

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Б1.О.09
(индекс дисциплины)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Техника ведения переговоров

(наименование дисциплины)

по направлению подготовки (специальности)

09.04.03 Прикладная информатика

направленность (профиль)/специализация

Управление корпоративными информационными процессами

Форма обучения: очная

Год набора: 2020

Общая трудоемкость: 6 ЗЕ

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр	3	Итого
Форма контроля	Зачет	
Вид занятий		
Лекции	18	18
Лабораторные		
Практические	50	50
Руководство: курсовые работы (проекты) / РГР		
Промежуточная аттестация	0,35	0,35
Контактная работа	26,25	26,25
Самостоятельная работа	112	112
Контроль	35,65	35,65
Итого	216	216

Рабочую программу составил(и):
доцент, доцент, канд. экон. наук, Смышляева Е.Г.

(должность, ученое звание, степень, Фамилия И.О.)

(должность, ученое звание, степень, Фамилия И.О.)

Рецензирование рабочей программы дисциплины:



Отсутствует



Рецензент

(должность, ученое звание, степень, Фамилия И.О.)

Рабочая программа дисциплины составлена на основании ФГОС ВО и учебного плана
направления подготовки (специальности) 09.04.03 Прикладная информатика

Срок действия рабочей программы дисциплины до «31» августа 2022 г.

СОГЛАСОВАНО

Зав. кафедрой «Прикладная математика и информатика»

«__» _____ 20__ г.

(подпись)

А.В. Очеповский
(И.О. Фамилия)

УТВЕРЖДЕНО

На заседании департамента бакалавриата (экономических и управленческих программ)
(протокол заседания № 2 от « 12 » 09 2020 г.).

1. Цель освоения дисциплины

Цель освоения дисциплины – создание целостного представления об экономической жизни общества, формирование экономического образа мышления, необходимого для объективного подхода к экономическим проблемам, явлениям, их анализу и решению

2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплины и практики, на освоении которых базируется данная дисциплина: базируется на основе совокупности теоретических, социальных и исторических наук.

Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины необходимо как предшествующее: «Международное проектное управление», «Моделирование и исполнение бизнес-процессов», «Деловые коммуникации», «Теория конфликтов», «Управление персоналом в условиях реализации инновационной деятельности»

3. Планируемые результаты обучения

Формируемые и контролируемые компетенции (код и наименование)	Индикаторы достижения компетенций (код и наименование)	Планируемые результаты обучения
УК-3 - Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	УК- 3.1 Способен организовывать и руководить работой команды.	Знать: - принципы организации работы команды
		Уметь: - применять полученные знания , чтобы организовывать и руководить работой команды.
		Владеть: - организовывать и руководить работой команды.
	УК-3.2 Умеет вырабатывать командную стратегию для достижения поставленной цели	Знать: - принципы командной стратегии для достижения поставленной цели.
		Уметь: - применять вырабатывать командную стратегию для достижения поставленной цели
		Владеть: - способностью вырабатывать командную стратегию для достижения поставленной цели

Формируемые и контролируемые компетенции (код и наименование)	Индикаторы достижения компетенций (код и наименование)	Планируемые результаты обучения
УК-4 - Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия	УК-4.1 Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического взаимодействия	Знать: - принципы и методы применения современных коммуникативных технологий, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического взаимодействия
		Уметь: - применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического взаимодействия
		Владеть: - способностью применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического взаимодействия
	УК- 4.2 Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для профессионального взаимодействия	Знать: - принципы и методы применения современных коммуникативных технологий, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для профессионального взаимодействия
		Уметь: - применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для профессионального взаимодействия
		Владеть: - способностью применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для профессионального взаимодействия

Формируемые и контролируемые компетенции (код и наименование)	Индикаторы достижения компетенций (код и наименование)	Планируемые результаты обучения
УК- 5 - Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе	УК- 5.1 Способен анализировать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия	Знать: - принципы анализа разнообразия культур в процессе межкультурного взаимодействия
		Уметь: - анализировать разнообразие культур в процессе

Формируемые и контролируемые компетенции (код и наименование)	Индикаторы достижения компетенций (код и наименование)	Планируемые результаты обучения
межкультурного взаимодействия		межкультурного взаимодействия
		Владеть: - способностью анализировать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия
	УК-5.2 Способен учитывать в своей деятельности разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия	Знать: - принципы учета в своей деятельности разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия .
		Уметь: - учитывать в своей деятельности разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия Владеть: - способностью учитывать в своей деятельности разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия

Формируемые и контролируемые компетенции (код и наименование)	Индикаторы достижения компетенций (код и наименование)	Планируемые результаты обучения
ОПК-7 Способен использовать методы научных исследований и математического моделирования в области проектирования и управления информационными системами;	ОПК- 7.1 Способен использовать методы научных исследований в области проектирования и управления информационными системами	Знать: - принципы использования методов научного исследования в области проектирования и управления информационными системами
		Уметь: - использовать методы научных исследований в области проектирования и управления информационными системами
		Владеть: - способностью использовать методы научных исследований в области проектирования и управления информационными системами
	ОПК-7.2 Способен использовать методы математического моделирования в области	Знать: - принципы использования методов математического моделирования в области проектирования и управления

Формируемые и контролируемые компетенции (код и наименование)	Индикаторы достижения компетенций (код и наименование)	Планируемые результаты обучения
	проектирования и управления информационными системами	информационными системами
		Уметь: - использовать методы математического моделирования в области проектирования и управления информационными системами
		Владеть: - способностью использовать методы математического моделирования в области проектирования и управления информационными системами

