МИНОБРНАУКИ РОССИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Балтийский государственный технический университет «ВОЕНМЕХ» им. Д.Ф. Устинова»
(БГТУ «ВОЕНМЕХ» им. Д.Ф. Устинова)

Подписано цифровой подписью: ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ "БАЛТИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ "ВОЕНМЕХ" ИМ. Д.Ф. УСТИНОВА"

серийный номер: 00e82203138ed02e105d66fbfc553c4b39

УТВЕРЖДАЮ
Декан факультета

_____ Шматко А. Д.
(подпись) ФИО
«____» _____20__

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРАКТИКИ
ПРАКТИКУМ ПО ПЕРЕГОВОРНОМУ ПРОЦЕССУ В РЕКЛАМНОМ И PR-БИЗНЕСЕ

Направление/специальность подготовки	**42.03.01 Реклама и связи с общественностью**
Специализация/профиль/программа подготовки	**Реклама и связи с общественностью в политике и государственном управлении**
Уровень высшего образования	**Бакалавриат**
Форма обучения	**Очная**
Факультет	**Р Международного промышленного менеджмента и коммуникации**
Выпускающая кафедра	**Р4 ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ**
Кафедра-разработчик рабочей программы	**Р4 ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ**

КУРС	СЕМЕСТР	ОБЩАЯ ТРУДОЁМКОСТЬ (ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦ)	ЧАСЫ (по наличию видов занятий)									ВИД ПРОМЕЖУТОЧНОГО КОНТРОЛЯ
			ОБЩАЯ ТРУДОЁМКОСТЬ	АУДИТОРНЫЕ ЗАНЯТИЯ				САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА				
				ВСЕГО	ЛЕКЦИИ	ЛАБОРАТОРНЫЙ ПРАКТИКУМ	ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ	ВСЕГО	КУРСОВОЙ ПРОЕКТ	КУРСОВАЯ РАБОТА	ДРУГИЕ ВИДЫ САМОСТ. РАБОТЫ	
4	8	6	216	26	0	0	26	190	0	0	190	диф. зач.

Санкт-Петербург
20__ г.

15503

ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА СОСТАВЛЕНА В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО СТАНДАРТА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ (ФГОС ВО)

42.03.01 Реклама и связи с общественностью

год набора группы: 2021

Программу составил:

Кафедра Р4 ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ _____
Сорокина Елена Владимировна, к.полит.н., доцент

Программа рассмотрена
на заседании кафедры-разработчика
рабочей программы **Р4 ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ**

Заведующий кафедрой Ивченко Б.П., д.т.н., проф. _____

Программа рассмотрена
на заседании выпускающей кафедры

Р4 ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ

Заведующий кафедрой Ивченко Б.П., д.т.н., проф. _____

15503

1. Общие характеристики

Практика	Тип практики
Производственная практика	ПРАКТИКУМ ПО ПЕРЕГОВОРНОМУ ПРОЦЕССУ В РЕКЛАМНОМ И PR-БИЗНЕСЕ

2. Цели практики

Целями практики «Практикум по переговорному процессу в рекламном и PR-бизнесе» являются формирование у обучающихся системных фундаментальных знаний в области переговорного процесса в рекламном и PR-бизнесе, приобретение практических навыков.

В результате прохождения практики «Практикум по переговорному процессу в рекламном и PR-бизнесе» обучающийся должен:

знать:

- основные понятия, законы и принципы, лежащие в основе подготовки и проведения переговоров;

- структуру деловой беседы;

- методы подготовки и проведения переговоров;

- методы оказания убеждающего воздействия на собеседника;

- коммуникативные барьеры;

- вербальные и невербальные средства общения;

уметь:

- строить свое поведение с учетом анализа поведения других участников переговоров;

- логично, аргументированно и ясно строить свою речь;

- использовать технологии делового взаимодействия в управленческой практике;

- готовить и проводить деловые переговоры;

- пользоваться вербальными и невербальными средствами общения, а также распознавать намерения партнеров, пользующихся этими средствами;

- использовать методы и приемы убеждающего воздействия на собеседника.

владеть:

- навыками устных деловых коммуникаций (публичного выступления, ведения спора, дискуссии, полемики, самопрезентации);

- навыками постановки целей переговоров и формированию путей ее достижения.

