

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Наумова Наталия Александровна

Должность: Ректор

Дата подписания: 19.08.2026 10:17:34

Уникальный программный ключ:

6b5279da4e034bffa679172803da5b7b559fc69e2

МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования

«ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРОСВЕЩЕНИЯ»

(ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРОСВЕЩЕНИЯ)

Факультет психологии

Кафедра психологии труда и психологического консультирования

Согласовано

деканом факультета психологии

«05» марта 2026 г.

/Кирсанова В.Г./

Рабочая программа дисциплины

Психология и технологии переговоров

Направление подготовки

37.04.01 Психология

Программа подготовки:

Психология организаций и бизнеса

Квалификация

Магистр

Форма обучения

Очно-заочная

Согласовано учебно-методической

комиссией факультета психологии

Протокол «05» марта 2026 г. № 7

Председатель УМКом

/Кирсанова В.Г./

Рекомендовано кафедрой психологии труда

и психологического консультирования

Протокол от «20» февраля 2026 г. № 4

Зав. кафедрой

/Кутергина И.Г./

Москва

2026

Автор-составитель:

Кононов Александр Николаевич

кандидат психологических наук, доцент кафедры психологии труда и психологического консультирования

Рабочая программа дисциплины «Психология и технология переговоров» составлена в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 37.04.01 Психология, утвержденного приказом МИНОБРНАУКИ РОССИИ от 29.07.20 г. №841.

Дисциплина входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1 «Дисциплины (модули)» и является элективной дисциплиной.

Реализуется в формате электронного обучения с применением дистанционных образовательных технологий.

Год начала подготовки (по учебному плану) 2026

СОДЕРЖАНИЕ

1.	ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ	4
2.	МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	4
3.	ОБЪЕМ И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	4
4.	УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ.....	9
5.	ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	14
6.	УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	22
7.	МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	23
8.	ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ.....	23
9.	МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	24

1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ

1.1. Цель и задачи дисциплины

Основной целью освоения учебной дисциплины является формирование у обучающихся системы теоретических знаний и компетенций в области психологии и технологии переговоров, позволяющей эффективно планировать, вести и анализировать переговорный процесс в различных организационных и межличностных контекстах.

Задачи дисциплины:

1. Сформировать у магистрантов целостное понимание психологической структуры переговорного процесса, видов и функций переговоров, коммуникативных барьеров и способов их преодоления, а также роли вербальной и невербальной коммуникации в переговорном взаимодействии.

2. Обучить практическим технологиям подготовки и ведения переговоров: анализу интересов сторон, применению стратегий, использованию тактических приёмов и противодействию манипуляциям.

3. Развить компетенции в области управления конфликтами и эмоциями в переговорном процессе, работы с «трудными» оппонентами, а также проведения постпереговорного анализа и оценки эффективности достигнутых договорённостей.

1.2. Планируемые результаты обучения

В результате освоения данной дисциплины у обучающихся формируются следующие компетенции:

УК-2. Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла.

УК-3. Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели

СПК-2. Способен осуществлять деятельность по обеспечению, оценке и аттестации персонала в организации.

СПК-5. Способен планировать и осуществлять деятельность по развитию персонала организации.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1 «Дисциплины (модули)» и является элективной дисциплиной.

Дисциплина опирается на знания, умения и компетенции студента, полученные при изучении дисциплин части, формируемой участниками образовательных отношений, обязательных для изучения: «Информационные и коммуникационные технологии в деятельности психолога», «Организация профессиональной деятельности психолога».

Преподавание дисциплины проводится в тесном взаимодействии со всем комплексом психологических дисциплин, и в первую очередь с такими дисциплинами, как «Психологическое консультирование в организации», «Методы и инструменты бизнес-психологического консультирования: фасилитация и менторинг», «Бизнес-коучинг в организации» и др.

Программа опирается на теоретические знания, полученные магистрантами в ходе изучения дисциплин в предыдущих семестрах обучения, и призвана систематизировать у них представления о специфике ведения переговоров с преступниками, захватившими заложников.

3. ОБЪЕМ И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Объем дисциплины:

Показатель объема дисциплины	Форма обучения
	Очно-заочная
Объем дисциплины в зачетных единицах	2
Объем дисциплины в часах	72(24) ¹

¹ Реализуется в формате электронного обучения с применением дистанционных образовательных технологий.

Контактная работа:	24,2
Лекции	8(8) ²
Практические занятия	16(16) ³
Контактные часы на промежуточную аттестацию:	0,2
Зачет	0,2
Самостоятельная работа	40
Контроль	7,8

Форма промежуточной аттестации: зачет в 5 семестре.

3.2. Содержание дисциплины

Наименование разделов (тем) дисциплины с кратким содержанием	Кол-во часов	
	Лекции	Практические занятия
Тема 1. Психологические основы переговорного процесса Переговоры как социально-психологический феномен. Определение переговоров, их виды (дипломатические, деловые, межличностные) и функции. Социально-психологическая структура процесса коммуникации в переговорах (по К. Шеннону). Виды коммуникации. Основные барьеры на пути движения информации в переговорах: семантический, логический, статусный, защитный, мотивационный. Проблема соответствия кода и декодификации в переговорах. Вербальная коммуникация. Языковой знак как орудие познания и деятельности. Слово как носитель значения и смысла. Текст переговорного сообщения. Жаргон и аргументы в деловой среде. Особенности делового, управленческого и профессионального жаргона. Структура невербального поведения в переговорах (по В.А. Лабунской). Визуальный контакт, лицевые экспрессии, телодвижения, позы и жесты, пространственное расположение (проксемика) участников переговоров. Влияние невербальных сигналов на доверие и открытость.	2	4
Тема 2. Технологии и стратегии ведения переговоров Стратегии переговоров: позиционный торг (мягкий и жёсткий) и принципиальные переговоры (Гарвардский подход). Модель принципиальных переговоров Р. Фишера и У. Юри: отделение человека от проблемы, фокус на интересах, а не на позициях, генерация взаимовыгодных вариантов, использование объективных критериев. Понятие BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement) и его роль в переговорах. Определение зоны возможного соглашения (ZOPA). Этапы переговорного процесса: подготовка, открытие, обсуждение, торг, завершение, реализация договорённостей. Тактические приёмы в переговорах: открытая и закрытая позиция, уловки и манипуляции, приёмы противодействия. Культурные различия в переговорных стилях.	2	4
Тема 3. Управление конфликтами и эмоциями в переговорах Психология конфликта в переговорном процессе. Конструктивные и деструктивные конфликты. Эмоциональный интеллект переговорщика: распознавание и	2	4