4. Структура и содержание дисциплины

Модуль (раздел)	Вид учебной работы	Наименование тем занятий (учебной работы)	Семестр	Объем, ч.	Баллы	Интерак тив, ч.	Формы текущего контроля (наименование оценочного средства)
Модуль 1 Переговоры как способ делового взаимодействия	Лек 1	Теоретические подходы к переговорам.	1	2		-	
	Пр 1	Теоретические подходы к переговорам.	1	2	2	-	Решение разноуровневых задач
	Пр 2	Теоретические подходы к переговорам.	1	2	2		
	Сам1	Самостоятельное изучение материала	1	45		-	
	Лек 2	Типологии переговоров. Стадии переговорного процесса.	1	2			
	Пр 3	Типологии переговоров. Стадии переговорного процесса.	1	2	2		Решение ситуационных задач.
	Пр 4	Типологии переговоров. Стадии переговорного процесса.	1	2	2		Решение ситуационных задач.
	Пр 5	Типологии переговоров. Стадии переговорного процесса.	1	2	2		Решение ситуационных задач.
Модуль 1 Переговоры как способ делового взаимодействия	Лек 3	Переговоры как средство решения проблем.	1	2		-	
	Пр 6	Переговоры как средство решения проблем.	1	2	2	-	Решение ситуационных задач.
	Пр 7	Переговоры как средство решения проблем.	1	2	2		Решение ситуационных задач.
	Пр 8	Переговоры как средство решения проблем.	1	2	2	-	Решение ситуационных задач.

Модуль (раздел)	Вид учебной работы	Наименование тем занятий (учебной работы)	Семестр	Объем, ч.	Баллы	Интерак- тив, ч.	Формы текущего контроля (наименование оценочного средства)
Модуль 1 Переговоры как способ делового взаимодействия	Пр 9	Переговоры как средство решения проблем.	1	2	2	-	Решение ситуационных задач.
	Сам 2	Самостоятельное изучение материала	1	45		-	
	Лек 4	Подготовка переговоров	1	2		-	
	Пр 10	Подготовка переговоров	1	2	2		Решение ситуационных задач.
	Пр 11	Подготовка переговоров	1	2	10		Решение разноуровневых задачи Творческое задание
	Пр 12	Подготовка переговоров	1	2	20		Тестирование сотрудниками кафедрами (самостоятельная работа)
	Лек 5	Организация проведения переговоров	1	2		-	
	Пр 13	Организация проведения переговоров	1	2	2		Решение ситуационных задач.
	Пр 14	Организация проведения переговоров	1	2	2		Решение ситуационных задач.
	Пр 15	Организация проведения переговоров	1	2	2		Решение ситуационных задач.
	Лек 6	Технологии конструктивных переговоров. Стратегия и тактика переговорного процесса.	1	2			
	Пр 16	Технологии конструктивных переговоров. Стратегия и тактика переговорного процесса.	1	2	2		Решение ситуационных задач.
	Пр 17	Технологии конструктивных переговоров. Стратегия и тактика переговорного процесса.	1	2	2		Решение ситуационных задач

Модуль (раздел)	Вид учебной работы	Наименование тем занятий (учебной работы)	Семестр	Объем, ч.	Баллы	Интерак- тив, ч.	Формы текущего контроля (наименование оценочного средства)
	Пр 18	Технологии конструктивных переговоров. Стратегия и тактика переговорного процесса.	1	2	2		Решение ситуационных задач.
Модуль 2 Практика осуществления переговоров	Лек 7	Национальные стили ведения переговоров	1	2		-	
	Пр 19	Национальные стили ведения переговоров	1	2	2		Решение ситуационных задач.
	Пр 20	Национальные стили ведения переговоров	1	2	2		Решение ситуационных задач.
	Пр 21	Национальные стили ведения переговоров	1	2	2		Решение ситуационных задач.
	Лек 8	Атмосфера переговоров. Качества и навыки эффективного переговорщика. Деловой этикет Основные стили и психология делового общения на переговорах	1	2			
	Пр 22	Качества и навыки эффективного переговорщика. Деловой этикет	1	2	2		Решение ситуационных задач.
	Пр 23	Атмосфера переговоров. Качества и навыки эффективного переговорщика. Деловой этикет	1	2	5		Эссе
	Сам 3	Самостоятельное изучение материала	1	22			
	Лек 9	Построение дорожной карты переговоров Ведение переговоров в жестких условиях	1	2			
	Пр 24	Построение дорожной карты переговоров Ведение переговоров в жестких	1	2	5		Решение разноуровневых задачи Творческое задание

Модуль (раздел)	Вид учебной работы	Наименование тем занятий (учебной работы)	Семестр	Объем, ч.	Баллы	Интерак- тив, ч.	Формы текущего контроля (наименование оценочного средства)
	Пр 25	Построение дорожной карты переговоров Ведение переговоров в жестких	1	2	20		Тестирование сотрудниками кафедрами (самостоятельная работа)
	ПА	Промежуточная аттестация	1	0,35			
	Контроль		1	35,65			
Итого:				216	100		

Схема расчета итогового балла

Текущий рейтинг (все занятия и промежуточные тесты) + Результат итогового теста и все делится на 2 + ББ (если ББ предусмотрены)

5. Образовательные технологии

В рамках учебного курса предусмотрены следующие образовательные технологии:

- технология дистанционного обучения: лекции, практические занятия, самостоятельная работа, реализуемые посредством взаимодействия студентов и преподавателя с применением телекоммуникационных средств связи.

6. Методические указания по освоению дисциплины

Вид учебных занятий	Организация деятельности студента
Лекция	Написания конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; пометить важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии.
Практические занятия	Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом (указать текст из источника и др.). Прослушивание аудио – и видеозаписей по заданной теме, решение разноуровневых задач и др.
Подготовка к зачету	При подготовке к зачету необходимо ориентироваться на конспекты лекций, рекомендуемую литературу и др.

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

Самостоятельная работа способствует формированию аналитического и творческого мышления, совершенствует способы организации деятельности, воспитывает целеустремленность, систематичность и последовательность в работе студентов, развивает у них навык завершать начатую работу.

Виды самостоятельной работы студентов:

1. повторение пройденного учебного материала, чтение рекомендованной литературы;
2. подготовку к практическим занятиям (ДЛЯ ОЧНОЙ И ЗАОЧНОЙ ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ);
3. работу с электронными источниками;
4. подготовку к сдаче экзамена (зачета).

