

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО СВЯЗИ  
Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение  
высшего профессионального образования  
«Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций  
им. проф. М. А. Бонч-Бруевича»

Кафедра Социально-политических наук

**ДИСЦИПЛИНА**

**Технологии ведения переговоров**

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ  
ПО САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЕ ПРИ ПОДГОТОВКЕ  
К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ**

Направление подготовки	Реклама и связи с общественностью 42.03.01
Профиль подготовки	Реклама и связи с общественностью в коммерческой сфере
Квалификация	Бакалавр
Форма обучения	Очное
Составитель:	ст.преп. Кульназарова А.В.

Рассмотрено и одобрено на заседании кафедры СПН  
(протокол № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_)

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ (Чернов С.А.)

## **Содержание:**

1. Введение
2. Список литературы
3. Темы практических занятий
4. Интернет-ресурсы
5. Указания по самостоятельной работе при подготовке к практическим занятиям

## 1. Введение

Методические рекомендации по самостоятельной работе студентов при подготовке к практическим занятиям по дисциплине «Технологии ведения переговоров» составлены в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 42.03.01 Реклама и связи с общественностью, в соответствии с рабочим учебным планом и в соответствии с рабочей программой дисциплины.

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование таких компетенций, как:

ПК-3:

Знать особенности работы в малых коллективах;

Уметь осуществлять коммуникацию с членами коллектива;

Владеть навыками организационно-управленческой работы с малыми коллективами.

Для выполнения задания необходимо изучить рекомендованную или самостоятельно подобранную к теме литературу и интернет-ресурсы. Затем осмыслить и извлечь из нее фактический и оценочный материал, распределить по пунктам принятого плана и представить в виде презентации.

Оценка выполненного задания строится на основе учета:

- понимания изученной темы;

- полноты ее раскрытия;

- знания литературы;

- ясного, логичного и аргументированного изложения.

## 2. Список литературы

Основная литература:

1. Психология общения. Часть 1 [Электронный ресурс] : Учебное пособие по курсу «Психология делового общения». Психология общения. Часть 1 / Афанасьева Е. А., 2014. - 106 с.

2. Психология общения. Часть 2 [Электронный ресурс] : Учебное пособие по курсу «Психология делового общения». Психология общения. Часть 2 / Афанасьева Е. А., 2014. - 126 с.

3. Пономарева Е. А. Практика делового общения [Электронный ресурс] : Учебное пособие / Пономарева Е. А., 2014. - 163 с.

4. Деловое общение : курс лекций [Электронный ресурс] / А.Н. Мунин, В.Л. Матросов, Н.Д. Никандров и др., 2016. - 376 с.

Дополнительная литература:

1. Карпухина, Ольга Кирилловна. Основы деловых коммуникаций [Электронный ресурс] : практикум / О. К. Карпухина, Л. В. Володина, Е. В. Белова ; рец. И. Г. Чередов, 2014. - 89 с.

2. Лебедева М. М. Технология ведения переговоров [Электронный ресурс] : Учебное пособие / Лебедева М. М., 2010. - 192 с.

3. Шарков Ф. И. Коммуникология: основы теории коммуникации [Электронный ресурс] / Ф. И. Шарков, 2014. - 488 с.

4. Антипов А. А. Этика делового общения [Текст] / Антипов А. А., 2014. - 44 с.

## 3. Интернет-ресурсы

Образовательный ресурс «Элитариум» <http://www.elitarium.ru>

Образовательный ресурс «4brain» <https://4brain.ru/>

#### **4. Темы практических занятий**

1. Классификация деловых переговоров. Функции деловых переговоров.
2. Тактика ведения деловых переговоров. Правила ведения деловых переговоров.
3. Вариационный метод. Метод интеграции. Метод уравнивания. Компромиссный метод.
4. Техники и правила слушания. Приемы воздействия на оппонента.
5. Внешний облик и культура поведения на переговорах. Принципы международного бизнеса.

#### **5. Указания по самостоятельной работе при подготовке к практическим занятиям**

##### **Тема 1.** Классификация деловых переговоров. Функции деловых переговоров

Изучая проблематику первого вопроса изучаемой темы, рассмотрите основные определения понятия «переговоры». Назовите основные теоретические подходы к пониманию переговорного процесса. Назовите основные этапы и виды переговоров. Каковы их характерные особенности? В чём заключается общее и различное? Составьте опорный конспект.<sup>1</sup>

Ознакомьтесь с функциями переговоров. Какие цели и задачи преследуют переговорщики в различных контекстах? Составьте опорный конспект.

