

Автономная некоммерческая организация
дополнительного профессионального образования
«Корпоративный университет РЖД»

УТВЕРЖДАЮ
Директор
АНО ДПО «Корпоративный
университет РЖД»



Р.В.Баскин
2021 г.

**Программа повышения квалификации
«Переговоры: от борьбы к сотрудничеству»**

1. Цель реализации программы

Программа направлена на совершенствование управленческой коммуникации в части умения добиваться результатов в процессе переговоров.

В соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент в рамках программы развивается следующая профессиональная компетенция:

- владение различными способами разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде (ПК-2).

В соответствии с решением, закрепленным протоколом заседания правления ОАО «РЖД» № 25 от 13.05.2019 г., утверждено Положение о модели корпоративных компетенций ОАО «РЖД». В рамках программы развиваются следующие корпоративные компетенции:

- эффективная коммуникация;
- ответственность за результат;
- стратегическое мышление/системное мышление.

2. Планируемые результаты обучения

По результатам прохождения программы слушатели приобретут:

- понимание стратегии и тактики ведения переговоров;
- понимание особенностей позиций сторон и разных типов поведения на каждом этапе переговоров;
- понимание эффективности различных приемов, используемых в переговорах;
- умение выбирать переговорную позицию, планировать и реализовывать переговорные стратегии, использовать разнообразные тактики и приемы в процессе проведения переговоров.

3. Содержание программы

Учебный план

Категория слушателей: руководители стратегического, тактического и операционного уровней по модели корпоративных компетенций ОАО «РЖД»

Нормативный срок освоения программы: 36 академических часов.

Продолжительность обучения по программе: в соответствии с согласованным календарным учебным графиком.

Форма обучения: очно-заочная (с отрывом от работы), с применением электронного обучения.

№ п/п	Наименование учебных модулей,	Всего, ак. час	В том числе				Проме- жуточ- ная аттеста- ция
			электрон. обучение	лекции, тренинги, семинары, деловые игры, консульта- ции		стажиров- ки, практи- ческая, самостоя- тельная работа	
				дист.	ауд.		
1	Переговоры: теоретические аспекты	16	16				тестиро- вание
2	Переговоры: от теории к практике	19			19		
Итоговая аттестация		1	тестирование				
Итого часов по программе		36	16		19		

Виды учебных занятий и учебных работ: тренинг-семинар, деловая игра, ролевая игра, групповая и индивидуальная работа с кейсами, мини-лекции, групповые дискуссии, видеоанализ, самостоятельное освоение учебного материала с применением электронного обучения.

Рабочая программа

Приложение 1. Рабочая программа учебного модуля «Переговоры: теоретические аспекты» программы повышения квалификации «Переговоры: от борьбы к сотрудничеству».

Приложение 2. Рабочая программа учебного модуля «Переговоры: от теории к практике» программы повышения квалификации «Переговоры: от борьбы к сотрудничеству».

4. Календарный учебный график

Календарный учебный график согласовывается с заказчиком дополнительно.

5. Формы аттестации, оценочные материалы и иные компоненты

После завершения учебного модуля «Переговоры: теоретические аспекты» предусмотрена промежуточная аттестация в форме тестирования. Вопросы тестирования представлены в Приложении 3.

По окончании программы повышения квалификации «Переговоры: от борьбы к сотрудничеству» предусмотрена итоговая аттестация, затрагивающая все модули программы, которая осуществляется в форме тестирования. Вопросы для проведения итоговой аттестации представлены в Приложении 4.

Итоговая аттестация может проводиться без формирования итоговой аттестационной комиссии.

6. Организационно-педагогические условия

6.1. Материально-технические условия реализации программы

Для прохождения электронного обучения и тестирования применяется учебный портал Корпоративного университета РЖД (universitetrzd.ru). Для входа в личные кабинеты на учебном портале Корпоративного университета РЖД слушатели получают уникальные логины и пароли.