Изучение теоретического материала определяется рабочей учебной программой дисциплины, включенными в нее календарным планом изучения дисциплины и перечнем литературы; рекомендуется при подготовке к занятиям повторить материал предшествующих тем рабочего учебного плана, а также материал предшествующих учебных дисциплин, который служит базой изучаемого раздела данной дисциплины.

При подготовке к практическому занятию необходимо изучить материалы лекции, рекомендованную литературу. Изученный материал следует проанализировать в соответствии с планом занятия, затем проверить степень усвоения содержания вопросов.

При подготовке к экзамену (зачету) следует руководствоваться перечнем вопросов для подготовки к итоговому контролю по курсу. При этом необходимо уяснить суть основных понятий дисциплины.

Самостоятельная работа студентов, прежде всего, заключается в изучении литературы, дополняющей материал, излагаемый в лекционной части курса. Необходимо овладеть навыками библиографического поиска, в том числе в сетевых Интернет-ресурсах, научиться сопоставлять различные точки зрения и определять методы исследований.

Предполагается, что, прослушав лекцию, студент должен ознакомиться с рекомендованной литературой из основного списка, затем обратиться к источникам, указанным в библиографических списках изученных книг, осуществит поиск и критическую оценку материала на сайтах Интернет, соберет необходимую информацию.

7. Оценочные средства

7.1. Паспорт оценочных средств

Семестр	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1	УК-3 - Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	Ситуационные задачи по модулю 1 Тестирование сотрудниками кафедрами (самостоятельная работа)
	УК-4 - Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия	
	УК- 5 - Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия	Ситуационные задачи по модулю 2 Тестирование сотрудниками кафедрами (самостоятельная работа)
	ОПК-7 Способен использовать методы научных исследований и математического моделирования в области проектирования и управления информационными системами;	
	УК-4 - Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия	Эссе
	УК- 5 - Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия	

Семестр	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
	УК- 5 - Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия	Творческое задание
	ОПК-7 Способен использовать методы научных исследований и математического моделирования в области проектирования и управления информационными системами;	
	УК-3 - Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	Тестовые задания: №№ 1-80
	УК-4 - Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия	№№ 81-160
	УК- 5 - Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия	№№ 161-240
	ОПК-7 Способен использовать методы научных исследований и математического моделирования в области проектирования и управления информационными системами;	№№ 241-300
	УК-3 - Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	Вопросы к экзамену №№ 1-15
	УК-4 - Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия	№№ 16-30

Семестр	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
	УК- 5 - Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия	№№ 31-44
	ОПК-7 Способен использовать методы научных исследований и математического моделирования в области проектирования и управления информационными системами;	№№ 45-60

7.2. Типовые задания или иные материалы, необходимые для текущего контроля

7.2.1. Задания для оценки формирования компетенции УК- 3, УК-4, УК -5 , ОПК- 7 (наименование оценочного средства)

Примерные тестовые вопросы для итогового тестирования

Вопросы 1-80 направлены на формирование компетенции УК -3

Вопросы 81-160 направлены на формирование компетенции УК -4

Вопросы 161-240 направлены на формирование компетенции УК -5

Вопросы 241 - 300 направлены на формирование компетенции ОПК - 7

Типовые примеры заданий

Задание №1

Укажите основные составляющие образа мотивации человека:		
Выберите несколько из 6 вариантов ответа:		
)	+	потребности
)	+	цели
)	-	местожительства
)	+	воля
)	+	вознаграждение
)	+	достижения

Задание №2

Укажите соответствие:

Укажите соответствие для всех 4 вариантов ответа:				
)	1	потребности)	нужда в чем-либо, требующая удовлетворения;
)	2	окружение)	среда, в которой находится человек
)	3	цель)	запланированный результат деятельности;
)	4	стимул)	побудительная причина;

Задание №3		
Назовите автора теории мотивации, в которой выделены уровни мотивации верхнего порядка – социально-психологические, и уровни мотивации более низкого порядка – так называемые первичные:		
Выберите один из 4 вариантов ответа:		
)	-	К. Алдерфер
)	+	А. Маслоу
)	-	М. Вебер
)	-	Ф.Герцберг

Задание №4		
Данный вид потребности предполагает стремление во всем стать первым, в полном масштабе использовать свои умения:		
Выберите один из 4 вариантов ответа:		
)	-	потребность в уважении
)	-	потребность в причастности
)	+	потребность в самоактуализации
)	-	потребность в защищенности

Задание №5		
Автор теории мотивации выделяет гигиенические и мотивирующие факторы, которые непосредственно влияют на усилия работников:		
Выберите один из 4 вариантов ответа:		
)	-	К. Алдерфер
)	-	Врум

)	-	Д. Мак Клеlland
)	+	Ф. Герцберг
Задание №6		
Наиболее известные теории мотивации принадлежат:		
Выберите несколько из 5 вариантов ответа:		
)	+	А. Маслоу
)	-	Д. Писарев
)	+	Ф. Герцберг
)	-	А. Герцен.
)	+	К. Альдерфер

Задание №7				
Установите соответствие между свойством и его описанием:				
Укажите соответствие для всех 4 вариантов ответа:				
)	1	Иерархичность соподчиненность)	По мере приближения к рациональному пределу насыщения низших потребностей, удовлетворяемых в первую очередь, в системе потребностей происходят существенные качественные сдвиги, выражающиеся в значительном росте высших потребностей
)	2	Динамичность)	Потребности обладают способностью к экстенсивному и интенсивному росту, количественному и качественному росту.
)	3	Взаимозаменяемость)	Возможности замены одной потребности высшего порядка другой.
)	4	Относительность)	Развитие системы наших потребностей идет в постоянном сравнении с уровнем удовлетворения их у соседей, знакомых и своеобразным подтягиванием к общепринятым стандартам.

