

федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Национальный исследовательский Томский политехнический университет»

УТВЕРЖДАЮ

Директор ИПР

\_\_\_\_\_ А.Ю. Дмитриев

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 201 \_\_\_\_ г.

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

### ДОГОВОРЫ И СДЕЛКИ

НАПРАВЛЕНИЕ ООП 38.04.02 Менеджмент  
ПРОФИЛИ ПОДГОТОВКИ «Экономика и управление на предприятии  
нефтегазовой отрасли»

КВАЛИФИКАЦИЯ (СТЕПЕНЬ) магистр менеджмента

БАЗОВЫЙ УЧЕБНЫЙ ПЛАН ПРИЕМА 2015 г.

КУРС 1 СЕМЕСТР 1

КОЛИЧЕСТВО КРЕДИТОВ 3

КОД ДИСЦИПЛИНЫ М1.ВМ3.1

Вид учебной деятельности	Временной ресурс
Лекции, ч.	9
Практические занятия, ч.	9
Аудиторные занятия, ч.	18
Самостоятельная работа, ч.	90
Итого	108

ФОРМА ОБУЧЕНИЯ

очно-заочная

ВИД ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

экзамен

ОБЕСПЕЧИВАЮЩЕЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ

кафедра ЭПР

ЗАВЕДУЮЩИЙ КАФЕДРОЙ \_\_\_\_\_

Г.Ю. Боярко

РУКОВОДИТЕЛЬ ООП \_\_\_\_\_

Г.Ю. Боярко

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ \_\_\_\_\_

О.В. Пожарницкая

2015 г.

## 1. Цели освоения дисциплины

В результате освоения дисциплины «Договоры и сделки» магистр приобретает знания, умения и навыки, обеспечивающие достижение целей Ц2, Ц3 и Ц7 основной образовательной программы «Менеджмент».

Таблица 1

### Цели образовательной программы

Код цели	Формулировка цели	Требования ФГОС ВПО и (или) заинтересованных работодателей
Ц2	Подготовка выпускников к научно-исследовательской работе в области управления высокотехнологичным и инновационным производством (на любой стадии технологического цикла) в том числе, в междисциплинарных областях, связанных с выбором необходимых методов исследования, модифицирования существующих и разработки новых методов исходя из задач конкретного исследования	Требования ФГОС (ПК-1, 3,4), Критерий 5 АИОР (п. 1.1), согласованный с требованиями международных стандартов <i>EUR-ACE</i> и <i>FEANI</i>
Ц3	Подготовка выпускников к управлению предприятием; организацией или учреждением, включая учреждения высшего профессионального образования и научные учреждения, а также их подразделений, сопровождению бизнес-процессов в разных сферах менеджмента, использованию современного инструментария для диагностики деятельности и разработки стратегии развития предприятия и организации; использованию современных способов оценки эффективности управленческих программ, задач, мероприятий	Требования ФГОС (ПК-1, 3,4), Критерий 5 АИОР (п. 1.1), согласованный с требованиями международных стандартов <i>EUR-ACE</i> и <i>FEANI</i>
Ц7	Подготовка выпускников к самообучению и непрерывному профессиональному самосовершенствованию	Центрально- и Восточно-европейской Ассоциации развития менеджмента (СЕЕМАН); Европейского фонда развития менеджмента (EFMD); Международной федерации Ассоциаций менеджмента Восточной Азии (IFEAMA); Американской ассоциации менеджмента (ААМ); Ассоциации менеджеров России (АМР); ФГОС ВПО, ООП ТПУ, Ассоциации выпускников ИИП ТПУ, заинтересованных работодателей, студентов

Магистр по направлению 38.04.02 «Менеджмент» подготовлен к решению следующих профессиональных задач:

- проведение научных исследований по отдельным разделам (этапам, заданиям) темы в качестве ответственного исполнителя или совместно с научным руководителем;
- осуществление сложных экспериментов и наблюдений;
- обработка, анализ результатов экспериментов и наблюдений;
- участие в составлении планов и методических программ исследований и разработок;
- участие в составлении практических рекомендаций по использованию результатов исследований и разработок.

