Министерство транспорта Российской Федерации
Федеральное агентство железнодорожного транспорта
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования
«Дальневосточный государственный университет путей сообщения»

Кафедра «Гражданское, предпринимательское и транспортное право»

Г.П. Прокофьева

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

Методические рекомендации по выполнению контрольной работы и подготовке к итоговой аттестации для студентов заочной формы обучения направления 030900.62 «Юриспруденция»

Хабаровск
2013

PDF created with pdfFactory Pro trial version www.pdffactory.com

Методические рекомендации по выполнению контрольной работы и подготовке к итоговой аттестации (зачету)

Контрольная работа является письменной проверкой результатов освоения дисциплины. Для студентов заочной формы обучения контрольная – это вид обязательной письменной работы.

При выполнении контрольной работы особое значение придается самостоятельности суждений, проработке учебной и дополнительной литературы, первоисточников. Качество контрольной работы оценивается, прежде всего, по тому, насколько правильно и самостоятельно студент дает ответы на поставленные вопросы.

Выполнение контрольной работы складывается из следующих этапов:

- выбор темы в соответствии с последней цифрой номера зачетной книжки студента. *Например, последняя цифра шифра 6, ей соответствуют темы 6, 16, – одну из них*;
- подбор и изучение литературы необходимой для выполнения контрольной работы. Отобранную литературу следует включить в раздел «Список использованной литературы», составленный в алфавитном порядке с указанием издательских выходных данных, года издания и количества страниц каждой книги;
- предоставление контрольной работы на проверку до начала сессии;
- доработка работы. В случае если контрольная работа «не допущена к защите» или отправлена «на доработку», студент обязан учесть замечания преподавателя, внести необходимые исправления и дополнения в текст работы;
- защита контрольной работы.

Текст контрольной работы начинается с титульного листа, на котором указывается название кафедры, изучаемая дисциплина, вариант контрольной работы, сведения об авторе, фамилия преподавателя кому адресована контрольная работа. На следующей странице указывается тема и план работы. Далее раскрывается основное содержание выбранной темы, каждый пункт плана начинается с новой страницы. Текст контрольной работы сопровождается цитатами из использованной литературы. Цитирование в тексте ведется по общепринятым правилам с указанием источника и автора. Объем контрольной работы должен составлять 10-12 страниц. Рукописный вариант контрольной работы выполняется четким, разборчивым почерком. Страницы контрольной работы должны быть пронумерованными.

Работа должна быть сдана на проверку преподавателю до начала экзаменационной сессии и зачтена, что является условием допуска студентов к итоговой аттестации (зачету).

PDF created with pdfFactory Pro trial version www.pdffactory.com

Тематика контрольных работ для студентов заочной формы обучения.

Тема 1. Введение в теорию переговорного процесса.

1. Определение понятия «переговоры»
2. Переговоры как процесс.
3. Характеристики переговоров

Литература:
обязательная [1, 2]
дополнительная [1, 2, 3]

Тема 2. Переговорный процесс

1. Виды переговоров. Функции переговоров
2. Принципы и методы ведения переговорного процесса, их соблюдение
3. Субъекты и предмет переговоров

Литература:
обязательная [1, 2]
дополнительная [1, 2, 3]

Тема 3. Принятие решения и результат переговоров.

1. Основные виды решений
2. Промежуточный и конечный результаты переговоров.
3. Договор как результат переговоров

Литература:
обязательная [1, 2]
дополнительная [1, 2, 3]

Тема 4. Типология переговоров

1.Типы ведения переговоров, их характеристика.
2. Стратегия ведения переговоров с конфликтной доминантой
3. Стратегия ведения переговоров с доминантой отношений сотрудничества

Литература:
обязательная [1, 2]
дополнительная [1, 2, 3]

Тема 5. Организация переговоров

1. Основные организационные моменты плана подготовки к переговорам
2. Проблема эффективности коммуникации и переговорного процесса. Коммуникативные неудачи.
3. Подготовка плана переговоров

Литература:
обязательная [1, 2]
дополнительная [1, 2, 3]

Тема 6. Протокольные аспекты подготовки переговоров

1. Подготовка помещения для проведения переговоров

PDF created with pdfFactory Pro trial version www.pdffactory.com

2. Встреча и размещение участников за столом переговоров
3. Протокольные мероприятия вручения подарков и обмен сувенирами

Литература:
обязательная [1, 2]
дополнительная [1, 2, 3]

Тема 7. Этап подготовки переговорного процесса

1. Планирование переговорного процесса. Основные этапы анализа проблемы
2. Постановка целей и задач
3. Выбор стратегической линии и тактических приемов переговоров

Литература:
обязательная [1, 2]
дополнительная [1, 2, 3]

Тема 8. Этап проведения переговоров

1. Начало переговоров
2. Основная часть проведения переговоров. Правила техники постановки вопросов
3. Тактические приемы для получения преимуществ в ходе переговоров. Правила убеждающей аргументации.