Задание №8

Назовите виды потребностей по форме движения:		
Выберите несколько из 4 вариантов ответа:		
)	-	естественные
)	-	духовные
)	+	материальные
)	+	идеальные

Задание №9		
Какие из перечисленных видов не являются классификацией потребностей по роли в общественном производстве?		
Выберите несколько из 4 вариантов ответа:		
)	-	общие
)	+	социальные
)	+	классовые
)	-	частные

Задание №10		
Расположите в историческом порядке развитие методов мотивации:		
Укажите порядок следования всех 8 вариантов ответа:		
)	1	Э. Мейо
)	2	А. Маслоу
)	3	МакКлелланд
)	4	Ф. Герцберг
)	5	В. Врум
)	6	Д. МакГрегор
)	7	П. Гудмэн
)	8	Л. Портер – Э. Лоулер

Задание №11

Соотнесите характеристики этапов эволюции систем мотивации:				
Укажите соответствие для всех 4 вариантов ответа:				
)	1	Становление бизнеса)	В основе управления приказы, подчинения, распоряжения. поручения; система мотивации зависима от методов и способов управления
)	2	Управление по бизнес-процессам)	Подход к совершенствованию бизнеса через поиск и исключение причин ошибок или дефектов в бизнес-процессах и акцент на критически важных для потребителя выходных параметрах
)	3	Управление по целям (проектам))	Разрабатываются философия, стратегия, миссия компании, формируются ключевые показатели KPI по центрам финансовой ответственности
)	4	Диверсификация бизнеса и управление по ценностям)	Одновременное развитие многих, не связанных друг с другом видов производства, расширение ассортимента производимых изделий в рамках одного предприятия, концерна и т.п

Задание №12				
Укажите названия школ менеджмента в соответствии с их представителями:				
Укажите соответствие для всех 2 вариантов ответа:				
)	1	Герцберг, Лайкерт, Макгрегор)	школа поведенческих наук
)	2	Г.Эмерсон, Г.Форд, Ф.Тейлор)	школа научного менеджмента

Задание №13				
Укажите лишние элементы в перечне:				
Выберите несколько из 7 вариантов ответа:				
)	-	Ф.У.Тейлор		
)	-	А. Файоль		
)	-	Э. Мейо		
)	-	М. Фоллет		
)	+	М. Складовская-Кюри		
	-	Д. Макгрегор		

)		
)	+	Ф. Рузвельт

Задание №14

Основателем школы научного менеджмента является:

Выберите один из 4 вариантов ответа:

)	-	Э.Мейо
)	-	А.Файоль
)	-	А.Маслоу
)	+	Ф.Тейлор

Задание №15

Выберите названия школ менеджмента в соответствии с их представителями:

Укажите соответствие для всех 2 вариантов ответа:

)	1	А.Файоль, Слоун, РАйли, Урвик)	административная школа менеджмента
)	2	Г.Мюнстерберг, А.Маслоу, Э.Мейо)	школа человеческих отношений

Задание №16

Потребность – это:

Выберите один из 4 вариантов ответа:

)	-	количество денег, которое потребитель может использовать для удовлетворения своих нужд
)	+	нужда, воплощенная в какую-то конкретную форму
)	-	товар, способный удовлетворить нужду потребителя
)	-	побуждение к действию

Задание №17

Принципами мотивации являются:

Выберите один из 4 вариантов ответа:

)	+	активное общение с подчиненными
)	-	разделение труда между работниками организации
)	-	чувство достижения результата, самоуважение, дружба на работе

)	-	от каждого по труду
---	---	---------------------

Задание №18

Забастовка может выражаться в такой акции протеста, как

Выберите один из 4 вариантов ответа:

)	-	остановка работы
)	-	митинг
)	-	демонстрация
)	+	пикет

Задание №19

Ведущим фактором в большинстве забастовок является

Выберите несколько из 4 вариантов ответа:

)	+	продолжительность рабочего дня
)	+	статус профсоюза
)	+	требование увеличения заработной платы
)	-	требование замены выпускаемого продукта

Задание №20

В качестве способов разрешения коллективных трудовых споров Трудовым кодексом РФ предусмотрено

Выберите несколько из 4 вариантов ответа:

)	+	рассмотрение конфликта примирительной комиссией
)	+	рассмотрение конфликта с участием посредника
)	+	рассмотрение конфликта в трудовом арбитраже
)	-	не обязательное рассмотрение ситуации

Задание №21

«... - забастовка, при которой работники не прекращают работы, начинают выполнять свои должностные обязанности строго по требованиям инструкций и технических предписаний»

Выберите один из 5 вариантов ответа:		
)	-	обычная забастовка
)	+	«итальянская» забастовка
)	-	пикетирование
)	-	символическая забастовка
)	-	пульсирующая забастовка

Задание №22		
«... - забастовка, которая проходит в форме частичного прекращения работы, например, на 1 час в смену»		
Выберите один из 5 вариантов ответа:		
)	-	обычная забастовка
)	-	«итальянская» забастовка
)	-	пикетирование
)	-	символическая забастовка
)	+	пульсирующая забастовка

Задание №23		
«... - забастовка, при проведении которой по требованию профсоюза отодвигается, например, начало рабочего дня и за это время проводятся митинги, демонстрации или другие акции. Затем работники возвращаются на рабочие места и отрабатывают затраченное время»		
Выберите один из 5 вариантов ответа:		
)	-	обычная забастовка
)	-	«итальянская» забастовка
)	-	пикетирование
)	+	символическая забастовка
)	-	пульсирующая забастовка

Задание №24		
Трудовые конфликты могут проявляться в таких формах как		

Выберите несколько из 5 вариантов ответа:		
)	+	абсентеизм
)	+	саботаж
)	+	ограничение производительности
)	+	забастовки
)	-	безмолвное подчинение

Задание №25		
Объектом трудового конфликта могут выступать		
Выберите несколько из 5 вариантов ответа:		
)	+	условия труда
)	+	нормирование труда,
)	+	выплата заработной платы
)	+	участие работников в управлении капиталом
)	-	изменение законодательства