В соответствии с видами профессиональной деятельности магистра содержание решаемых профессиональных задач состоит в следующем:

*а) организационно-управленческая:*

- управление организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями;
- разработка и реализация конкурентной корпоративной стратегии организации;
- совершенствование организационной структуры предприятия;
- формирование системы бюджетирования на предприятии и в организации;
- разработка эффективной системы мотивации сотрудников предприятия, организации, проекта
- разработка и реализация конкурентной корпоративной стратегии организации;
- разработка и реализация СМК на предприятии в соответствие с российскими и международными стандартами;
- формирование и способность работы в интернациональных коллективах;
- создание и ведение бизнеса этическими, социально-ориентированными методами.

*б) аналитическая:*

- поиск, анализ и оценка информации для подготовки и принятия управленческих решений;
- анализ существующих форм организации управления; разработка и обоснование предложений по их совершенствованию;
- анализ и моделирование процессов управления.

*в) научно-исследовательская:*

- выявление и формулирование актуальных научных проблем;
- разработка программ научных исследований и разработок, организация их выполнения, в т.ч. в интернациональных коллективах;

- разработка методов и инструментов проведения исследований и анализа их результатов;
- разработка организационно-управленческих моделей процессов, явлений и объектов, оценка и интерпретация результатов;
- поиск, сбор, обработка, анализ и систематизация информации по теме исследования;
- подготовка обзоров, отчетов и научных публикаций;
- управление результатами научно-исследовательской деятельности и коммерциализация прав на объекты интеллектуальной собственности;
- фиксация и защита объектов интеллектуальной собственности;
- управление и коммерциализация результатов научно-исследовательской деятельности

*г) педагогическая:*

- разработка образовательных программ и учебно-методических материалов.
- участие в разработке программ учебных дисциплин и курсов на основе изучения научной, технической и научно-методической литературы, а также собственных результатов исследований;
- постановка и модернизация отдельных практикумов по дисциплинам профилей направления;
- проведение отдельных видов аудиторных учебных занятий, включая практические, а также обеспечение научно-исследовательской работы студентов;
- применение инновационных образовательных технологий, включая системы компьютерного и дистанционного обучения.

## **2. Место дисциплины в структуре ООП**

Дисциплина «Договоры и сделки» относится к дисциплине вариативной части (ДИСЦ.В 4.2 Пререквизитами для дисциплины являются дисциплины: ДИСЦ. Б1 «Управленческая экономика», ДИСЦ.В4.1 «Межкультурный менеджмент», ДИСЦ. Б5 Методы исследований в менеджменте

## **3. Результаты освоения дисциплины**

В соответствии с требованиями ООП освоение дисциплины направлено на формирование у студентов следующих компетенций (результатов обучения), в т.ч. в соответствии с ФГОС:

Таблица 2

Составляющие результатов обучения, которые будут получены при изучении данной дисциплины

Результаты обучения (компетенции из ФГОС)	Составляющие результатов обучения					
	Код	Знания	Код	Умения	Код	Владение опытом
РЗ	33.1	Методологии и методы проведения исследований рынка	У 3.1	Составлять прогнозы направлений движения рынков, в т.ч. международных	В3.1	Методами стратегического анализа
Р5	35.2	Основы методов принятия инвестиционных решений	У5.2	Составлять документацию финансовой отчетности предприятия, используя подходы бухгалтерского, налогового, управленческого учета, международных стандартов финансовой отчетности	В5.2	Российской и мировой практикой оценки проектов
Р11	3 11.1	Терминология делового иностранного языка	У 11.1	применять знания иностранного языка при проведении рабочих переговоров и составлении деловых документов	В11.1	Навыками общения на иностранном языке

В результате освоения дисциплины «Договоры и сделки» студентом должны быть достигнуты следующие результаты:

Таблица 3

Планируемые результаты освоения дисциплины (модуля)

п/п	№	Результат

P3	Способность анализировать поведение экономических агентов и рынков в глобальной среде; использовать методы стратегического анализа для управления предприятием, организацией, группой; формировать и реализовывать основные управленческие технологии
P5	Способность управлять финансовыми ресурсами предприятия; использовать современный инструментарий для диагностики финансово-хозяйственной деятельности и разработки финансовой стратегии развития предприятия и организации; владеть современными способами оценки эффективности инвестиционных программ, проектов
P11	Способность владеть иностранным языком как средством профессионального общения, на уровне, позволяющем работать в интернациональной среде с пониманием культурных, языковых и социально – экономических различий деловой культуры разных стран.