Оборудование, материалы и принадлежности, необходимые для реализации обучения:

- компьютер с ОС не ниже Windows 7 (в том числе для слушателей);
- колонки для компьютера (в том числе для слушателей);
- проектор и экран для проектора (альтернатива – мультимедийная доска / плазменная панель);
- столы, стулья (по количеству слушателей и для преподавателя);
- флипчарты;
- блокноты для флипчарта;
- бумага А4;
- маркеры для флипчарта;
- разноцветные стикеры (бумага с клеевым краем);
- канцелярские товары;
- бейджи (на каждого слушателя с указанием ФИО).
- плакаты, игровые поля.
- игровые элементы (фишки, кубики и т.п.).
- шахматные часы.

Дополнительное материально-техническое обеспечение указано в рабочих программах или в УММ каждого учебного модуля.

6.2. Учебно-методическое обеспечение программы

Для реализации обучения используются:

- методические и раздаточные материалы для слушателей (по количеству слушателей) для работы в очном (аудиторном) формате;
- интерактивная инструкция (симуляция работы с Личным кабинетом) для слушателей Корпоративного университета РЖД;
- методические материалы для самостоятельного изучения слушателями в заочном формате;
- методические материалы преподавателя.

Список рекомендуемой литературы

1. Гоулстон М. Я слышу вас насквозь. Эффективная техника переговоров! – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2018.
2. Кеннеди Г. Переговоры: Полный курс. – М.: Альпина Паблишер, 2016.
3. Колризер Д. Не стать заложником. Сохранить самообладание и убедить оппонента. – М.: Юнайтед пресс, 2019.
4. Кроль Л.М. Переговоры: игры скрытых сил. – М.: НФ Класс, 2015.
5. Кузин С.А. На линии огня. Искусство отвечать на провокационные вопросы. – М.: Издательство «Э», 2018.
6. Лэкс Д., Себениус Д. Переговоры в трех измерениях. Мощные инструменты для изменения правил игры при заключении самых важных сделок. – М.: Хорошая книга, 2008.
7. Непряхин Н.Ю. Аргументируй это! Как убедить кого угодно в чем угодно. – М.: Альпина Паблишер, 2016.
8. Паттерсон К., Гренни Д., Макмиллан Р. Трудные диалоги. Что и как говорить, когда ставки высоки. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.
9. Роудз М. Как разговаривать с кем угодно. Уверенное общение в любой ситуации. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.
10. Рызов И.Р. Я всегда знаю, что сказать. – М.: ЛитРес, 2018.
11. Рызов И.Р. Кремлевская школа переговоров. – М.: Эксмо, 2016.
12. Тарасов В.К. Управленческая элита: как мы ее отбираем и готовим. – М.: Хорошая книга, 2009.
13. Фишер Р., Юри У., Паттон Б. Переговоры без поражения. Гарвардский метод. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2020.
14. Фишер Р., Шапиро Д. Эмоциональный интеллект в переговорах. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2018.

Электронные ресурсы

1. Электронно-библиотечная система ALPINA DIGITAL – электронная библиотека <https://curzd.alpinadigital.ru/>.

6.3. Требования к профессорско-преподавательскому составу:

К преподаванию привлекаются лица, соответствующие требованиям раздела «Квалификационные характеристики должностей руководителей и

специалистов высшего профессионального и дополнительного профессионального образования» Единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих, утвержденного Приказом Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 11 января 2011 г. №1н.

7. Составители программы

Рабочая группа АНО ДПО «Корпоративный университет РЖД»:

- Буянин К.В., начальник Центра перспективных методов управления;
- Ефимова Д.Л., главный методист Центра перспективных методов управления.

Начальник Центра
перспективных методов управления

К.В.Буянин

Программа повышения квалификации «Переговоры: от борьбы к сотрудничеству» рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии Корпоративного университета РЖД и рекомендована к использованию в образовательном процессе. Протокол заседания учебно-методической комиссии №31 от 25 июня 2021 года.

Заместитель директора
по научно-методической работе

А.В.Шобанов