3. Задачи практики

Задачами практики «Практикум по переговорному процессу в рекламном и PR-бизнесе» являются:

- формирование представлений основные понятия, законы и принципы, лежащие в основе подготовки и проведения переговоров;

- формирование представлений основных принципов структуры делового общения;

- углубление знаний основных методов оказания убеждающего воздействия на собеседника, способы и приемы делового общения в различных его видах и с различными типами собеседников.

4. Место практики в структуре образовательной программы

ПРАКТИКУМ ПО ПЕРЕГОВОРНОМУ ПРОЦЕССУ В РЕКЛАМНОМ И PR-БИЗНЕСЕ является дисциплиной ***обязательной части блока 2***.

Содержание дисциплины является логическим продолжением дисциплин: **КУЛЬТУРА РЕЧИ И ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ**.

Предварительные компетенции, сформированные у обучающегося до начала изучения дисциплины:

ПСК-1.1 — Способен участвовать в реализации коммуникационных кампаний, проектов и мероприятий;

УК-4 — Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах).

5. Место и время проведения практики

Практика проводится в передовых организациях, промышленных предприятиях, научных и научно-исследовательских учреждениях, ведущих деятельность по направлению подготовки обучающихся, с которыми заключены соответствующие соглашения, например:
БГТУ "ВОЕНМЕХ" им. Д.Ф. Устинова.

Практика может проводиться в структурных подразделениях Университета, обладающих необходимым кадровым и научно-техническим потенциалом, материально технической базой.

Время проведения: 8 семестр, общая трудоемкость - 6 з.е.

6. Компетенции обучающегося, формируемые в результате прохождения практики

В результате прохождения данной практики обучающийся должен приобрести следующие компетенции

Профессионально-специализированные (по специализациям) компетенции:

ПСК-1.1 — способность участвовать в реализации коммуникационных кампаний, проектов и мероприятий

Общепрофессиональные компетенции:

ОПК-4 — способность отвечать на запросы и потребности общества и аудитории в профессиональной деятельности
ОПК-6 — способность понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности

Формированию компетенций служит достижение следующих результатов образования:

ПСК-1.1

умения:

методы оказания убеждающего воздействия на собеседника;

готовить и проводить деловые переговоры;

навыки:

навыками постановки целей переговоров и формированию путей ее достижения.

ОПК-4

знания:

основные понятия, законы и принципы, лежащие в основе подготовки и проведения переговоров;

коммуникативные барьеры;

вербальные и невербальные средства общения;

умения:

строить свое поведение с учетом анализа поведения других участников переговоров;

логично, аргументированно и ясно строить свою речь;

пользоваться вербальными и невербальными средствами общения, а также распознавать намерения партнеров, пользующихся этими средствами;

навыки:

навыками устных деловых коммуникаций (публичного выступления, ведения спора, дискуссии, полемики, самопрезентации).

ОПК-6

знания:

структуру деловой беседы;

методы подготовки и проведения переговоров;

умения:

использовать технологии делового взаимодействия в управленческой практике;

использовать методы и приемы убеждающего воздействия на собеседника;

навыки:

навыками письменных деловых коммуникаций с использованием современных информационных технологий.

15503

7. Структура и содержание практики

Общая трудоемкость практики составляет 6 з.е. (в 8 семестре) 216 часов.

№ п/п	Курс	Семестр	Разделы (этапы) практики	Вид производственной работы на практике, включая самостоятельную работу студентов, и трудоемкость (в часах)			
				Производственный инструктаж	Изучение документации	Выполнение заданий	Обработка результатов
1	4	8	Переговоры как наука и искусство. Переговоры как способ делового взаимодействия с целью достижения совместных решений. Переговоры как наука и искусства, как черта образа жизни, способствующая успеху в разных сферах социального взаимодействия. Специфика переговоров в международных контактах. Переговоры в бизнесе. Переговоры в дипломатии, в межгосударственных взаимоотношениях. Основные принципы соблюдения норм международного общения.	14	14	0	0
2	4	8	Виды переговоров. Переговоры двусторонние и многосторонние. По характеру взаимодействия: переговоры прямые и с посредником. Официальные и неофициальные переговоры. Экспертный, высокий и высший уровни переговоров. Одноразовые и многоразовые рауты. Классификация переговоров по направленности и по степени заинтересованности.	0	0	28	0
3	4	8	Методики ведения переговоров. Переговоры в истории международных отношений. Переговоры с позиции силы. Конфронтационный подход как передышка между этапами силового давления. Цели и технологии конфронтационных переговоров. Переговоры с позиции слабости, главные условия при их вынужденном применении. Принципиальный, партнерский подход, его задачи и основные особенности. Тактика партнерского подхода.	0	0	28	0
4	4	8	Подготовительный этап ведения переговоров. Правила оповещения, приглашения к переговорам. Основные согласования. Требования протокола и этикета. Содержательная подготовка: анализ проблемы и ситуации. Разработка концепции переговоров. Определение предмета переговоров, стратегических и тактических целей, структурирование основных и вспомогательных задач. Формулировка позиций и интересов. Анализ позиций и интересов противника (партнера). Разработка возможных вариантов взаимоприемлемых решений.	0	0	28	0
5	4	8	Разновидности тактик ведения переговоров. Позиции и интересы. Понятие НАОС. Распределительный и интегративный торг. Преимущества и трудности одного переговорщика. Особенности командного участия в переговорном процессе.	0	0	28	0
6	4	8	Особенности общения в переговорном процессе. Понятие переговорного поля. Коммуникативные барьеры и способы	0	0	28	0