² Реализуется в формате электронного обучения с применением дистанционных образовательных технологий.

³ Реализуется в формате электронного обучения с применением дистанционных образовательных технологий.

управление собственными эмоциями и эмоциями оппонента. Техники работы с гневом, страхом, агрессией. Работа с «трудными» оппонентами: манипуляторы, агрессоры, пассивные участники, «адвокаты дьявола». Методы снижения напряжения: активное слушание, перефразирование, эмоциональная поддержка, пауза, смена темы. Техники выхода из тупиковых ситуаций.		
Тема 4. Оценка эффективности и постпереговорный анализ Критерии успешных переговоров: достижение цели, соблюдение интересов сторон, качество отношений, реализуемость договорённостей. Анализ переговорного процесса: что получилось, что можно улучшить, типичные ошибки. Методы оценки эффективности переговоров: опросы участников, анализ выполнения договорённостей, экспертная оценка. Постпереговорная рефлексия и фиксация уроков. Формирование индивидуального стиля переговорщика.	2	4
ИТОГО:	8(8)⁴	16(16)⁵

4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Темы для самостоятельного изучения	Изучаемые вопросы	Количество часов	Формы самостоятельной работы	Методическое обеспечение	Формы отчетности
Тема 1. Психологические основы переговорного процесса	Переговоры как социально-психологический феномен: определение, виды (дипломатические, деловые, межличностные), функции переговоров. Социально-психологическая структура процесса коммуникации в переговорах (модель К. Шеннона). Виды коммуникации в переговорном процессе. Основные коммуникативные барьеры в переговорах: семантический, логический, статусный, защитный, мотивационный. Проблема соответствия кода и декодификации в переговорах. Вербальная коммуникация: языковой знак как орудие познания и деятельности, слово как носитель значения и смысла, текст переговорного сообщения. Жаргон и аргументы в деловой среде: особенности делового, управленческого и профессионального жаргона. Структура невербального	10	Анализ литературы, подготовка к занятиям, подготовка доклада, подготовка презентации, подготовка аннотации текста, подготовка конспекта	Учебно-методическое обеспечение, интернет-источники	Устный опрос, конспект, аннотация текста, презентация, доклад

⁴ Реализуются в формате электронного обучения с применением дистанционных образовательных технологий

⁵ Реализуются в формате электронного обучения с применением дистанционных образовательных технологий

	поведения в переговорах (по В.А. Лабунской): визуальный контакт, лицевые экспрессии, телодвижения, позы и жесты, пространственное расположение (проксемика). Влияние невербальных сигналов на доверие и открытость в переговорном процессе				
Тема 2. Стратегии и технологии переговоров в	Стратегии переговоров: позиционный торг (мягкий и жёсткий) и принципиальные переговоры (Гарвардский подход). Модель принципиальных переговоров Р. Фишера и У. Юри: отделение человека от проблемы, фокус на интересах (а не на позициях), генерация взаимовыгодных вариантов, использование объективных критериев. Понятие BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement) и его роль в переговорах. Определение зоны возможного соглашения (ZOPA). Этапы переговорного процесса: подготовка, открытие, обсуждение, торг, завершение, реализация договорённостей. Тактические приёмы в переговорах: открытая и закрытая позиция, уловки и манипуляции, приёмы противодействия. Культурные различия в переговорных стилях	10	Анализ литературы, подготовка к занятиям, подготовка доклада, подготовка презентации, подготовка аннотации текста, подготовка конспекта	Учебно-методическое обеспечение, интернет-источники	Устный опрос, конспект, аннотация текста, презентация, доклад
Тема 3. Управление конфликтами и эмоциями в переговорах	Психология конфликта в переговорном процессе: конструктивные и деструктивные конфликты. Эмоциональный интеллект переговорщика: распознавание и управление собственными эмоциями и эмоциями оппонента. Техники работы с гневом, страхом, агрессией в переговорах. Работа с «трудными» оппонентами: манипуляторы, агрессоры, пассивные участники, «адвокаты дьявола» Методы снижения напряжения: активное слушание, перефразирование, эмоциональная поддержка, пауза, смена темы. Техники выхода из тупиковых ситуаций в переговорном процессе	10	Анализ литературы, подготовка к занятиям, подготовка доклада, подготовка презентации, подготовка аннотации текста, подготовка конспекта	Учебно-методическое обеспечение, интернет-источники	Устный опрос, конспект, аннотация текста, презентация, доклад

Тема 4. Оценка эффективности и постпереговорный анализ	Критерии успешных переговоров: достижение цели, соблюдение интересов сторон, качество отношений, реализуемость договорённостей. Анализ переговорного процесса: что получилось, что можно улучшить, типичные ошибки. Методы оценки эффективности переговоров: опросы участников, анализ выполнения договорённостей, экспертная оценка. Постпереговорная рефлексия и фиксация уроков. Формирование индивидуального стиля переговорщика.	10	Анализ литературы, подготовка к занятиям, подготовка доклада, подготовка презентации, подготовка аннотации текста, подготовка конспекта	Учебно-методическое обеспечение, интернет-источники	Устный опрос, конспект, аннотация текста, презентация, доклад
Итого		40(40)⁶			