## **4. Структура и содержание дисциплины**

### **4.1 Содержание разделов дисциплины**

#### **Тема 1. Основные понятия. Виды договоров и сделок**

*Лекция.* Сущность и понятие договоров и сделок. Виды сделок. Виды договоров по длительности действия. Простая письменная форма, оферта, акцепт. Основные функции договоров.

#### **Тема 2. Основные положения и характеристики принципов договоров**

*Лекция.* Основные положения о договоре. Принципы гражданско-правового договора. Характеристики принципов договоров. Свобода договора. Равенство сторон. Диспозитивность норм. Обязанность исполнения. Ответственность за неисполнение (ненадлежащее) исполнение. Вина (условие ответственности). Презумпция вины должника. Значение договоров.

#### **Тема 3. Классификация видов договоров**

*Лекция.* Классификация видов договоров: односторонние и двусторонние, предварительные и основные, свободные и обязательные, консенсуальные и реальные, возмездные и безвозмездные, публичные, взаимосогласованные, присоединения, в пользу участников, в пользу третьего лица, с исполнением третьему лицу, с исполнением кредитором, дополнительные, смешанные. Типы договоров в зависимости от сферы их действия: о предоставлении услуг, о совместных действиях, о передаче права.

#### **Тема 4. Содержание договора и его составляющие**

*Лекция.* Условия договора: существенные, обычные, случайные. Их характеристика и источники. Действие договора. Цена договора. Толкование договора. Сроки действий в договоре.

### **Тема 5. Коммуникации в бизнесе и этапы переговорного процесса**

*Лекция.* Общие понятия о коммуникациях. Внешние и внутренние коммуникации. Три канала коммуникаций. Деловое общение. Разновидности речи. Этапы переговорного процесса: Формулирование цели переговоров.. Проведение деловых переговоров. Заключение сделки.

*Практическое занятие.* Подготовка к деловым переговорам.

### **Тема 6. Подготовка к деловым переговорам**

*Лекция.* Ступени подготовительного этапа: диагноз, цель, процедуры. Атмосфера. Силовой баланс. Клиенты. Различия в распределении подготовительного времени переговорщиками. Контрольный лист. Организационные моменты. Технические вспомогательные средства. Подготовка содержательной части переговоров. Планирование процесса переговоров. Роли в переговорном процессе. Роли, обеспечивающие решение поставленной задачи. Поддерживающие роли. Процедурные роли. Эгоцентрические роли

*Практическое занятие.*

Подготовка содержательной части переговоров. Планирование процесса переговоров.

### **Тема 7. Проведение деловых переговоров**

*Лекция.* Процесс проведения деловых переговоров. Взаимное уточнение позиций участников переговорного процесса. Обсуждение позиций и точек зрения участников. Согласование позиций и выработка договоренностей. Общие постулаты при проведении переговоров.

*Практическое занятие.*

Конструктивные приемы ведения переговоров. Прием поиска общей зоны решения. Прием компромисса. Прием разделения проблемы на отдельные составляющие. Тактики ведения переговоров. Универсальные тактические приемы. Роли в переговорном процессе.

### **Тема 8. Заключение сделки**

*Лекция.* Завершение переговоров. Тактические приемы в процессе заключения сделки: отсрочка, запугивание через косвенные источники, блеф, создание неудобства, уровень полномочий, угроза. Негативный исход переговоров. Позитивный ход переговоров. После завершения переговоров. Проведите анализ переговоров после их завершения.

*Практическое занятие.* Наступательные манипулятивные техники. Психологическое айкидо. Приемы и техники защиты. Прием «Уточнение». Техника «Избегание». Техника «Проясняющий диалог». Техника «Встречная манипуляция».

Техника «Мягкая конфронтация». Роли манипуляторов в переговорном процессе: барин, бедная, овечка, Плюшкин, свой парень, контролер, нытик, правдоруб, амеба.

### **Тема 9. Начало переговоров и обстановка**

*Лекция.* Поле переговоров: своя территория и чужая территория. Преимущества, если переговоры ведет один человек. Преимущества, если

переговоры ведет команда. Стол переговоров. Размещение участников переговоров в условиях рабочего кабинета. За стандартным переговорным столом. Угловое расположение. Позиция делового взаимодействия. Конкурирующе-оборонительная позиция. Форма стола. Брифинг.