Задание №26		
Основными принципами социального партнерства являются		
Выберите несколько из 5 вариантов ответа:		
)	+	добровольность принятия сторонами на себя обязательств
)	+	равноправие сторон
)	+	свобода выбора при обсуждении вопросов, входящих в сферу труда
)	-	отсутствие полномочий у представителей сторон;
)	+	обязательность выполнения коллективных договоров, соглашений

Задание №27		
Социальное партнерство - система взаимоотношений между		
Выберите один из 5 вариантов ответа:		
)	-	работниками (представителями работников)

)	-	работодателями (представителями работодателей)
)	-	органами государственной власти
)	-	органами местного самоуправления
)	+	всеми перечисленными

Задание №28

Система социального партнерства в Российской Федерации включает следующие уровни

Выберите несколько из 6 вариантов ответа:

)	+	уровень организации
)	+	федеральный уровень
)	+	отраслевой уровень
)	+	региональный уровень
)	+	территориальный уровень
)	-	межличностный уровень

Задание №29

К формам социального партнерства можно отнести

Выберите несколько из 4 вариантов ответа:

)	+	коллективные переговоры по подготовке коллективных договоров и соглашений
)	-	отсутствие консультаций по вопросам регулирования трудовых отношений
)	+	участие работников и их представителей в управлении организацией
)	+	участие работников и их представителей в досудебном разрешении трудовых споров

Задание №30

Представители работников имеют право получать от работодателя информацию по вопросам

Выберите несколько из 5 вариантов ответа:

)	+	реорганизации или ликвидации организации
	+	введения технических изменений, влекущих за собой изменение условий

)		труда работников
)	+	профессиональной подготовки и повышения квалификации работников
)	+	по вопросам, предусмотренным учредительными документами организации, коллективным договором
)	-	личных планов руководства

Задание №31

К формам участия сотрудников в принятии управленческих решений можно отнести

Выберите несколько из 4 вариантов ответа:

)	+	информирование персонала об экономической ситуации и о планах администрации
)	+	возможность участие в обсуждении решений с правом совещательного голоса
)	+	использование права вето при решении отдельных вопросов, касающихся положения наемного персонала
)	-	бесправие при контроле за деятельностью администрации

Задание №32

В соответствии с Трудовым кодексом РФ в решении об объявлении забастовки, представляемом возглавляющим ее органом работодателя, должны быть указаны

Выберите несколько из 6 вариантов ответа:

)	+	перечень разногласий сторон коллективного трудового спора
)	+	дата и время начала забастовки
)	+	предполагаемая продолжительность забастовки
)	+	предполагаемое количество участников
)	+	предложения по минимуму необходимых работ, выполняемых в организации в период проведения забастовки
)	-	списки участников с указанием должностей

Задание №33

Система методологических, теоретических, методических и организационно-технических процедур, связанных между собой единой целью, характеризует

Выберите один из 4 вариантов ответа:

)	+	Научный анализ конфликтов
)	-	Методологию конфликтологии

)	-	Структуру конфликтов
)	-	Стратегию выхода из конфликта

Задание №34		
Система принципов и способов организации и построения теоретической и практической деятельности, а также учение об этой системе называется		
Выберите один из 4 вариантов ответа:		
)	-	Типологией
)	-	Картографией
)	+	Методологией
)	-	Технологией

Краткое описание и регламент выполнения

1. Провести тестирование студентов согласно плана-графика.
2. Оценить количество правильных ответов.
3. Выставить результаты тестирования.

Критерии оценки:

- 1 правильно выполненное тестовое задание – 1 балл.
 Мах количество баллов за Промежуточный тест 1 -20 баллов.

Критерии оценки:

- 1 правильно выполненное тестовое задание – 1 балл.
 Мах количество баллов за Промежуточный тест 2 -20 балла.

2. Примерные задания для практических занятий.

Задание направлено на формирование компетенции УК-3, УК-4

Ситуационные задачи по модулю 1. Практические занятия 1-10

Задача 1

Описать современные подходы к переговорам. Типология переговоров.

Задание. Посмотреть фильм «Переговорщики» и идентифицировать подходы к переговорному процессу.

Задача 2

Описать стадии переговорного процесса. Этапы переговоров, их характеристика. Подготовительный этап к переговорам. Начальный этап переговоров. Обмен информацией. Решение проблем.

Задание. Посмотреть фильм 2000 года «Эрин Брокович» и описать виды и стадии переговорного процесса, имеющиеся в фильме.

Задача 3

Описать переговоры как средство решения проблем. Различие в понятиях «позиция» и «интересы». Решение как процесс. Виды решений. Трудности в решении проблем. Теории принятия решения: удовлетворенности, перспективы, выбора со множеством атрибутов (компенсации). Принципы принятия решений.

Задание. Посмотреть фильм «Порочная страсть», 2012 г и дать комментарии о принятии решений в переговорном процессе.

Задача 4

Описать психотехнологии принятия решений в переговорном процессе. Разногласия в проблемах. Этапы прояснения разногласий. Технология выхода из тупиковых ситуаций. Выработка альтернативы. Методы обсуждения вариантов. Оценка вариантов. Выбор альтернативы. Альтернатива по соглашению.

Задание. Посмотреть фильм «Мне бы в небо» и описать примененные психотехнологии.

Задача 5

Опишите Гарвардский метод ведения переговоров.

Задание. Посмотрите фильм «Переговоры» и определите стратегию главных героев относительно методики Гарвардских переговоров.

Задача 6

Технологии торгов. Обман как феномен коммерческого переговорного процесса. Манипулирование на переговорах. Распознавание манипуляции. Психологическая защита от манипуляции.

Задание. Посмотрите фильм «Волк с Уолтстрит» и определите типы и виды манипуляций.

Задача 7

Эмоциональное давление в жестких переговорах: захват власти и манипуляции. Манипуляция, как способ управления переговорным процессом. Виды манипуляций. Как уберечь себя от давления и манипуляций в переговорах. Практика противодействия. Техники, которые позволят договориться с жестким оппонентом.

Посмотреть фильм «Обмани меня» и заполните таблицу встречаемых манипуляций.