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

5.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Код и наименование компетенции	Этапы формирования
УК-2. Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла.	1. Работа на учебных занятиях 2. Самостоятельная работа
УК-3. Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	1. Работа на учебных занятиях 2. Самостоятельная работа
СПК-2. Способен осуществлять деятельность по обеспечению, оценке и аттестации персонала в организации	1. Работа на учебных занятиях 2. Самостоятельная работа
СПК-5. Способен планировать и осуществлять деятельность по развитию персонала организации.	1. Работа на учебных занятиях 2. Самостоятельная работа

5.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Оцениваемые компетенции	Уровень сформированности	Этап формирования	Описание показателей	Критерии оценивания	Шкала оценивания
-------------------------	--------------------------	-------------------	----------------------	---------------------	------------------

⁶ Реализуются в формате электронного обучения с применением дистанционных образовательных технологий

УК -2	Порогов ый	1. Работа на учебных занятиях 2. Самостоятельная работа	Знать: этапы переговорного процесса как разновидности проектной деятельности; методологию постановки целей переговоров и критерии их достижения; понятия и инструменты оценки альтернатив и границ соглашения; риски и ограничения переговорного процесса; методы оценки эффективности переговоров. Уметь: формулировать переговорную цель в измеримых терминах; разрабатывать пошаговый план подготовки и ведения переговоров с указанием этапов, тайминга и ответственных; управлять временем в процессе переговоров; анализировать достигнутые договорённости на предмет их реализуемости и корректировать план реализации.	Устный опрос, конспект, аннотация текста, доклад, презентация, лабораторная работа, тестирование	Шкала оценивания устного опроса Шкала оценивания конспекта Шкала оценивания аннотации текста Шкала оценивания доклада Шкала оценивания презентации и Шкала оценивания лабораторной работы Шкала оценивания тестовых работ
-------	---------------	--	--	--	--

	Продвину тый	1. Работа на учебных занятиях 2. Самостоятельная работа	Знать: этапы переговорного процесса как разновидности проектной деятельности; методологию постановки целей переговоров и критерии их достижения; понятия и инструменты оценки альтернатив и границ соглашения; риски и ограничения переговорного процесса; методы оценки эффективности переговоров. Уметь: формулировать переговорную цель в измеримых терминах; разрабатывать пошаговый план подготовки и ведения переговоров с указанием этапов, тайминга и ответственных; управлять временем в процессе переговоров; анализировать достигнутые договорённости на предмет их реализуемости и корректировать план реализации. Владеть: навыками проектирования переговорного процесса под конкретную бизнес-ситуацию; методами сбора и анализа информации для подготовки к переговорам; инструментами постпереговорного анализа; технологией фиксации и контроля выполнения договорённостей.	Устный опрос, конспект, аннотация текста, доклад, презентация, практическая подготовка, лабораторная работа, тестирование	Шкала оценивания устного опроса Шкала оценивания конспекта Шкала оценивания аннотации текста Шкала оценивания доклада, Шкала оценивания презентации, Шкала оценивания практической подготовки Шкала оценивания лабораторной работы Шкала оценивания тестовых работ
УК -3	Пороговый	3. Работа на учебных занятиях 1. Самостоятельная работа	Знать: особенности командной подготовки к переговорам и распределения ролей в переговорной команде; принципы выработки командной переговорной стратегии; правила координации действий участников команды в процессе переговоров; типы конфликтов внутри команды и способы их разрешения в ходе подготовки и ведения переговоров; методы постпереговорной командной рефлексии и фиксации уроков. Уметь: распределять роли и зоны ответственности в переговорной команде с учётом компетенций участников; организовывать командную подготовку к переговорам: сбор информации, анализ интересов; координировать действия команды в процессе переговоров; вырабатывать командную стратегию на основе анализа интересов сторон и объективных критериев; проводить	Устный опрос, конспект, аннотация текста, доклад, презентация, лабораторная работа, тестирование	Шкала оценивания устного опроса Шкала оценивания конспекта Шкала оценивания аннотации текста Шкала оценивания доклада Шкала оценивания презентации и Шкала оценивания лабораторной работы Шкала оценивания

			постпереговорный командный разбор с фиксацией выводов и рекомендаций.		тестовых работ
	Продвину тый	3. Работа на учебных занятиях 4. Самостоятельная работа	Знать: особенности командной подготовки к переговорам и распределения ролей в переговорной команде; принципы выработки командной переговорной стратегии; правила координации действий участников команды в процессе переговоров; типы конфликтов внутри команды и способы их разрешения в ходе подготовки и ведения переговоров; методы постпереговорной командной рефлексии и фиксации уроков. Уметь: распределять роли и зоны ответственности в переговорной команде с учётом компетенций участников; организовывать командную подготовку к переговорам: сбор информации, анализ интересов; координировать действия команды в процессе переговоров; вырабатывать командную стратегию на основе анализа интересов сторон и объективных критериев; проводить постпереговорный командный разбор с фиксацией выводов и рекомендаций. Владеть: навыками фасилитации командных совещаний по подготовке к переговорам; технологией выработки единой командной позиции при наличии разногласий внутри команды; методами синхронизации вербальных и невербальных сигналов внутри команды в процессе переговоров; инструментами командной рефлексии для повышения эффективности переговорной деятельности.	Устный опрос, конспект, аннотация текста, доклад, презентация, практическая подготовка, лабораторная работа, тестирование	Шкала оценивания устного опроса Шкала оценивания конспекта Шкала оценивания аннотации текста Шкала оценивания доклада, Шкала оценивания презентации и, Шкала оценивания практической подготовки Шкала оценивания лабораторной работы Шкала оценивания тестовых работ