*Практическое занятие.*

Тактики реагирования в переговорном процессе. Стратегии взаимодействия. Способы ответного возражения. Упражнение-тренинг. «Как вы ответите на возражения»

### **Тема 10. Приемы и тактики ведения переговоров**

*Лекция.* Конструктивные приемы ведения переговоров. Прием поиска общей зоны решения. Прием компромисса. Прием разделения проблемы на отдельные составляющие. Тактики ведения переговоров. Универсальные тактические приемы: «уход» или «уклонение от борьбы», «выжидание», «салями», «выражение согласия» (или «выражение несогласия»), «пакетирование», способы ответного возражения.

*Практическое занятие.* Тренинг.

### **Тема 11. Манипуляции в переговорном процессе**

*Лекция.* Манипуляторы и струны души. Наступательные манипулятивные техники. Психологическое айкидо. Приемы и техники защиты. Прием «Уточнение». Техника «Избегание». Техника «Проясняющий диалог». Техника «Встречная манипуляция».

Техника «Мягкая конфронтация». Роли манипуляторов в переговорном процессе: барин, бедная, овечка, Плюшкин, свой парень, контролер, нытик, правдоруб, амeba.

*Практическое занятие.* Тренинг.

### **Тема 12. Реагирование и взаимодействие в переговорном процессе**

*Лекция.* Тактики реагирования в переговорном процессе. Стратегии взаимодействия. Ориентированные на конфликт: возражать, поучать, оправдывать, убеждать, утверждать, настаивать, провоцировать, игнорировать, иронизировать. Ориентированные на консенсус: задавать вопросы, констатировать, «я» - обращение, внимательно слушать, аргументация к выгоде.

*Практическое занятие.* Тренинг.

## **4.2 Структура дисциплины по разделам и видам учебной деятельности**

Структура дисциплины по разделам и видам учебной деятельности (лекция, лабораторная работа, практическое занятие, семинар, коллоквиум, курсовой проект и др.) с указанием временного ресурса в часах представлена в таблице 1.

Таблица 1

*Структура дисциплины по разделам и формам организации обучения*

Название раздела / темы	Аудиторная работа (час.)		СРС (час.)	Итого
	лекции	практ. занятия		



Название раздела / темы	Аудиторная работа (час.)		СРС (час.)	Итого
	лекции	практ. занятия		
Основные понятия. Виды договоров и сделок	1		8	9
Основные положения и характеристики принципов договоров	1	1	8	10
Классификация видов договоров	1		8	9
Содержание договора и его составляющие	1	1	8	8
Коммуникации в бизнесе и этапы переговорного процесса	1	1	8	10
Подготовка к деловым переговорам	1	1	8	10
Проведение деловых переговоров		1	8	9
Заключение сделки	1	1	8	10
Начало переговоров и обстановка		1	8	9
Приемы и тактики ведения переговоров	1	1	8	10
Манипуляции в переговорном процессе	1	1	12	14
<b>Итого</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>90</b>	<b>108</b>

### 4.3 Распределение компетенций по разделам дисциплины

Распределение по разделам дисциплины планируемых результатов обучения по основной образовательной программе, формируемых в рамках данной дисциплины и указанных в пункте 3, представлено в таблице 2.

Таблица 2

*Распределение по разделам дисциплины планируемых результатов обучения*

№	Формируемые компетенции								
		1	2	3	4	5	6	7	8
1.	33.1	+	+						
2.	35.2	+	+						
3.	3 11.1	+	+						
4.	У 3.1			+	+	+	+	+	+
5.	У5.2			+	+	+	+	+	+
6.	У 11.1								
7.	В3.1			+	+	+	+	+	+
8.	В5.2			+	+	+	+	+	+
9.	В11.1								

### 5. Образовательные технологии

Для достижения планируемых результатов освоения дисциплины применяются различные образовательные технологии. Специфика сочетания методов и форм организации обучения отражается в матрице (таблица 3).

Таблица 3

*Методы и формы организации обучения (ФОО)*

Методы \ ФОО	Лекции	Практ. занятия	СРС
ИТ-методы		+	
Работа в команде		+	
Case-study		+	
Деловая игра		+	
Методы проблемного обучения	+		+
Обучение на основе опыта	+		+
Опережающая самостоятельная работа			+
Проектный метод			
Поисковый метод	+		+
Исследовательский метод	+		+
Другие методы			

Для достижения поставленных целей преподавания дисциплины реализуются следующие средства, способы и организационные мероприятия:

- изучение теоретического материала дисциплины на лекциях с использованием компьютерных технологий;
- самостоятельное изучение теоретического материала дисциплины с использованием Internet-ресурсов, информационных баз, методических разработок, специальной учебной и научной литературы;
- закрепление теоретического материала при проведении практических занятий и выполнения курсовой работы с использованием компьютерных технологий, выполнения проблемно-ориентированных, поисковых и творческих заданий.