Номер темы	Ведение переговоров в жестких условиях					
	Заполнение Таблицы «Нападение и защита в переговорах»					
	Защита/атака	Угрозы	Приказы	Критика и обвинения	Переход на личность	Допрос

Процедура оценивания:

1. Проверить соответствие работы выданному заданию.
2. Оценить правильность выполнения задания и выводы по работе.
3. Выставить результаты оценки.

Критерии оценки

Решение индивидуальных заданий - максимум 2 балла

-2 балла – задача решена правильно и оформлена в соответствии с требованиями; приведен аргументированный, самостоятельно сделанный анализ проблемы; стилистически грамотно, логически правильно, с использованием научной терминологии, написаны выводы;

1 балл– при решении задачи использовался правильный алгоритм, но допущены две и более ошибки, отсутствуют анализ проблемы и выводы

Задание направлено на формирование компетенции УК-5, ОПК-7

Ситуационные задачи по модулю 2. Практические занятия 12-22

Задача 1

Атмосфера переговоров: Умение задавать вопросы. Умение слушать. Подготовьте

20 вопросов и ответов, которые вы будете задавать в переговорном процессе.

Задача 2

Умение управлять эмоциями. Креативность. Четырнадцать ресурсов креативности для достижения цели в переговорном процессе. Подготовьте ситуации управления эмоциональным состоянием в переговорном процессе.

Задача 3

Построение дорожной карты переговоров, свойственной вашему стилю. Вопросы, на которые вы должны ответить в ходе составления карты: 1.Выдвижение и обсуждение предложений и условий. 2.Достижение договоренности и обеспечение ее выполнения. 3.Фиксация договоренностей

Задача 4

Подготовьте таблицу о проведении переговоров в жестких условиях.

Ведение переговоров в жестких условиях
--

Задание № 1. Заполнение Таблицы «Нападение и защита в переговорах»						
Защита/атака	Угрозы	Приказы	Критика и обвинения	Переход на личность	Допрос	

Задача 5

Построение профессиональных профилей переговорщика на основе позиций в переговорах: «Подросток». «Робкий», «Танк», «Лидер».

Процедура оценивания:

1. Проверить соответствие работы выданному заданию.
2. Оценить правильность выполнения задания и выводы по работе.
3. Выставить результаты оценки.

Критерии оценки

Решение индивидуальных заданий - максимум 2 балла

-2 балла – задача решена правильно и оформлена в соответствии с требованиями; приведен аргументированный, самостоятельно сделанный анализ проблемы; стилистически грамотно, логически правильно, с использованием научной терминологии, написаны выводы;

-1 балл– при решении задачи использовался правильный алгоритм, но допущены две и более ошибки, отсутствуют анализ проблемы и выводы

Задание направлено на формировании компетенций УК-3-УК- 4

Эссе . Практическое занятие 23. Подготовка и защита эссе по теме: «Убеждающее воздействие в ходе переговоров».

Методические указания по подготовке и защите эссе

Эссе (небольшая письменная работа), выполняется по указанным темам и предполагает проверку знания обучающимся теоретического материала и технологической части.

Структура эссе (с учётом всех особенностей и специфики вопроса), как правило, должна включать в себя следующие смысловые элементы:

- введение или вступление, в котором анализируется значение и место раскрываемого вопроса;
- основная часть, посвящённая изложению известных студенту сведений по заданному вопросу, в том числе анализу практических аспектов управления
- заключение, в котором подводятся итоги изложенного материала, высказывается индивидуальная позиция студента по заданному вопросу.

- список использованных нормативных правовых документов, источников и литературы, иллюстрированных материалов.

Объем эссе в текстовом виде не должен превышать 5-7 страниц. Эссе сдается преподавателю в установленный срок.

Процедура оценивания:

1. Проверить соответствие работы выданному заданию.
2. Оценить правильность выполнения задания и выводы по работе.
3. Выставить результаты оценки.

Критерии оценки:

Максимум 5 баллов – творческое задание

5 баллов – раздел задания выполнен в полном объеме, оформлен в соответствии с требованиями и представлен в назначенный срок, раскрыта вся обязательная информация по разделу, студент обнаружил умение самостоятельно анализировать проблему, лаконично, последовательно и стилистически грамотно изложен материал;

3 балла – раздел задания оформлен с нарушениями требований, не представлен в назначенный срок, частично (на 35-50%) раскрыта обязательная информация по разделу бизнес-плана;

0 баллов – раздел задания оформлен с нарушениями требований, не представлен в назначенный срок, обязательная информация по разделу бизнес-плана раскрыта менее чем на 35

7.2.2. Задание направлено на формирование компетенции УК-5, ОПК-7

Разноуровневые задачи по модулю 1

Творческое задание , практическое занятие 11

Разноуровневые задачи по модулю 2

Творческое задание , практическое занятие 24

Примерные темы докладов

1. Подготовка к проведению переговоров.
2. Методы ведения переговоров.
3. Метод позиционного торга (жесткий, мягкий подходы).
4. Метод принципиальных переговоров (по существу).
5. Этапы проведения переговоров.
6. Национальные стили ведения переговоров.
7. Американский стиль ведения переговоров.

8. Немецкий стиль ведения переговоров.
9. Французский стиль ведения переговоров.
10. Испанский стиль ведения переговоров.
11. Итальянский стиль ведения переговоров.
12. Китайский стиль ведения переговоров.
13. Корейский стиль ведения переговоров.
14. Особенности ведения переговоров в арабских странах.
15. Японский стиль ведения переговоров.
16. Российский стиль ведения переговоров.
17. Техника и тактика ведения переговоров.
18. Техника ведения переговоров.
19. Тактика ведения переговоров.
20. Деловой этикет.
21. Организация проведения банкетов (виды банкетов).
22. Анализ проведения переговоров.

Методические рекомендации по написанию, требования к оформлению.

Доклад, как вид самостоятельной работы в учебном процессе, способствует формированию навыков исследовательской работы, расширяет познавательные интересы и учит студента критически мыслить.