СПК-2	Пороговый	1. Работа на учебных занятиях 2. Самостоятельная работа	Знать: роль переговорных компетенций в системе оценки и аттестации персонала; критерии оценки переговорных навыков сотрудников; методы диагностики переговорных компетенций; принципы обратной связи по итогам оценки переговорных навыков; связь переговорных компетенций с кадровым резервом и индивидуальными планами развития. Уметь: разрабатывать оценочные материалы для диагностики переговорных навыков сотрудников; проводить оценку переговорных компетенций сотрудников в рамках ассессмент-центра или деловой игры; формулировать объективную обратную связь по итогам оценки переговорных навыков с указанием сильных зон и зон развития; интегрировать результаты оценки переговорных компетенций в индивидуальные планы развития сотрудников; выявлять сотрудников с высоким переговорным потенциалом для включения в кадровый резерв.	Устный опрос, конспект, аннотация текста, доклад, презентация, практическая подготовка, лабораторная работа, тестирование	Шкала оценивания устного опроса Шкала оценивания конспекта Шкала оценивания аннотации текста Шкала оценивания доклада, Шкала оценивания презентации, Шкала оценивания практической подготовки Шкала оценивания лабораторной работы Шкала оценивания тестовых работ
	Продвинутый	1. Работа на учебных занятиях 2. Самостоятельная работа	Знать: роль переговорных компетенций в системе оценки и аттестации персонала; критерии оценки переговорных навыков сотрудников; методы диагностики переговорных компетенций; принципы обратной связи по итогам оценки переговорных навыков; связь переговорных компетенций с кадровым резервом и индивидуальными планами развития. Уметь: разрабатывать оценочные материалы для диагностики переговорных навыков сотрудников; проводить оценку переговорных компетенций сотрудников в рамках ассессмент-центра или деловой игры; формулировать объективную обратную связь по итогам оценки переговорных навыков с указанием сильных зон и зон развития; интегрировать результаты оценки переговорных компетенций в индивидуальные планы развития сотрудников; выявлять сотрудников с	Устный опрос, конспект, аннотация текста, доклад, презентация, практическая подготовка, лабораторная работа, тестирование	Шкала оценивания устного опроса Шкала оценивания конспекта Шкала оценивания аннотации текста Шкала оценивания доклада, Шкала оценивания презентации, Шкала оценивания практической подготовки Шкала оценивания

			высоким переговорным потенциалом для включения в кадровый резерв. Владеть: навыками разработки чек-листов и шкал оценки переговорных навыков; технологией проведения оценочных ролевых игр «переговоры» с фиксацией поведенческих индикаторов; методами обратной связи по итогам оценки переговорных компетенций; инструментами планирования развития переговорных навыков сотрудников.		лабораторной работы Шкала оценивания тестовых работ
СПК-5	Пороговый	1. Работа на учебных занятиях 2. Самостоятельная работа	Знать: место переговорных компетенций в системе развития персонала организации; методы обучения и развития переговорных навыков; этапы программы развития переговорных навыков; критерии эффективности обучения переговорам; формы посттренингового сопровождения. Уметь: проводить диагностику переговорных компетенций сотрудников для выявления дефицитов и зон развития; разрабатывать программу развития переговорных навыков под конкретные бизнес-задачи; подбирать форматы обучения; организовывать посттренинговую практику и супервизию; оценивать эффективность программы развития переговорных навыков.	Устный опрос, конспект, аннотация текста, доклад, презентация, лабораторная работа, тестирование	Шкала оценивания устного опроса Шкала оценивания конспекта Шкала оценивания аннотации текста Шкала оценивания доклада, Шкала оценивания Презентации и Шкала оценивания лабораторной работы Шкала оценивания тестовых работ

Продвину тый	1. Работа на учебных занятиях 2. Самостоятельная работа	Знать: место переговорных компетенций в системе развития персонала организации; методы обучения и развития переговорных навыков; этапы программы развития переговорных навыков; критерии эффективности обучения переговорам; формы посттренингового сопровождения. Уметь: проводить диагностику переговорных компетенций сотрудников для выявления дефицитов и зон развития; разрабатывать программу развития переговорных навыков под конкретные бизнес-задачи; подбирать форматы обучения; организовывать посттренинговую практику и супервизию; оценивать эффективность программы развития переговорных навыков. Владеть: навыками проектирования программы развития переговорных компетенций под организационный запрос; технологией проведения учебных ролевых игр «переговоры» с фиксацией и разбором ошибок; методами супервизии и наставничества при развитии переговорных навыков сотрудников; инструментами оценки эффективности обучения переговорам.	Устный опрос, конспект, аннотация текста, доклад, презентация, практическая подготовка, лабораторная работа, тестирование	Шкала оценивания устного опроса Шкала оценивания конспекта Шкала оценивания аннотации текста Шкала оценивания доклада, Шкала оценивания презентации, Шкала оценивания практической подготовки Шкала оценивания лабораторной работы Шкала оценивания тестовых работ
-----------------	--	---	---	---

Шкала оценивания устного опроса

Уровень оценивания	Критерии оценивания	Баллы
Устный опрос	Свободное владение материалом	5
	Достаточное усвоение материала	4
	Поверхностное усвоение материала	3
	Неудовлетворительное усвоение материала	2

Шкала оценивания конспекта

Уровень оценивания	Критерии оценивания	Баллы
Конспект	конспект подготовлен по теме изучения	1
	конспект отсутствует	0

Шкала оценивания аннотации текста

Уровень оценивания	Критерии оценивания	Баллы
--------------------	---------------------	-------