### **6. Организация и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы магистров**

В процессе самостоятельной работы используются следующие ее виды и формы, включая текущую и творческую/исследовательскую деятельность магистров:

**6.1 Текущая СРС**, направленная на углубление и закрепление знаний магистра, развитие практических умений.

Текущая самостоятельная работа включает следующие виды работ:

- работа с лекционным материалом, поиск и обзор литературы и электронных источников информации по индивидуально заданной проблеме курса и выбранной теме магистерской диссертации;
- выполнение индивидуальных домашних заданий, домашних контрольных работ;

- опережающая самостоятельная работа;
- изучение тем, вынесенных на самостоятельную проработку;
- подготовка к практическим занятиям;
- подготовка к контрольным работам и устным опросам, к экзамену.

**6.2 Творческая проблемно-ориентированная самостоятельная работа (ТСР)**, направленная на развитие интеллектуальных умений, комплекса универсальных (общекультурных) и профессиональных компетенций, повышение творческого потенциала магистров.

ТСР включает следующие виды работ по основным проблемам курса:

- поиск, анализ, структурирование и презентация информации;
- выполнение расчетно-графических работ;
- исследовательская работа и участие в научных студенческих конференциях, семинарах и олимпиадах;
- анализ научных публикаций по заранее определенной преподавателем теме;
- анализ статистических и фактических материалов по заданной теме, проведение расчетов на основе статистических материалов.

### **6.3. Содержание самостоятельной работы магистров по дисциплине**

Тематическое содержание самостоятельной работы:

#### *1. Перечень научных проблем и направлений научных исследований*

- Сделки с недвижимостью
- Достижение взаимовыгодного соглашения при заключении сделок
- Механизмы воздействия в процессе общения
- Ведение переговоров в неблагоприятных ситуациях
- Проблемы возникающие в процессе заключения сделок
- Ведение переговоров с более сильной стороной
- Национальные стили ведения переговоров
- Временной фактор при ведении переговоров и заключении сделок
- Речевые стандарты, помогающие заключить сделку
- Схема ведения переговоров и личные переговорные стили

#### *1. Темы, выносимые на самостоятельную проработку*

1. Налоговая реформа 1992 г. в России.
2. Становление, развитие и проблемы налоговой системы Российской Федерации.
3. Характеристика налоговой системы дореволюционной России. Прямые и косвенные налоги в доходах бюджета России.
4. Введение подоходного налогообложения. Налоговая политика Временного Правительства.

5. Мероприятия Советской власти в области налогообложения. Налоги в годы военного коммунизма. Натуральный налог, его значение.

#### **6.4 Контроль самостоятельной работы**

Оценка результатов самостоятельной работы организуется как единство двух форм: самоконтроль и контроль со стороны преподавателя.

#### **6.4 Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов**

Образовательные ресурсы для использования при самостоятельной работе магистров, в том числе программное обеспечение и Internet-ресурсы, учебные и методические пособия, задачки и др., рекомендованы в п.8 настоящей рабочей программы.

#### **7. Средства (ФОС) текущей и итоговой оценки качества освоения дисциплины**

##### **Образцы контрольных вопросов (к устному опросу)**

1. Дайте определение договору
2. Дайте определение сделки
3. В чем заключается отличие сделки от договора
4. Чем отличается оферта от акцепта?
5. Приведите пример односторонней сделки
6. Бывает ли договор односторонним?
7. Чем отличается реальный договор от консенсуального?
8. Чем отличается обязательный договор от свободного?
9. Чем отличается основной договор от предварительного?
10. Охарактеризуйте обычные условия договора?
11. Свобода договора?
12. Равенство сторон?
13. Императивные нормы?
14. Ответственность за неисполнение (ненадлежащее) исполнение?
15. Вина (условие ответственности)?
16. Презумпция вины должника?
17. Значение договоров?
18. Односторонние и двусторонние договоры?
19. Предварительные и основные договоры?
20. Свободные и обязательные договоры?
21. Консенсуальные и реальные договоры?
22. Публичные договоры?
23. К какому виду условия договора относится информация о предмете договора?