Литература:
обязательная [1, 2]
дополнительная [1, 2, 3]

Тема 9. Спор и переговоры

1. Определение понятий «спор», «дискуссия», «полемика». Классификация видов спора
2. Культура спора
3. приемы и убеждения в споре.

Литература:
обязательная [1, 2]
дополнительная [1, 2, 3]

Тема 10. Заключительный этап переговоров

1. Анализ затруднительных ситуаций в переговорных процессах
2. Принятие решений. Договор как результат переговоров
3. Анализ проведенных переговоров и воплощение договоренностей на практике

Литература:
обязательная [1, 2]
дополнительная [1, 2, 3]

Тема 11. Психологические особенности переговорного процесса

1. Создание благоприятного климата для переговоров.
2. Причины и источники стресса. Профилактика стрессов в деловом общении.

PDF created with pdfFactory Pro trial version www.pdffactory.com

3. Приемы и тактика определения позиции в процессе переговоров: кооперация и конкуренция (согласие и конфликт, приспособление и оппозиция).

Литература:
обязательная [1, 2]
дополнительная [1, 2, 3]

Тема 12. Конфликты и переговорный процесс

1. Конфликты: виды, структура, стадии протекания
2. Предпосылки возникновения конфликтов в процессе общения
3. Стратегия и правила общения в условиях конфликта

Литература:
обязательная [1, 2]
дополнительная [1, 2, 3]

Тема 13. Навыки и качества участников переговоров

1.Основные приемы установки эмоциональной связи с партнером и управление контактом
2. Навыки активного слушания
3. Навыки и качества специалиста по ведению переговоров

Литература:
обязательная [1, 2]
дополнительная [1, 2, 3]

Тема 14. Переговорный процесс в международном аспекте

1. Правила международного бизнес-этикета
2. Влияние национальных особенностей на деловое общение:
3. Межнациональные различия невербального общения

Литература:
обязательная [1, 2]
дополнительная [1, 2, 3]

Тема 15. Национальные стили ведения переговоров.

1. Западный стиль ведения переговоров
2. Восточный стиль ведения переговоров
3 Ближневосточный стиль ведения переговоров

Литература:
обязательная [1, 2]
дополнительная [1, 2, 3]

Тема 16. Общение в процессе ведения переговоров: вербальное.

1. Основы деловой риторики
2. Культура речи в деловом общении
3. Этика использования средств выразительности деловой речи
4. Культура дискуссии
5. Особенности речевого поведения

Литература:

PDF created with pdfFactory Pro trial version www.pdffactory.com

обязательная [1, 2]
дополнительная [1, 2, 3]

Тема 17 . Общение в процессе ведения переговоров: невербальное

1. Невербальные средства коммуникации, их классификация, функции.
2. Кинесические и проксемические особенности невербального общения
3. Правила невербального общения в переговорном процессе

Литература:
обязательная [1, 2]
дополнительная [1, 2, 3]

Тема 18. Общение в процессе ведения переговоров: дистанционное.

1. Роль информации в современном мире
2. Культура делового письма
3. Дистанционные формы переговоров

Литература:
обязательная [1, 2]
дополнительная [1, 2, 3]

Тема 19. Деловые переговоры и речевой этикет.

1. Основы риторики как искусства красноречия.
2. Организация и правила публичного выступления
3. Правила конструктивной критики

Литература:
обязательная [1, 2]
дополнительная [1, 2, 3]

Тема 20. Деловые переговоры, виды и формы

1. Правила подготовки и проведение деловой беседы
2. Правила подготовки и проведение служебных совещаний
3. Правила проведения переговоров с деловыми партнерами

Литература:
обязательная [1, 2]
дополнительная [1, 2, 3]

Тема 21. Коммуникации и переговоры

1. Информация и ее значение в современном мире
2. Каналы коммуникации. Формальные и неформальные каналы.
4. Телекоммуникация в процессе переговоров. Деловые презентации

Литература:
обязательная [1, 2]
дополнительная [1, 2, 3]

Тема 22. Переговоры и этикет делового человека

1. Визитная карточка и внешний облик участника переговорного процесса
2. Имидж делового человека
3. Этикет приветствий и представлений

PDF created with pdfFactory Pro trial version www.pdffactory.com

Литература:
обязательная [1, 2]
дополнительная [1, 2, 3]

Тема 23. Этикет переговорного процесса

1. Этикет деловых приемов. Светский этикет
2. Дипломатический этикет
3. Искусство комплимента и правила вручения подарков

Литература:
обязательная [1, 2]
дополнительная [1, 2, 3]

Тема 24. Посредничество как вид переговоров

1. Понятие и виды посредничества
2. Механизм ведения переговоров путем посредничества
3. Рекомендации по использованию института посредничества

Литература:
обязательная [1, 2]
дополнительная [1, 2, 3]

Тема 25. Переговоры и мини-процессы

1. Значение и роль примирительных переговоров
2. Мини-процессы, виды и формы
3. Мини-процессы - альтернативный способ решения спорных вопросов