##### **Тема 2.** Тактика ведения деловых переговоров. Правила ведения деловых переговоров.

Определите понятия «стратегия» и «тактика». Дайте характеристику стратегиям:

- win-win;
- win-lose;
- lose-win;
- lose-lose.

В чем состоят особенности позиционных и рациональных переговоров? В каких ситуациях оптимально применять ту или иную тактику? От чего зависит успешный исход переговоров? Предложите переговорную ситуацию. Разработайте рекомендации относительно применения рассмотренных стратегий и тактик.

##### **Тема 3.** Вариационный метод. Метод интеграции. Метод уравнивания. Компромиссный метод.

Перечислите основные методы ведения переговоров. Дайте краткую характеристику следующим методам: вариационный, интеграции, уравнивания, компромиссный. Приведите примеры применения данных методов.

##### **Тема 4.** Техники и правила слушания. Приемы воздействия на оппонента.

Какую роль играет активное слушание в переговорном процессе? Можно выделить три вида слушания: эмпатическое, нерефлексивное, активное. В чем состоят особенности каждого из них? Какова технология активного слушания? В чем преимущества такого слушания? Каких целей позволяет достичь активное слушание? Какие приемы используются в активном слушании? Приведите примеры.

---

<sup>1</sup> Опорный конспект – развернутый детализированный план. Основу составления опорного конспекта составляет анализ самостоятельно найденных данных по вопросу занятия. Опорный конспект включает только основные положения рассматриваемого сюжета, иллюстрации, схемы, таблицы, показывающие логические взаимосвязи выделенных задач.

**Тема 5.** Внешний облик и культура поведения на переговорах. Принципы международного бизнеса.

Опишите основные параметры делового дресс-кода. Какие рекомендации следует учесть при формировании внешнего имиджа в процессе подготовки к переговорам? Каковы основные правила делового этикета переговоров?

Определите и прокомментируйте национальные особенности делового общения разных стран. Чем они обусловлены? Какова специфика международных политических и бизнес-переговоров?

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО СВЯЗИ**  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Санкт-Петербургский государственный  
университет телекоммуникаций им. проф. М. А. Бонч-Бруевича»  
(СПбГУТ)

Кафедра Социально-политических наук

**ДИСЦИПЛИНА**  
**Технологии ведения переговоров**

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ**  
**ПО САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЕ ПРИ ПОДГОТОВКЕ**  
**К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ**

Направление подготовки      Реклама и связи с общественностью 42.03.01

Профиль подготовки          Реклама и связи с общественностью в  
коммерческой сфере

Квалификация                  Бакалавр

Форма обучения                Очное

Составитель:                    к.п.н., ст.преп. Кульназарова А.В.

Рассмотрено и одобрено на заседании кафедры СПН  
(протокол № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_)

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ (Чернов С.А.)

## 1. Введение

Методические рекомендации по самостоятельной работе студентов при подготовке к практическим занятиям по дисциплине «Технологии ведения переговоров» составлены в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 42.03.01 Реклама и связи с общественностью, в соответствии с рабочим учебным планом и в соответствии с рабочей программой дисциплины.

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование таких компетенций, как:

ПК-3:

Знать особенности работы в малых коллективах;

Уметь осуществлять коммуникацию с членами коллектива;

Владеть навыками организационно-управленческой работы с малыми коллективами.

Для выполнения задания необходимо изучить рекомендованную или самостоятельно подобранную к теме литературу и интернет-ресурсы. Затем осмыслить и извлечь из нее фактический и оценочный материал, распределить по пунктам принятого плана и представить в виде презентации.

Оценка выполненного задания строится на основе учета:

- понимания изученной темы;

- полноты ее раскрытия;

- знания литературы;

- ясного, логичного и аргументированного изложения.

## 2. Список литературы

Основная литература:

1. Психология общения. Часть 1 [Электронный ресурс] : Учебное пособие по курсу «Психология делового общения». Психология общения. Часть 1 / Афанасьева Е. А., 2014. - 106 с.