24. Каким образом определяется цена (товара, услуги и т.д.) в договоре, если она не указана в нем?
25. Поясните различие внешних коммуникаций от внутренних
26. Что входит в планирование процесса переговоров
27. Что такое эффективная аргументация
28. Что вы понимаете под согласованием позиций и выработки договоренностей
29. Какие тактические приемы в процессе заключения сделки можно применять?
30. Что такое позитивный ход переговоров?
31. Конструктивные приемы ведения переговоров
32. Тактики ведения переговоров

### **Образцы индивидуальных заданий (к письменной работе)**

#### **Задание 1. Ответить на следующие вопросы:**

1. Сделка?
2. Виды сделок?
3. Договор?
4. Простая письменная форма?
5. Оферта?
6. Акцепт?
7. Договора по длительности действия?
8. Основные функции договора?

#### **Задание 2. Ответить на вопросы и указать источник получения информации.**

Вопрос 1: В отношении односторонних сделок, в каких случаях сделка может создавать обязанности для других лиц?

Вопрос 2: В отношении заключения сделок, в каких случаях молчание признается согласием на совершение?

Вопрос 3: Существует ли понятие мнимая сделка, если да, то дайте понятие мнимой сделки?

#### **Задание 3. Упражнение-тренинг «Как вы ответите на возражения»**

**Задание:** Используя методики способов ответного возражения, как вы поступите в данной ситуации. Ответ обоснуйте

**Ситуация:** Представьте себе, что в ответ на ваше предложение по цене ваш партнер заявляет следующее:

«Ваша цена очень высока. Мы вели переговоры с другой фирмой, они просят меньшую сумму и, кроме того, предложили меньшие сроки».

Как вы ответите на эти возражения?

## Образцы тестовых заданий (к рубежному контролю)

### РУБЕЖНЫЙ КОНТРОЛЬ № 1

#### Модуль 1. Общие положения, виды договоров и сделок

**Задание 1.** Дать определения следующим понятиям:

1. Свободные договоры
2. Двусторонние договоры
3. Презумпция вины должника
4. Виды сделок?
6. Равенство сторон:
7. Перечислите виды сроков действий в договоре:
8. Чем отличаются консенсуальные договоры от реальных договоров?
9. Основные функции договора?
10. Каким образом устанавливается буквальное значение договора в случаях неясности?

**Задание 2.** Выберите правильный ответ следующего определения:

Устанавливаются диспозитивными нормами гражданского права и вступают в действие, если стороны своим соглашением не устранили их применение или не установили иных условий

- |                          |                                 |
|--------------------------|---------------------------------|
| <input type="checkbox"/> | - существенные условия договора |
| <input type="checkbox"/> | - обычные условия договора      |
| <input type="checkbox"/> | - случайные условия договора    |

**Задание 3.**

Укажите источники следующих условий договора:

УСЛОВИЯ	ИСТОЧНИКИ
существенные	
обычные	
случайные	

## Образцы билетов итогового контроля (к экзамену)

### Экзаменационный билет №1

1. Тактики ведения переговоров
2. Охарактеризуйте обычные условия договора (приведите примеры)

3. Кейс (задача)

### Экзаменационный билет №2

1. Каким образом определяется цена (товара, услуги и т.д.) в договоре, если она не указана в нем?
2. Что вы понимаете под согласованием позиций и выработки договоренностей
  1. Кейс (задача).

## **8. Рейтинг качества освоения дисциплины**

В соответствии с рейтинговой системой текущий контроль проводится ежемесячно в течение семестра путем балльной оценки качества усвоения теоретического материала (ответы на вопросы) и результатов практической деятельности (решение задач, выполнение заданий, решение проблем).

Промежуточная аттестация (экзамен) проводится в конце семестра также путем балльной оценки. Итоговый рейтинг определяется суммированием баллов текущей оценки в течение семестра и баллов промежуточной аттестации в конце семестра по результатам экзамена.

Максимальный итоговый рейтинг соответствует 100 баллам (60 – текущая оценка в семестре, 40 – промежуточная аттестация в конце семестра).

Рейтинг-план освоения дисциплины в течение семестра представлен в приложении.

## **9. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины**

### **9.1 ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

#### **ПЕРЕЧЕНЬ ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ**

1. Правовая система: Гарант.
2. Правовая система: Консультант Плюс.