Аннотация текста	Точность в выявлении основных идей автора; показана значимость реализации данной идеи, подхода; художественная выразительность изложения; логичность изложения; аннотация сдана в срок	10
	Точность в выявлении основных идей автора; показана значимость реализации данной идеи, подхода; отсутствуют логичность и художественная выразительность изложения; аннотация сдана в срок	7
	Точность в выявлении основных идей автора; не показана значимость реализации данной идеи, подхода; отсутствуют логичность и художественная выразительность изложения; аннотация сдана в срок	4
	Неточность в выявлении основных идей автора; не показана значимость реализации данной идеи, подхода; отсутствуют логичность и художественная выразительность изложения; аннотация не сдана в срок	0

Шкала оценивания тестовых работ

Оценка за контроль компетенций студентов производится по 5-балльной системе. При выполнении заданий ставится отметка.

Критерии оценивания	Баллы
правильное выполнение более 85% тестовых заданий	5
70-85% правильно выполненных тестовых заданий	4
50-70% правильно выполненных тестовых заданий	3
Менее 50% правильно выполненных тестовых заданий	2

Шкала оценивания доклада

Уровень оценивания	Критерии оценивания	Баллы
Доклад	Соответствие содержания теме доклада; глубина проработки материала; грамотность и полнота использования источников; грамотность речи и владение текстом доклада	10
	Соответствие содержания теме доклада; глубина проработки материала; использовано недостаточное количество источников; грамотность речи и владение текстом доклада	7
	Соответствие содержания теме доклада; не достаточная глубина проработки материала; использовано недостаточное количество источников; грамотность речи и владение текстом доклада	4
	Несоответствие содержания теме доклада; не достаточная глубина проработки материала; использовано недостаточное количество источников; недостаточное владение текстом доклада	0

Шкала оценивания презентации

Уровень оценивания	Критерии оценивания	Баллы
Презентация	Соответствие содержания теме; правильная структурированность информации; эстетичность оформления	10
	Соответствие содержания теме; правильная структурированность информации; недостаточная эстетичность в оформлении	7
	Соответствие содержания теме; отсутствует структурированность информации; недостаточная эстетичность в оформлении	4
	Несоответствие содержания теме; отсутствует структурированность информации; недостаточная эстетичность в оформлении	0

5.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Примерные задания для устных опросов

1. Раскройте модель коммуникации К. Шеннона применительно к переговорному процессу. Объясните, как сбои на каждом этапе модели (шум, кодирование, декодирование) могут приводить к недопониманию между сторонами. Приведите пример из деловых переговоров.
2. Назовите и охарактеризуйте пять основных коммуникативных барьеров в переговорах (семантический, логический, статусный, защитный, мотивационный). Для каждого барьера приведите пример фразы из переговорного диалога, иллюстрирующей этот барьер.
3. Перечислите элементы структуры невербального поведения в переговорах по В.А. Лабунской (визуальный контакт, мимика, жесты, позы, проксемика). Объясните, как каждый из этих элементов может свидетельствовать об уверенности или неуверенности участника переговоров.
4. Сравните две стратегии ведения переговоров: позиционный торг (жесткий и мягкий варианты) и принципиальные переговоры (Гарвардский подход). Назовите условия, при которых каждая стратегия наиболее эффективна.
5. Раскройте четыре принципа модели принципиальных переговоров Р. Фишера и У. Юри (отделение человека от проблемы, фокус на интересах, а не на позициях, генерация взаимовыгодных вариантов, использование объективных критериев). Приведите по одному примеру реализации каждого принципа в реальных переговорах.
6. Объясните понятия BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement) и ZOPA (Zone of Possible Agreement) на примере переговоров о покупке автомобиля (продавец хочет 1 000 000 руб., покупатель предлагает 800 000 руб., у продавца есть альтернативный покупатель за 950 000 руб., у покупателя — альтернативный автомобиль за 900 000 руб.). Рассчитайте BATNA каждой стороны и определите ZOPA.
7. Опишите этапы переговорного процесса: подготовка, открытие, обсуждение, торг, завершение, реализация договоренностей. Назовите ключевые задачи, которые решает переговорщик на каждом этапе.
8. Назовите четыре типа «трудных» оппонентов в переговорах (манипулятор, агрессор, пассивный участник, адвокат дьявола). Для каждого типа предложите эффективную тактику работы и приведите пример фразы переговорщика в ответ на поведение такого оппонента.
9. Перечислите не менее трёх техник снижения эмоционального напряжения в конфликтных переговорах (например, активное слушание, перефразирование, пауза, смена темы). Объясните механизм действия каждой техники и приведите пример фразы для ситуации, когда оппонент повышает голос и обвиняет.
10. Назовите четыре группы критериев успешности переговоров (достижение цели, соблюдение интересов сторон, качество отношений, реализуемость договоренностей). Предложите по

одному способу измерения (метрике) для каждой группы критериев.