Структура доклада содержит:

- титульный лист
- оглавление, в котором в нем последовательно излагаются названия пунктов доклада, указываются страницы, с которых начинается каждый пункт;
- введение, формулирующее суть исследуемой проблемы, обосновывающее выбор темы, определяющее ее значимость и актуальность. Во введении указываются цель и задачи доклада, дается характеристика используемой литературы
- основная часть. Каждый раздел основной части должен доказательно раскрывать отдельную проблему или одну из ее сторон, логически являясь продолжением предыдущего раздела. В основной части могут быть представлены таблицы, графики, схемы
- заключение. Здесь подводятся итоги или дается обобщенный вывод по теме доклада, предлагаются рекомендации
- список использованных источников.

Требования к оформлению доклада следующие:

1. Объем доклада может колебаться в пределах 10-15 страниц машинописного текста, формат страницы А4, книжная ориентация, поля 2,5 см со всех сторон, Times New Roman, цвет чёрный, размер шрифта 14; 1,5 интервал), ссылки в квадратных скобках; приложения не входят в объем доклада.

2. Доклад должен быть выполнен грамотно, с соблюдением культуры изложения.

3. Обязательно должны иметься ссылки на используемую литературу.

4. Список литературы оформляется в соответствии с ГОСТ 7.1-2003. В тексте ссылки нумеруются в квадратных скобках, номер указывает на источник в списке литературы. Рекомендуется использовать не более 10-ти литературных источников.

Оценка доклада производится по следующим показателям:

- актуальность выбранной темы доклада;
- соответствие содержания доклада выбранной теме;
- глубина проработки материала; правильность и полнота использования литературных источников;
- соответствие оформления доклада требуемым правилам.

По усмотрению преподавателя доклады могут быть представлены на семинарах, научно-практических конференциях, а также использоваться как зачетные работы по пройденным темам.

Процедура оценивания:

1. Проверить соответствие работы выданному заданию.
2. Оценить правильность выполнения задания и выводы по работе.
3. Выставить результаты оценки.

Критерии оценки:

Максимум 10 баллов – творческое задание

10 баллов – раздел задания выполнен в полном объеме, оформлен в соответствии с требованиями и представлен в назначенный срок, раскрыта вся обязательная информация по разделу, студент обнаружил умение самостоятельно анализировать проблему, лаконично, последовательно и стилистически грамотно изложен материал;

6 баллов – раздел задания оформлен с не значительными нарушениями требований, но представлен в назначенный срок, выполнен не в полном объеме - обязательная информация по разделу раскрыта частично (на 51-75 %), студент умеет формулировать обоснованное заключение;

3 балла – раздел задания оформлен с нарушениями требований, не представлен в назначенный срок, частично (на 35-50%) раскрыта обязательная информация по разделу бизнес-плана;

0 баллов – раздел задания оформлен с нарушениями требований, не представлен в назначенный срок, обязательная информация по разделу бизнес-плана раскрыта менее чем на 35

7.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

7.3.1. Вопросы к промежуточной аттестации

Семестр ____1____

1	Подготовка к проведению переговоров. Выбор контрагента
2	Традиционные и альтернативные подходы к ведению переговоров.
3	Основные ситуации и функции деловых переговоров. Классификация деловых переговоров.
4	Метод принципиального ведения переговоров Р. Фишера и У. Юри, его основные принципы.
5	Этапы переговоров, их характеристика.
6	Переговоры как конструктивная альтернатива силовым методам разрешения конфликтов.
7	Национальные стили ведения деловых переговоров
8	Основные составляющие переговорного процесса: субъекты и предмет переговоров.
9	Позиции и пропозиции в переговорах. Феномен «слабой позиции» на переговорах.
10	Понятия объекта и предмета в научном исследовании. Развитие предмета в экономических учениях.
11	Позиции и пропозиции в переговорах. Феномен «слабой позиции» на переговорах.
12	Подготовка к переговорам: планирование переговорного процесса.
13	Подготовка к переговорам: выбор команды, участники и роли переговорщиков.
14	Начальный этап переговоров: размещение участников.
15	Стратегии поведения на переговорах: в концепции К. Томаса– Р. Киллмена: сотрудничество, соперничество, компромисс, приспособление, избегание.
16	Информационная подготовка к переговорам: изучение типа организационной культуры.
17	Подготовка к переговорам: модельные переговоры, психологическая
18	Процедура и регламент переговоров. Согласование повестки дня.
19	Психологические приемы в начале переговорного процесса.
20	Классификация психологических типов участников переговоров.
21	Выявление общих интересов в процессе переговоров.
22	Выход из неблагоприятных ситуаций в начале переговоров.
23	Презентация компании, видение проблемы на разных стадиях переговоров.
24	Интересы сторон в переговорном процессе: общие положения. Понятия «позиции» и «интересы».
25	Психотехнологии выявления и согласования интересов.
26	Роль дискуссии в выявлении интересов.
27	Интересы и критерии результативности переговоров.
28	Психология ожидания в переговорном процессе.
29	Решение проблем на переговорах: понятие «решение», классификация решений.
30	Интегральные параметры среды как организационного фактора решения проблем на переговорах.
31	Психология трудностей в решении проблем на переговорах.
32	Психологические приемы преодоления неожиданностей, разногласий и