### **9.2 ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

#### **Нормативные документы**

1. Гражданский кодекс РФ.

#### **Основная литература**

1. Дуленков В.Б. Как составить договор / В.Б. Дуленков. – М.: Издательство «Экзамен», 2009. – 351 с.
2. Фокс Ч. Составление договоров: Чему не учат студентов.-2-е изд., М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 293 с.
3. Рева В.Е. Деловое общение, учебное пособие на электронном носителе, Пенза, ПГУ, 2009.

4. Пиляева В.В. Гражданское право в вопросах и ответах: учебное пособие / В. В. Пиляева. – 5-е изд., стер. – М.: Кнорус, 2009. – 432 с.

5. Техника заключения сделки [Мультимедиа CD-ROM]: Видеотренинг. – Мультимедиа ресурсы (10 директорий; 100 файлов; 740МВ). – М.: Кордис Медиа, 2009. – 1 CD-ROM + Прилож.: Методич. пособие + руководство пользователя. – Содерж.: Учебный фильм. Типовые ситуации в игровых видеосюжетах. Комментарии специалистов. Методические материалы. Практикум. – Текстовые файлы. – Windows 95; IE 5.0.

6. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебник /Е.Ф. Прокушев. – 6-е изд., испр. и доп. – М.: Дашков и К, 2009. – 500 с.

### **Дополнительная литература**

1. Рябенская Т.Ю. Заключение договоров: бухгалтерские и налоговые последствия, налоговое планирование / Т.Ю. Рябенская. – М.: Издательство «Экзамен», 2010. – 351 с.

2. Йескомб Э.Р. Принципы проектного финансирования / Э.Р. Йескомб; пер. с англ. И.В. Васильевской /Под общ. Ред. Д.А. Рябых. – Москва: Вершина, 2010. – 488 с.

3. Хигир Б.Ю. Деловые переговоры - выиграть может каждый/ Б.Ю. Хигир - М.: АСТ: Астрель, 2008. - 575,[1] с.

4. Ведение переговоров и разрешение конфликтов. Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2010. - 226 с. (Серия «Классика Harvard Business Review»).

5. Кеннеди Гэвин. Основы ведения переговоров. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2010. - 384 с.

6. Майкельсон Дж. и др. Сунь-Цзы: искусство побеждать. Минск: «Попурри», 2010. - 464 с.

7. Маховикова, Галина Афанасьевна. Экономика недвижимости: учебное пособие для вузов / Г.А. Маховикова, Т.Г. Касьяненко. – М.: КноРус, 2009. – 304 с.

8. Горемыкин, Виктор Андреевич. Экономика недвижимости: учебник / В. А. Горемыкин. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Высшее образование, 2009. – 804 с.

9. Росс Дж. Переговоры в стиле Трампа: победа в любой сделке: пер. с англ. / Дж. Росс. – СПб.: Питер, 2009. – 365 с.

10. Соловьев В.А. Коллективный договор, или как достичь успеха в проведении коллективно-договорной кампании /А.В. Соловьев. – М.: Альфа-Пресс, 2007. – 188 с.

11. Васильчикова Н.В. Сборник договоров на все случаи жизни: с комментариями и разъяснениями /Н.В. Васильчикова, В.В. Калемина, Е.А. Рябченко. – М.: Юрайт, 2007. – 159 с.

12. Станкевич Е., Гуленков К., Сорокина И. Манипуляции в деловых переговорах: практика противодействия. Аудиокнига МР3. – «Альпина Бизнес Букс», 2007.



## 10. Материально-техническое обеспечение дисциплины

При освоении дисциплины используется материально-техническая база Института природных ресурсов кафедры экономики природных ресурсов, в т.ч. мультимедийная техника для чтения лекций и компьютерная техника с выходом в Internet для проведения практических занятий, а также программное обеспечение по экономике и менеджменту: Audit Expert, Prime Expert, 1.C Предприятие 8.0, SAP.

Программа составлена на основе Стандарта ООП ТПУ в соответствии с требованиями ФГОС по направлению и профилю подготовки 38.04.02 «Менеджмент».

Программа одобрена на заседании кафедры ЭПР ИПР  
(протокол № 54 от « 23 » 05. 2015 г.)

Автор \_\_\_\_\_

О.В. Пожарницкая

Рецензент \_\_\_\_\_

Шарф И.В.