2. Психология общения. Часть 2 [Электронный ресурс] : Учебное пособие по курсу «Психология делового общения». Психология общения. Часть 2 / Афанасьева Е. А., 2014. - 126 с.

3. Пономарева Е. А. Практика делового общения [Электронный ресурс] : Учебное пособие / Пономарева Е. А., 2014. - 163 с.

4. Деловое общение : курс лекций [Электронный ресурс] / А.Н. Мунин, В.Л. Матросов, Н.Д. Никандров и др., 2016. - 376 с.

Дополнительная литература:

5. Карпухина, Ольга Кирилловна. Основы деловых коммуникаций [Электронный ресурс] : практикум / О. К. Карпухина, Л. В. Володина, Е. В. Белова ; рец. И. Г. Чередов, 2014. - 89 с.

6. Лебедева М. М. Технология ведения переговоров [Электронный ресурс] : Учебное пособие / Лебедева М. М., 2010. - 192 с.

7. Шарков Ф. И. Коммуникология: основы теории коммуникации [Электронный ресурс] / Ф. И. Шарков, 2014. - 488 с.

8. Антипов А. А. Этика делового общения [Текст] / Антипов А. А., 2014. - 44 с.

## 3. Темы практических занятий

1. Классификация деловых переговоров. Функции деловых переговоров.

2. Тактика ведения деловых переговоров. Правила ведения деловых переговоров.

3. Вариационный метод. Метод интеграции. Метод уравнивания. Компромиссный метод.
4. Техники и правила слушания. Приемы воздействия на оппонента.
5. Внешний облик и культура поведения на переговорах. Принципы международного бизнеса

#### **4. Интернет-ресурсы**

Образовательный ресурс «Элитариум» <http://www.elitarium.ru>

Образовательный ресурс «4brain» <https://4brain.ru/>

#### **5. Указания по самостоятельной работе при подготовке к практическим занятиям**

**Тема 1.** Классификация деловых переговоров. Функции деловых переговоров

Изучая проблематику первого вопроса изучаемой темы, рассмотрите основные определения понятия «переговоры». Назовите основные теоретические подходы к пониманию переговорного процесса. Назовите основные этапы и виды переговоров. Каковы их характерные особенности? В чём заключается общее и различное? Составьте опорный конспект.<sup>2</sup>

Ознакомьтесь с функциями переговоров. Какие цели и задачи преследуют переговорщики в различных контекстах? Составьте опорный конспект.

**Тема 2.** Тактика ведения деловых переговоров. Правила ведения деловых переговоров.

Определите понятия «стратегия» и «тактика». Дайте характеристику стратегиям:

- win-win;
- win-lose;
- lose-win;
- lose-lose.

В чем состоят особенности позиционных и рациональных переговоров? В каких ситуациях оптимально применять ту или иную тактику? От чего зависит успешный исход переговоров? Предложите переговорную ситуацию. Разработайте рекомендации относительно применения рассмотренных стратегий и тактик.

**Тема 3.** Вариационный метод. Метод интеграции. Метод уравнивания. Компромиссный метод.

Перечислите основные методы ведения переговоров. Дайте краткую характеристику следующим методам: вариационный, интеграции, уравнивания, компромиссный. Приведите примеры применения данных методов.

**Тема 4.** Техники и правила слушания. Приемы воздействия на оппонента.

Какую роль играет активное слушание в переговорном процессе? Можно выделить три вида слушания: эмпатическое, нерефлексивное, активное. В чем состоят особенности каждого из них? Какова технология активного слушания? В чем преимущества такого слушания? Каких целей позволяет достичь активное слушание? Какие приемы используются в активном слушании? Приведите примеры.

---

<sup>2</sup> Опорный конспект – развернутый детализированный план. Основу составления опорного конспекта составляет анализ самостоятельно найденных данных по вопросу занятия. Опорный конспект включает только основные положения рассматриваемого сюжета, иллюстрации, схемы, таблицы, показывающие логические взаимосвязи выделенных задач.

**Тема 5.** Внешний облик и культура поведения на переговорах. Принципы международного бизнеса.

Опишите основные параметры делового дресс-кода. Какие рекомендации следует учесть при формировании внешнего имиджа в процессе подготовки к переговорам? Каковы основные правила делового этикета переговоров?

Определите и прокомментируйте национальные особенности делового общения разных стран. Чем они обусловлены? Какова специфика международных политических и бизнес-переговоров?