			их преодоления. Модели поведения в переговорном процессе: авторитарная, дикторская, модель активного взаимодействия и др. Особенности ведения переговоров с иностранными партнерами. Функции переговоров: информационно-коммуникативная, регулятивная, переговоры для решения деловых, внутриполитических и внешнеполитических задач. Этапы переговоров. Информационное сопровождение переговорного процесса.				
7	4	8	Психологические основы переговорного процесса. Формирование конструктивных отношений как основа успешности взаимодействия. Психологические основы убеждения и внушения. Основные правила конструктивного диалога. Восприятие в общении. Стереотипы, их роль в межнациональном общении. Мотивация партнера (оппонента). Некорректные тактические приемы: давление, шантаж, манипуляции, особенности их распознания и противостояния им. Основные требования к критике. Собственная реакция на критику.	0	0	28	0
8	4	8	Этнические особенности переговорного процесса. Международный переговорный процесс в современном мире. Традиции национальной дипломатии. Влияние национальных традиций восприятия, этнические стереотипы в переговорном процессе. Международный диалог: требования времени и складывающиеся нормативы. Западная культура переговоров и основные национальные стили: американский стиль ведения переговоров, английский, французский, немецкий стиль. Восточно-буддистская культура переговоров и основные национальные стили: японский, китайский, корейский, индийский.	0	0	0	20
Всего				14	14	168	20
Итого				216			

8. Научно-исследовательские и научно-производственные технологии, используемые на практике

Могут использоваться такие научно-исследовательские технологии как систематизация фактического материала, группировки информации нормативного-правового характера, методы динамического и фактического анализа.

9. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов на практике

Рекомендуется использование программы практики «Практикум по переговорному процессу в рекламном и PR-бизнесе», учебно-методических пособий и практикумов, разработанных кафедрой (Р4) Экономики, организации и управления производством, «Положения о практиках общающихся, осваивающих образовательные программы высшего образования» СТО.БГТУ.СМК-П-К5-09-17 от 13.02.2017, приказ № 41-О.

10. Формы текущего контроля успеваемости

Обязательной формой текущего контроля успеваемости по практике является диагностическая работа, проводимая на 6, 10 и 16 неделях учебного семестра.
Диагностическая работа проводится в форме теста в ЭИОС Moodle.

11. Форма промежуточной аттестации (по итогам практики)

Формой промежуточной аттестации по практике является дифференцированный зачет, выставляемый с учетом результатов текущего контроля успеваемости и итогов защиты отчета о прохождении практики.

Промежуточная аттестация проводится в целях определения уровня сформированности компетенций в соответствии с индикаторами их достижения. Контрольные задания для промежуточной аттестации формируются из утвержденного перечня оценочных материалов.

Вариант контрольного задания содержит не менее 5 теоретических и (или) практических вопросов на каждую компетенцию, формирование которой обеспечивается в рамках дисциплины, не менее 50% заданий в варианте являются заданиями открытого типа, требующих развернутого письменного или устного ответа.