	тупико
33	Управление конфликтом в переговорном процессе.
34	Альтернативные варианты на переговорах: выдвижение, обсуждение и оценка вариантов, схемы изобретения.
35	Завершение переговоров: типы решений для достижения согласия.
36	Методы завершения переговоров.
37	Анализ результатов переговоров и выполнение достигнутых договоренностей.
38	Теории принятия решения: удовлетворенности, перспективы, выбора со множеством атрибутов (компенсации). Принципы принятия решений.
39	Психотехнологии принятия решений в переговорном процессе.
40	Эффекты оценки и выбора альтернатив при переговорах. Алгоритм обсуждения альтернатив (НАОСов и предложений).
41	Оценочные эффекты после принятия решений.
42	Феномены коллективных решений при переговорах.
43	Стили принятия решений на переговорах. Применение стратегий соперничества и сотрудничества на переговорах.
44	Атмосфера переговоров. Инструменты создания атмосферы.
45	Качества и навыки эффективного переговорщика.
46	Типы переговорщиков. Построение профессиональных профилей переговорщика.
47	Применение позиции по ситуации и типу клиента.
48	Мифы и модели эффективных переговоров.
49	Эмоциональное давление в жестких переговорах: захват власти и манипуляции.
50	Психологические механизмы манипулятивного воздействия на переговорах.
51	Манипуляции в предпринимательской деятельности и их учет в процессе ведения переговоров. Виды манипуляций в переговорном процессе.
52	Техники захвата и сохранения власти и противодействия манипуляциям.
53	Управление конфликтом в переговорном процессе.
54	Альтернативные варианты на переговорах: выдвижение, обсуждение и оценка вариантов, схемы изобретения.
55	Техники поддержания открытости «на принципах взаимности» в жестких переговорах.
56	Гарвардский метод ведения переговоров.
57	Четырехшаговый метод улучшения взаимоотношений Д. Дэны.
58	17-шаговая последовательность действий по разрешению конфликта А.Я. Анцупова.
59	Технологии торгов.
60	Обман на коммерческих переговорах. Обман как феномен коммерческого переговорного процесса

7.3.2. Критерии и нормы оценки

Семестр	Форма проведения промежуточной аттестации	Критерии и нормы оценки	
1	Экзамен (по накопительному	«отлично»	Студент набрал от 80 до 100 баллов по накопительному рейтингу
		«хорошо»	Студент набрал от 60 до 79 баллов по накопительному рейтингу
		«удовлетворительно»	Студент набрал от 40 до 59

Семестр	Форма проведения промежуточной аттестации	Критерии и нормы оценки	
			баллов по накопительному рейтингу
		«неудовлетворительно»	Студент набрал от 0 до 39 баллов по накопительному рейтингу

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

8.1. Обязательная литература

№ п/п	Авторы, составители	Заглавие (заголовок)	Тип (учебник, учебное пособие, учебно-методическое пособие, практикум, др.)	Год издания	Количество в научной библиотеке / Наименование ЭБС ¹
1	Асмолова, М. Л	Искусство презентаций и ведения переговоров	Учебное пособие	2020	Режим доступа: URL: https://new.znanium.com/catalog/product/1078329 (дата обращения: 13.05.2020)
2	Рыбкин, А. Г.	Стратегия сложных переговоров	учебное пособие	2020	Режим доступа: new.znanium.com URL: https://new.znanium.com/catalog/product/1071420 (дата обращения: 13.05.2020)
3	Гуриева, С. Д.	Теория и практика ведения переговоров	учеб. пособие	2019	Режим доступа: new.znanium.com URL: https://new.znanium.com/catalog/product/1080929 (дата обращения: 13.05.2020)

8.2. Дополнительная литература

¹ Указывается количество экз. для печатных изданий, для электронных изданий – наименование ЭБС.

№ п/п	Авторы, составители	Заглавие (заголовок)	Тип (учебник, учебное пособие, учебно- методическое пособие, практикум, др.)	Год издания	Количество в научной библиотеке / Наименование ЭБС
	Обухова, Г. С	Основы мастерства публичных выступлений, или Как научиться владеть любой аудиторией (практические рекомендации)	практич. пособие	2019	Режим доступа: new.znanium.co m: URL: https://new.znani um.com/catalog/p roduct/987259 (дата обращения: 13.05.2020)

8.3. Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем²

- Федеральный образовательный портал «Экономика. Социология. Менеджмент» // [Электронный ресурс] сайт -Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru>;
- Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>;
- Каталог учебников, оборудования, электронных ресурсов [Электронный ресурс]: сайт. - Режим доступа: <http://ndce.edu.ru>;
- Университетская информационная система «Россия»: ресурсы и сервисы для экономических и социальных исследований, учебных программ и государственного управления [Электронный ресурс]: сайт. – Режим доступа: <http://uisrussia.msu.ru/is4/main.jsp>;
- Образовательная платформа «Открытое образование» Электронный ресурс]: сайт. – Режим доступа: <https://openedu.ru/>
-

8.4. Перечень программного обеспечения

№ п/п	Наименование ПО	Реквизиты договора (дата, номер, срок действия)
1	Windows	Договор № 690 от 19.05.2015г., срок действия - бессрочно
2	Office Standart	Договор № 690 от 19.05.2015г., срок действия - бессрочно; Договор № 727 от 20.07.2016г., срок действия - бессрочно

8.5. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

№ п/п	Наименование оборудованных учебных кабинетов, лабораторий, мастерских и др. объектов для проведения практических и лабораторных занятий, помещений для самостоятельной работы обучающихся (номер аудитории)	Перечень основного оборудования
1	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа. Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа. Учебная аудитория для курсового проектирования (выполнения курсовых работ). Учебная аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций. Учебная аудитория для проведения занятий текущего контроля и промежуточной аттестации. (С-701)	Столы ученические двухместные, стол преподавательский, стул преподавательский, доска аудиторная (меловая), трибуна, стулья ученические, проектор, экран; компьютер.

² Базы данных и информационные справочные системы должны быть актуальны.

№ п/п	Наименование оборудованных учебных кабинетов, лабораторий, мастерских и др. объектов для проведения практических и лабораторных занятий, помещений для самостоятельной работы обучающихся (номер аудитории)	Перечень основного оборудования
2	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа. Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа. Учебная аудитория для курсового проектирования (выполнения курсовых работ). Учебная аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций. Учебная аудитория для проведения занятий текущего контроля и промежуточной аттестации. (С-705)	Столы ученические двухместные, стол преподавательский, стул преподавательский, доска аудиторная (меловая), трибуна, стулья ученические, проектор, экран; компьютер.
3	Помещение для самостоятельной работы студентов (Г - 401)	Столы ученические, стулья ученические, ПК с выходом в сеть Интернет