из следующих тем:

1. Манипулирование на переговорах. Психологическая сущность понятия «манипуляция».
2. Распознавание манипуляции. Психологическая защита от манипуляции.
3. Обман на коммерческих переговорах.
4. Специфика ведения переговоров в экстремальных ситуациях.
5. Вынужденный характер переговоров. Выдвижение и обсуждение предложений и условий.

Тема 6. Завершение переговоров

Задания для занятий семинарского типа

Подготовьтесь к собеседованию по вопросам:

1. Критерии успешности переговоров.
2. Результаты переговоров: успешные, неуспешные, сочетающиеся.
3. Соглашение, заключение сделки.
4. Психотехнология завершения переговоров.

Задания для самостоятельной работы

Подготовьте реферат по одной из следующих тем:

1. Хорошая и плохая сделка.
2. Психологические препятствия на пути к завершению переговоров.
3. Анализ результатов переговоров.