Критерии оценивания:

«неудовлетворительно»: контрольное задание выполнено менее, чем на 50%, преимущественная часть результатов выполнения задания содержит ошибки, характер которых указывает на отсутствие у обучающегося запланированных результатов освоения дисциплины (знаний, умений и навыков), необходимых и достаточных для решения профессиональных задач, соответствующих этапу формирования компетенции

«удовлетворительно»: контрольное задание выполнено не менее, чем на 50%, часть результатов выполнения задания содержит ошибки, характер которых указывает на посредственный уровень достижения обучающимся запланированных результатов освоения дисциплины (знаний, умений и навыков), но при этом позволяет сделать вывод о способности обучающегося решать типовые профессиональные задачи

«хорошо»: контрольное задание выполнено не менее, чем на 80%, результаты выполнения задания содержат несколько незначительных ошибок и технических погрешностей, характер которых указывает на высокий уровень достижения запланированных результатов обучения по дисциплине (знаний, умений и навыков) и позволяет сделать вывод о способности обучающегося решать типовые и ситуативные профессиональные задачи

«отлично»: контрольное задание выполнено в полном объеме, результаты выполнения задания содержат не более двух незначительных ошибки, несколько технических погрешностей, характер которых указывает на высокий уровень достижения обучающимся запланированных результатов обучения по дисциплине (знаниями, умениями и навыками) и позволяет сделать вывод о способности обучающегося эффективно решать типовые и ситуативные профессиональные задачи, в том числе повышенного уровня сложности.

12. Учебно-методическое и информационное обеспечение практики

а) Основная литература:

1. А. А. Ивин. . Теория и практика аргументации. Москва: Юрайт, 2019, эл. рес.
2. В. В. Касьянов. . Социология массовой коммуникации. Москва: Юрайт, 2020, эл. рес.
3. Д. В. Канатаев. . Деловая корреспонденция. СПб.БГТУ "ВОЕНМЕХ" им. Д. Ф. Устинова, 2017, 60 экз.
4. М. Ю. Коноваленко. . Психология делового общения. Москва: Юрайт, 2021, эл. рес.
5. М. Ю. Коноваленко. . Деловые коммуникации. Москва: Юрайт, 2020, эл. рес.

б) Дополнительная литература:

не требуется.

в) Ресурсы сети Интернет:

1. https://urait.ru/book/delovye-kommunikacii-teoriya-i-praktika-425851 — Дзялошинский И. М., Пильгун М. А. Деловые коммуникации. Теория и практика — купить, читать онлайн. «Юрайт».

Современные профессиональные базы данных:

1. https://rusneb.ru - Национальная электронная библиотека (НЭБ);
2. https://cyberleninka.ru/ - Научная электронная библиотека «Киберленинка»;
3. http://www.rfbr.ru/rffi/ru/library - Полнотекстовая электронная библиотека Российского фонда фундаментальных исследований.

Информационные справочные системы:

1. Техэксперт – Информационный портал технического регулирования: Нормы, правила, стандарты РФ;

2. http://library.voenmeh.ru/jirbis2/index.php?option=com_irbis&view=irbis&Itemid=457 - БД ГОСТов собственной генерации БГТУ "ВОЕНМЕХ" им. Д. Ф. Устинова;
3. http://www.consultant.ru/- КонсультантПлюс- информационный портал правовой информации.

13. Материально-техническое обеспечение практики

Для успешного прохождения практики обучающийся должен быть обеспечен рабочим местом. По мере возможности, рабочее место может быть оснащено компьютером.

Во время проведения практики обучающиеся имеют доступ:

- к библиотечному фонду БГТУ «ВОЕНМЕХ» им. Д.Ф. Устинова с необходимым количеством учебной, методической литературы и другой печатной продукции для самостоятельной работы;

- к автоматизированным системам хранения и поиска информации, национальным и международным информационным ресурсам.

14. Фонд оценочных средств

Фонд оценочных средств на практике включает:

- задания для проведения текущего контроля успеваемости в форме диагностической работы;
- требования к отчету о прохождении практики и критерии оценивания;
- иные оценочные средства, необходимые для оценки сформированности компетенций, формируемых в результате прохождения практики.

Перечень вопросов и заданий приведён в Приложении 1 к рабочей программе практики.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Вопросы и задания

ОПК-4 - Способен отвечать на запросы и потребности общества и аудитории в профессиональной деятельности
ОПК-6 - Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности
ПСК-1.1 - Способен участвовать в реализации коммуникационных кампаний, проектов и мероприятий