Примерная тематика докладов

1. Коммуникативные барьеры в деловых переговорах: диагностика и способы преодоления
2. Невербальная коммуникация как фактор успеха переговоров (структура по В.А. Лабунской)
3. Проблема соответствия кода и декодификации в переговорном процессе: причины недопонимания и пути решения
4. Сравнительный анализ стратегий переговоров: позиционный торг vs принципиальные переговоры (Гарвардский подход)
5. Роль BATNA и ZOPA в подготовке и ведении переговоров: методы определения и практическое применение
6. Тактические приёмы и манипуляции в переговорах: классификация, примеры, способы противодействия
7. Эмоциональный интеллект переговорщика: распознавание и управление эмоциями в конфликтных ситуациях
8. Работа с «трудными» оппонентами в переговорах: манипуляторы, агрессоры, пассивные участники, «адвокаты дьявола»
9. Техники выхода из тупиковых ситуаций в переговорном процессе
10. Критерии успешности переговоров и методы постпереговорного анализа

Примерная тематика презентаций

1. Структура переговорного процесса: визуальная схема этапов и ключевых решений
2. Алгоритм диагностики и преодоления пяти коммуникативных барьеров (в виде схемы принятия решений)
3. Невербальный атлас переговорщика: визуальная классификация жестов, поз, сигналов глазами и мимикой
4. Таблица сравнительного анализа трёх переговорных стратегий: жёсткий торг, мягкий торг, принципиальные переговоры
5. Дорожная карта подготовки к переговорам: чек-лист из 10 шагов с визуализацией
6. Схема расчёта BATNA и ZOPA: пошаговый алгоритм с примерами формул и числовых расчётов
7. Таксономия тактических приёмов и манипуляций (классификация в виде дерева или ментальной карты)
8. Шкалы и чек-листы для оценки эффективности переговоров (образцы форм, метрик, опросников)
9. Инфографика: техники снижения напряжения в конфликтных переговорах (активное слушание, пауза, смена темы, отзеркаливание эмоций)
10. Матрица «трудных» оппонентов: типы × стратегии работы (двумерная таблица с рекомендациями)

Примерные тестовые задания

Тема 1. Психологические основы переговорного процесса

1.1. Кто является автором линейной модели коммуникации, включающей источник, передатчик, сигнал, канал, приёмник, получателя и шум?

- А) В.А. Лабунская
- Б) К. Шеннон
- В) Р. Фишер
- Г) У. Юри

1.2. Какой коммуникативный барьер возникает, когда участник переговоров использует профессиональный жаргон, непонятный оппоненту?

- А) Статусный барьер
- Б) Логический барьер
- В) Семантический барьер

Г) Мотивационный барьер

1.3. Какие элементы включает структура невербального поведения в переговорах по В.А. Лабунской? (Выберите все верные варианты)

- А) Визуальный контакт
- Б) Сложность предложений
- В) Позы и жесты
- Г) Пространственное расположение (проксемика)

1.4. Проблема соответствия кода и декодификации в переговорах — это:

- А) Умение говорить громко и уверенно
- Б) Способность отправителя и получателя одинаково интерпретировать символы и знаки
- В) Умение скрывать свои истинные намерения
- Г) Навык активного слушания

1.5. Что из перечисленного относится к вербальной коммуникации в переговорах?

- А) Визуальный контакт
- Б) Паузы и интонация
- В) Выбор слов и формулировок
- Г) Расстояние между участниками

Тема 2. Технологии и стратегии ведения переговоров

2.1. Что означает аббревиатура BATNA в переговорной теории?

- А) Лучшая альтернатива обсуждаемому соглашению
- Б) Базовый алгоритм тактических приёмов
- В) Зона возможного соглашения
- Г) Объективный критерий оценки

2.2. Как называется зона, в которой интересы сторон пересекаются и возможно соглашение?

- А) BATNA
- Б) ZOPA
- В) GROW
- Г) ORID

2.3. Какой подход предполагает отделение человека от проблемы, фокус на интересах, а не на позициях, и использование объективных критериев?

- А) Жёсткий позиционный торг
- Б) Мягкий позиционный торг
- В) Принципиальные переговоры (Гарвардский подход)
- Г) Манипулятивный подход

2.4. Какой из перечисленных приёмов относится к тактическим уловкам в переговорах?

- А) Активное слушание
- Б) Завышение начальных требований
- В) Перефразирование
- Г) Постановка открытых вопросов

2.5. Какой этап переговорного процесса предполагает формулирование открытой позиции, обмен приветствиями и установление контакта?

- А) Подготовка
- Б) Открытие
- В) Торг
- Г) Завершение

Тема 3. Управление конфликтами и эмоциями в переговорах (5 вопросов)

3.1. Как называется способность распознавать собственные эмоции и эмоции оппонента и управлять ими в переговорном процессе?

- А) Эмпатия
- Б) Эмоциональный интеллект
- В) Коммуникативная компетентность
- Г) Стрессоустойчивость

3.2. Какая техника работы с агрессивным оппонентом предполагает пересказ его слов своими словами для демонстрации понимания?

- А) Игнорирование
- Б) Перефразирование (активное слушание)
- В) Зеркальное отражение агрессии
- Г) Ультиматум

3.3. Какой тип «трудного» оппонента уходит от ответов, отделяется общими фразами и не включается в диалог?

- А) Агрессор
- Б) Манипулятор
- В) Пассивный участник
- Г) Адвокат дьявола

3.4. Какое действие наиболее эффективно в ситуации, когда переговоры зашли в тупик?

- А) Повысить голос
- Б) Объявить перерыв и сменить тему
- В) Обвинить оппонента в неконструктивности
- Г) Согласиться на любые условия

3.5. Какой тип конфликта в переговорах связан с личными антипатиями и эмоциональным неприятием оппонента?

- А) Конструктивный конфликт
- Б) Когнитивный конфликт
- В) Деструктивный (эмоциональный) конфликт
- Г) Ситуативный конфликт

Тема 4. Оценка эффективности и постпереговорный анализ (5 вопросов)

4.1. Какой критерий успеха переговоров отражает удовлетворённость сторон процессом и результатом?

- А) Экономический
- Б) Психологический
- В) Процессуальный
- Г) Реализуемость

4.2. Что из перечисленного является типичной ошибкой переговорщика?

- А) Активное слушание
- Б) Перебивание оппонента
- В) Использование паузы
- Г) Постановка открытых вопросов

4.3. Какой метод постпереговорного анализа предполагает фиксацию ответов на вопросы: «Что было сделано хорошо?», «Какие ошибки допущены?», «Что можно было сделать иначе?», «Что взять на заметку?»