Литература:
обязательная [1, 2]
дополнительная [1, 2, 3]

PDF created with pdfFactory Pro trial version www.pdffactory.com

Вопросы зачёту

1. Переговорный процесс, его роль в жизни общества
2. Коммуникативная компетентность в системе профессиональной подготовки
3. Виды переговоров их функции
4. Основные элементы и характеристики переговоров
5. Субъект и предмет переговоров
6. Типы ведения переговоров, их характеристика
7. Содержание стратегий ведения переговоров: кооперация и конкуренция (согласие и конфликт, приспособление и оппозиция).
8. Основные организационные моменты плана подготовки к переговорам
9. Проблема эффективности коммуникации и переговорного процесса. Коммуникативные неудачи.
10. Принципы ведения переговоров и их соблюдение
11. Методы ведения переговорного процесса
12. Каналы социальной коммуникации и переговорного процесса. Формальные и неформальные каналы.
13. Устная, письменная и электронная коммуникация – соотношение каналов в современном обществе.
14. Основные этапы переговорного процесса, их характеристики
15. Основные психологические приемы начала переговоров
16. Конфликт как форма коммуникаций и переговоров. Структура, динамика, функции и типология конфликтов
17. Основные виды вопросов, задаваемые в процессе ведения переговоров
18. Правила убеждающей аргументации
19. Правила вербального невербального общения в переговорном процессе. Устноречевая коммуникация, ее свойства, виды (говорение и слушание), функции.
20. Правила невербального общения в переговорном процессе Невербальные средства коммуникации, их классификация, функции.
21. Обязательства и ограничения, накладываемые на участников переговорного процесса
22. Навыки и основные качества специалиста по ведению переговоров
23. Особенности подготовки к международным переговорам
24. Влияние национальных особенностей на деловое общение
25. Правила международного делового этикета
26. Основные отличия национальных стилей ведения переговоров
27. Основные характеристики национальных стилей ведения переговоров
28. Практическое значение делового этикета
29. Основные правила делового этикета
30. Определение деловой риторики и ее составляющих.

PDF created with pdfFactory Pro trial version www.pdffactory.com

Перечень учебной литературы:
обязательная

14. Перечень обязательной литературы, обеспечивающей выполнение лицензионных показателей (новизна и наличие в достаточном количестве в библиотеке ДВГУПС)

1. Кибанов, А.Я. Этика деловых отношений: учебник/ А.Я. Кибанов, Д.К. Захаров, В.Г. Коновалова. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 368 сс.
2. Шевелева, О.В. Организация ведения переговоров: учебное пособие/ О.В. Шевелева, под общ. ред.Н.К. Моисеевой. – М.: Советский спорт, 2007. – 244 с.

15. Перечень дополнительной литературы, рекомендуемой для углублённого изучения дисциплины

1. Бороздина, Г.В. Психология делового общения: учебник/ Г.В. Бороздина. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 295 с.
2. Егоршин, А.П. Этика деловых отношений: учебное пособие для вузов/ А.П. Егоршин, В.П. Распопов, Н.В. Шашкова. – Н.Новгород: НИМБ,2005. – 408 с.
3. Психология и этика делового общения: учебник для вузов/ Под ред. В.Н. Лавриненко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 415с.

16.Перечень наглядных и других пособий (рабочие тетради, электронные учебники, аудио- и видеоматериалы и т.д.).

1. Введение в специальность «Связи с общественностью». Учебно-методическое пособие. Г.Н. Татаринова. Омск: Издательство ОмГТУ, 2000 г.,
2. Деловое общение**:** Учебное пособие./ Скаженик Е.Н. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2006.
3. Корпоративная культура**/** Лапина Т.А. Омск: Изд-воОмГУ, 2005
4. Коммуникации в организации/ Каймакова М.В.Ульяновск: УлГТУ, 2008.
5. Письменная деловая коммуникация в сфере экономического бизнеса: Учебное пособие / Григорьева В.С., Кажанова З.Н., Ильина И.Е., Ершова Н.Б. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-т, 2005.
6. Практикум по деловому общению**:** Учебное пособие./ Скаженик Е.Н. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2005.
7. Учебно-методическое пособие к проведению ролевой игры «Переговоры». Цыренова А.А. – Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2006.
8. Этика делового общения/ Узерина М.С. Ульяновск: УлГТУ, 2004.
9. Этика делового общения. Учебное пособие. Л.Р. Фионова. Пенза 2010.
10.Этика управления: Учебно-методическое пособие/ Громова Л. А. СПб.: Изд-во РГПУ им. А. И. Герцена, 2007

Перечень наглядных и других пособий

Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:

1.Портал «Гуманитарное образование» http://www.humanities.edu.ru/
2.Федеральный портал «Российское образование» http://www.edu.ru/
3. Федеральное хранилище «Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов» http://school-collection.edu.ru

PDF created with pdfFactory Pro trial version www.pdffactory.com