Номер задания	Правильный ответ	Содержание вопроса	Компетенция	Время выполнения задания, мин
1.	C	Прием, при котором одна из сторон конфликта утверждает, что находится в безвыходной ситуации и предоставляет своему оппоненту информацию, подтверждающую эти слова. A) рассчитанная задержка; B) выбор из двух зол; C) «затвора»; D) переход к насилию.	ОПК-4 ОПК-6	2
2.	Прием «рассчитанная задержка» - это приём, при котором переговоры откладываются до тех пор, пока обострение конфликта не дойдет до такой степени, что противник окажется в очень невыгодном положении	Дайте определение переговорному приему «рассчитанная задержка».	ОПК-6 ПСК-1.1	5
3.	E	В каких документах выражаются результаты переговоров: A) соглашение; B) конвенция; C) декларация; D) протокол; E) все варианты верны.	ОПК-4 ОПК-6	2
4.	B C D F G I	Выберите важнейшие функции переговоров A) методологическая; B) коммуникативная; C) регулирующая; D) контролирующая; E) систематизирующая; F) координирующая; G) информационная; H) эстетическая; I) рекламная.	ОПК-4 ПСК-1.1	2
5.	1 – B 2 – A	Сопоставьте основания классификации политических рисков с их содержательной характеристикой:	ПСК-1.1 ОПК-6	5

	3 – D 4 – C	1) риск национализации	A) трудности перевода местной валюты в иностранную.		
		2) риск трансфера	B) экспроприация без адекватной компенсации.		
		3) риск разрыва контракта	C) риски из-за гражданских беспорядков, способные привести к банкротству фирмы.		
		4) риск военных действий	D) разрыв контракта по независимым от партнера причинам.		
6.	1 – B 2 – A 3 – C	Сопоставьте типы международных переговоров с их представительством:		ОПК-6	5
		1) переговоры на высшем уровне	A) министры иностранных дел или министры других ведомств		
		2) переговоры на высоком уровне	B) главы государств и правительств		
		3) переговоры в рабочем порядке	C) представители политических партий и организаций без задействования первых лиц		
7.	C	Какое название носит влияние заинтересованных групп на принятие решений властными структурами: A) политическая реклама B) авторитаризм C) лоббирование		ОПК-4 ПСК-1.1	2
8.	C	Как называется затруднения в приеме и понимании коммуникации, связанные с интерпретацией информацией: A) эмоциональным барьером; B) невербальным барьером; C) семантический барьером.		ОПК-6 ПСК-1.1	2
9.	C	Оптимальная продолжительность доклада на конференции составляет: A) не более 10 минут; B) 2–3 минуты; C) 20 минут.		ОПК-6 ПСК-1.1	2
10.	B	Способ урегулирования конфликтных ситуаций и разрешения противоречий на основе поиска компромиссов и снятия взаимных обвинений участвующих сторон, есть: A) диалог; B) переговоры; C) конференция;		ОПК-4 ОПК-6	2
11.	Сложная форма взаимодействия между людьми, целью которой является стремление договориться о чём-либо.	Переговоры - это		ОПК-4 ПСК-1.1	5
12.	Убеждением	Непосредственное привитие психических состояний, то есть идей, чувствований и ощущений, не требующее никаких доказательств и не нуждающееся в логике называется:		ОПК-4 ОПК-6	5
13.	B	Урегулирование конфликтов между оппонентами путем переговоров и посреднических процедур, относится к понятию урегулирование конфликтов: A) экономическое; B) политическое; C) миротворческое;		ОПК-6	2

		D) военное.		
14.	D	Американские ученые, профессор дипломатии Дж. Рубин и профессор психологии Д. Пруйт, определяют переговоры как: A) «форму поиска компромисса...» B) «способ установления истины...» C) «метод убеждения оппонента...» D) «форму поведения в конфликте...»	ПСК-1.1	2
15.	Дипломатия	Наука и искусство ведения международных отношений посредством переговоров; мирный способ, при помощи которого эти отношения регулируются и ведутся руководителями государств и специальными органами внешних сношений - это:	ПСК-1.1	5
16.	C	Область, где возможно достижение соглашения, относится к понятию: A) предмет переговоров; B) сфера компромисса; C) переговорное пространство; D) повестка дня переговоров.	ПСК-1.1	2
17.	A B D	Из перечисленного к основным группам стратегий, используемых посредником при реализации своих функций, относятся стратегии: A) направленные на обеспечение взаимодействия сторон и поддержание рабочих отношений между ними; B) связанные с оказанием помощи в поиске решения C) связанные с привлечением внимания со стороны мирового сообщества; D) направленные на манипулирование поведением участников конфликта; E) направленные на непрерывность переговорного процесса.	ОПК-6	2
18.	A	Роль третьей стороны, заключающаяся в обеспечении конструктивного обсуждения проблемы и принятии окончательного решения самими оппонентами, называется: A) «Посредник» B) «Третейский судья» C) «Помощник» D) «Арбитр»	ОПК-6	2
19.	D	Конфликт, в котором интересы сторон не являются полностью противоположными, поэтому «выигрыш» оказывается обоюдным, называется конфликтом с: A) положительным результатом; B) нулевой суммой; C) отрицательным результатом; D) ненулевой суммой.	ОПК-6 ПСК-1.1	2
20.	B C D	Из перечисленного к числу проблем, решаемых в ходе «переговоров о переговорах», относятся: A) формулирование предложений и подготовка основной аргументации; B) определение повестки дня и названия переговоров; C) выбор места и времени встречи; D) определение уровня проведения переговоров; E) определение переговорной позиции, концепции и возможных вариантов решения проблемы.	ОПК-4	2
21.	B	Функции переговоров можно разделить на две большие группы: A) базовые и второстепенные; B) базовые и специфические;	ОПК-6 ПСК-1.1	2