- А) SWOT-анализ
- Б) Анализ по структуре рефлексии

- В) PEST-анализ
- Г) GAP-анализ

4.4. Какой из перечисленных факторов НЕ является объективным критерием в принципиальных переговорах?

- А) Рыночная цена
- Б) Мнение эксперта
- В) Личная симпатия к оппоненту
- Г) Законодательная норма

4.5. Что из перечисленного относится к экономическим критериям успеха переговоров?

- А) Сохранение хороших отношений с партнёром
- Б) Достижение запланированной прибыли
- В) Отсутствие эмоциональных срывов
- Г) Выполнение всех пунктов договорённостей в срок

Темы для аннотирования теста

Задание 1.

Составьте аннотацию статьи Мачехина, О. П. Психология переговорного процесса при разрешении педагогических конфликтов / О. П. Мачехина, Н. Ю. Кузьменкова. – DOI 10.25726/p4184-3395-3764-h // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Гуманитарные науки. – 2025. – № 5. – С. 1–10. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/psihologiya-peregovornogo-protsessa-pri-razreshenii-pedagogicheskikh-konfliktov> (дата обращения: 10.06.2026).

В аннотации отразите: определение и психологическая структура переговорного процесса, эффективность переговоров и сферы применения, модели, этапы и технологии переговорного процесса, заключительные выводы и перспективы развития.

Задание 2.

Составьте аннотацию статьи Цой, С. В. Теоретические подходы к ведению переговоров: стратегии, их преимущества и ограничения / С. В. Цой. – Вестник интегративной психологии. Журнал для психологов. – 2025. – Т. 35. – № 1. – С. 416–421. – Режим доступа: <https://istina.msu.ru/publications/article/807711600/> (дата обращения: 10.06.2026).

В аннотации раскройте: основные модели и стратегии переговорного процесса; преимущества и ограничения различных стратегий, факторы успешности переговорного взаимодействия; заключительные выводы

Примерные вопросы к зачету

1. Определение переговоров как социально-психологического феномена. Отличия от консультирования, дискуссии, спора, арбитража.
2. Социально-психологическая структура коммуникации в переговорах (по К. Шеннону). Проблема соответствия кода и декодификации.
3. Коммуникативные барьеры в переговорном процессе.
4. Структура невербального поведения в переговорах (по В.А. Лабунской).
5. Виды и функции переговоров.
6. Вербальная коммуникация в переговорах. Языковой знак, слово, текст переговорного сообщения.
7. Жаргон и арго в деловой среде. Особенности делового, управленческого и профессионального жаргона.
8. Влияние невербальных сигналов на доверие и открытость в переговорном процессе.
9. Стратегия позиционного торга.
10. Стратегия принципиальных переговоров (Гарвардский подход). Четыре принципа Р. Фишера и У. Юри.

11. Отличие позиционного торга от принципиальных переговоров.
12. Понятие BATNA и его роль в переговорах.
13. Зона возможного соглашения (ZOPA).
14. Этапы переговорного процесса.
15. Тактические приёмы в переговорах.
16. Приёмы противодействия манипуляциям в переговорном процессе.
17. Культурные различия в переговорных стилях.
18. Психология конфликта в переговорном процессе. Конструктивные и деструктивные конфликты.
19. Эмоциональный интеллект переговорщика.
20. Техники работы с гневом, страхом, агрессией в переговорах.
21. Типология «трудных» оппонентов.
22. Методы снижения напряжения в переговорах.
23. Техники выхода из тупиковых ситуаций в переговорном процессе.
24. Критерии успешных переговоров.
25. Методы постпереговорного анализа и оценки эффективности переговоров.

5.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

Основными формами текущего контроля являются оценка составление конспектов, устные опросы, аннотирование текстов, подготовка докладов и презентаций, практическая подготовка, лабораторные работы.

Устный опрос – наиболее распространенный метод контроля знаний обучающихся. При устном опросе устанавливается взаимодействие между преподавателем и обучающимся, в процессе которого преподаватель получает широкие возможности для изучения индивидуальных возможностей усвоения учащимися учебного материала

Доклад – публичное сообщение на определенную тему, в процессе подготовки которого студент использует те или иные навыки исследовательской работы. Подготовка докладов предполагается по содержащимся в рабочей программе дисциплины темам.

Написание конспекта (статьи, монографии, учебника, книги и пр.) представляет собой деятельность магистранта по созданию обзора информации, содержащейся в объекте конспектирования, в более краткой форме. В конспекте должны быть отражены основные принципиальные положения источника, то новое, что внес его автор, основные методологические положения работы, аргументы, этапы доказательства и выводы.

Аннотирование текста (аннотация – краткая характеристика текста, книги, статьи, раскрывающая содержание). Фиксируются основные проблемы, затронутые в тексте, мнения, оценки, выводы автора.

Презентация – форма текущего контроля, где, кроме умения работать с информацией, используются практические навыки по наглядному пространственному ее отображению.

Тестирование – форма текущего контроля, направленная на проверку знаний ключевых понятий кризисной психологии, принципов оказания помощи, а также умения различать нормальные и патологические кризисные реакции.

Формой промежуточной аттестации является зачет.

Максимальное количество баллов, которое может набрать магистрант в течение семестра за текущий контроль, равняется 70 баллам.

Минимальное количество баллов, которые магистрант должен набрать в течение семестра за текущий контроль равняется 41 баллам.

Максимальная сумма баллов, которые магистрант может получить на зачете, равняется 30 баллам.

Формой промежуточной аттестации является зачет, которые проходит в форме устного собеседования по вопросам.