		C) главные и специфические; D) базовые и традиционные.		
22.	C	Субъективная картина переговоров, складывающаяся в психике каждого участника, относится к понятию: A) переговорная ситуация; B) модель переговорного взаимодействия; C) образ переговорной ситуации; D) сущность переговоров.	ПСК-1.1	2
23.	D	Наиболее авторитарная роль третьей стороны, заключающаяся в изучении проблемы, выслушивании обеих сторон и вынесении вердикта, не подлежащего обсуждению и опротестованию, называется: A) «Посредник» B) «Арбитр» C) «Помощник» D) «Третейский судья»	ОПК-4 ОПК-6	2
24.	C	Способ убеждения оппонента, предусматривающий опровержение выдвинутых им тезисов и утверждений, - это: A) отрицание; B) внушение; C) контраргументация; D) обоснование.	ОПК-4	2
25.	Технология	Совокупность последовательных действий, предпринимаемых сторонами в ходе переговоров, и принципов их реализации, относится к понятию переговоров.	ПСК-1.1	5
26.	Функции	Свойство переговоров как системы оказывать многозначное влияние на свои подсистемы и окружающую среду относится к понятию переговоров.	ОПК-4	5
27.	1945	В каком году появилась первая научная публикация отечественных ученых по проблеме переговоров в рамках исторической науки?	ОПК-6	5
28.	Позиции сторон	То, как участники переговоров формулируют свои интересы и цели, а также то, как стороны заявляют о них, относится к понятию	ПСК-1.1	5
29.	Конфликтом с нулевой суммой	Конфликт, в котором интересы сторон полностью противоположны и «выигрыш» одной стороны точно равен «проигрышу» другой, называется:	ОПК-4	5
30.	Конкретные периоды в развитии переговорного процесса, качественно отличающиеся друг от друга	Стадии переговоров - это:	ОПК-6	5
31.	Кризис	Резкое, внезапное ухудшение отношений сторон - это:	ОПК-4	5
32.	Эскалация конфликта	Развитие конфликта «по вертикали», связанное с обострением конфликтных отношений, относится к понятию	ПСК-1.1	5
33.	Посредничество, в котором в роли посредника выступают государства или межправительственные организации	Официальное посредничество – это:	ОПК-4 ОПК-6	5
34.	Обсуждения	«Круглый стол», «мозговой штурм», командная деловая	ПСК-1.1	5

		игра относятся к моделям:		
35.	Тактикой аргументирования	Искусство применения отдельных приемов в каждом конкретном случае ведения деловых бесед (переговоров) называется:	ОПК-6	5
36.	Область, где возможно достижение соглашения	«Переговорное пространство» - это:	ПСК-1.1	5
37.	Подготовительной	«Переговоры о переговорах» являются одной из групп проблем, решаемых на стадии:	ОПК-4	5
38.	Аргументация	Способ убеждения оппонента (в том числе в ходе переговоров посредством значимых логических доводов - это:	ОПК-4 ПСК-1.1	5
39.	Возрастает	На переговорах с противостоящей стороной в ходе вооруженного конфликта по сравнению с переговорами в условиях сотрудничества роль личностного фактора, как правило:	ОПК-6 ПСК-1.1	5
40.	Дискуссия	Разновидность форм ведения переговоров, способ аргументации в них, предусматривающий всестороннее обсуждение предмета разногласий на основе установления меры истинности и ложности каждого тезиса, выдвинутого участниками - это:	ОПК-4	5