Шкала оценивания зачета:

Баллы	Критерии оценивания
30-15	магистрант показал в ответе в полном объеме знание теории вопроса, привел практические примеры, ответ хорошо структурирован по форме; магистрант показал в ответе знание теории вопроса, привел практические примеры, однако в структурном отношении ответ имеет погрешности
0-15	магистрант допускал в ответе грубые ошибки в освещении теории вопроса с неточностями и/или не справился с задачей иллюстрации ответа практическими примерами, в структурном отношении ответ не продуман.

Итоговая шкала оценивания результатов освоения дисциплины

Итоговая оценка по дисциплине выставляется по приведенной ниже шкале. При выставлении итоговой оценки преподавателем учитывается работа обучающегося в течение освоения дисциплины, а также оценка по промежуточной аттестации.

Количество баллов	Оценка по традиционной шкале
81-100	Зачтено
61-80	Зачтено
41-60	Зачтено
0-40	Не зачтено

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Основная литература

1. Матвеева, Л. В. Психология ведения переговоров : учебник для вузов / Л. В. Матвеева, Д. М. Крюкова, М. Р. Гараева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 121 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09865-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/584881> (дата обращения: 10.06.2026).
2. Митрошенков, О. А. Деловое общение: эффективные переговоры : практическое пособие / О. А. Митрошенков. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 315 с. — (Профессиональная практика). — ISBN 978-5-534-10704-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/586754> (дата обращения: 10.06.2026).
3. Митрошенков, О. А. Деловые переговоры : учебник для вузов / О. А. Митрошенков. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 315 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07951-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/586147> (дата обращения: 10.06.2026).

6.2. Дополнительная литература

1. Гуриева, С. Д. Теория и практика ведения переговоров : учебное пособие / С. Д. Гуриева. — Санкт-Петербург : Издательство Санкт-Петербургского государственного университета, 2019. — 112 с. — ISBN 978-5-288-05947-8. — Текст : электронный // ЭБС Znanium [сайт]. — URL: <https://znanium.com/catalog/document?id=353366> (дата обращения: 10.06.2026).
2. Жернакова, М. Б. Деловые коммуникации : учебник и практикум для вузов / М. Б. Жернакова, И. А. Румянцева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 319 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16604-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/582883> (дата обращения: 10.06.2026).
3. Психология делового общения : учебник и практикум для вузов / под редакцией В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышовой. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 325 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16813-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/583820> (дата

обращения: 10.06.2026).

4. Психология общения и переговоров : учебно-методическая литература / Институт социально-политических исследований Российской академии наук. — Москва : ФЛИНТА, 2021. — 45 с. — Текст : электронный // ЭБС Znanium [сайт]. — URL: <https://znanium.com/catalog/document?id=390119> (дата обращения: 10.06.2026).
5. Lewicki, R. Essentials of Negotiation / R. Lewicki, B. Barry, D. Saunders. — 8th ed. — New York : McGraw-Hill Higher Education (International), 2025. — Текст : электронный. — ISBN 9781266634932 (print), 9781264503179 (e-book).

6.3. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»,

1. Википедия — свободная энциклопедия. — URL: <http://ru.wikipedia.org>.
2. Поисковые системы. URL: <http://www.google.ru/>, <http://www.yandex.ru/> и др.
3. Электронная гуманитарная библиотека. — URL: <http://www.gumfak.ru>.
4. Портал психологических изданий Psyjournals — URL: <http://psyjournals.ru>.
5. Российская психология: информационно-аналитический портал — URL: <http://rospsy.ru>.
6. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU — URL: <http://elibrary.ru>.
7. Материалы по психологии — <http://psychology-online.net>
8. Электронная библиотека — URL: <http://www.twirpx.com/files/>
9. Электронно-библиотечная система Лань <https://e.lanbook.com>
10. ООО «Электронное издательство Юрайт» <https://urait.ru>

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

1. Методические рекомендации по подготовке к лабораторным и практическим занятиям.
2. Методические рекомендации по организации самостоятельной работы по дисциплинам.

8. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Лицензионное программное обеспечение:

Microsoft Windows
Microsoft Office
Kaspersky Endpoint Security

Информационные справочные системы:

Система «КонсультантПлюс»

Профессиональные базы данных
fgosvo.ru – Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования
pravo.gov.ru - Официальный интернет-портал правовой информации
www.edu.ru – Федеральный портал Российское образование

Свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства

ОМС Плеер (для воспроизведения Электронных Учебных Модулей)
7-zip
Google Chrome

9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебные аудитории для проведения учебных занятий, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения: комплект учебной мебели, доска, технические средства обучения (проектор подвесной, компьютер стационарный - моноблок);

- помещения для самостоятельной работы обучающихся, оснащенные компьютерной техникой, подключенной к сети Интернет, обеспеченные доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета. Персональные компьютеры с подключением к сети Интернет и обеспечением доступа к электронным библиотекам и в электронную информационно-образовательную среду Университета. Доска. Программное обеспечение: Лицензионное программное обеспечение: Зарубежное: Microsoft Windows, Microsoft Office Отечественное: Kaspersky Endpoint Security Свободно распространяемое программное обеспечение: Зарубежное: Google Chrome, 7-zip Отечественное: ОМС Плеер (для воспроизведения Электронных Учебных Модулей) Информационные справочные системы: система «КонсультантПлюс» Профессиональные базы данных: fgosvo.ru pravo.gov.ru;

- помещение для самостоятельной работы для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, оснащенное компьютерной техникой, подключенной к сети Интернет, обеспечено доступом к электронно-образовательной среде Университета, Комплект учебной мебели, персональные компьютеры с подключением к сети Интернет и обеспечением доступа к электронным библиотекам и в электронную информационно-образовательную среду Университета, доска, проектор подвесной.