

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Бублик Владимир Александрович  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 19.09.2023 12:49:16  
Уникальный программный ключ:  
c51e862f35fca08ce36bdc9169348d2ba451f033

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
«УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЮРИДИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИМЕНИ В.Ф. ЯКОВЛЕВА»

«Утверждено»  
Решением Ученого Совета УрГЮУ  
имени В.Ф. Яковлева  
от «26» июня 2023 года

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ  
«Переговоры: техники организации и ведения»  
Основная профессиональная образовательная программа высшего  
образования – программа магистратуры по направлению подготовки  
40.04.01 Юриспруденция  
(профиль (магистерская программа): Современное гражданское, арбитражное и  
административное судопроизводство)  
Заочная форма обучения

<b>РАЗРАБОТЧИК</b>	
<b>КАФЕДРА:</b>	<b>Гражданского процесса</b>
<b>АВТОР (Ы):</b>	<b>Шереметова Галина Сергеевна, доцент, к.ю.н., доцент</b>

**Целью** освоения учебной дисциплины является: формирование у магистрантов целостного представления о задачах и сущности переговоров, формах их применения в гражданском, арбитражном и административном судопроизводстве; получение знаний, умений и навыков, которые послужат теоретической и практической базой для осмысления и применения норм, регулирующих деятельность по ведению переговоров; формирование профессиональных компетенций, необходимых и достаточных для организации и проведения переговоров в отдельных сферах гражданского, арбитражного и административного судопроизводства.

Дисциплина относится к части учебного плана, формируемой участниками образовательных отношений.

## ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

№ п/п	Темы учебной дисциплины	Виды учебной деятельности и трудоемкость (в часах)			Всего часов
		Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	
<b>I.</b>	<b>Модуль 1. Общие вопросы проведения переговоров.</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>27</b>	<b>32</b>
1	<i>Тема 1. Переговоры: понятие, стратегии</i>	1	1	13	15
2	<i>Тема 2. Структура анализа и стадии переговоров. Техники эффективной коммуникации.</i>	1	2	14	17
<b>II</b>	<b>Модуль 2. Подготовка, ведение и выход из переговоров.</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>68</b>	<b>76</b>
3	<i>Тема 3. Подготовка к переговорам</i>	1	-	14	15
4	<i>Тема 4. Ведение переговоров. Интеграция интересов</i>	1	4	14	19
5	<i>Тема 5. Соглашение в переговорах</i>	-	-	13	13
6	<i>Тема 6. Особенности взаимодействия и выход из переговоров</i>	-	-	13	13
7	<i>Тема 7. Недобросовестное ведение переговоров</i>	1	1	14	16
	<b>ВСЕГО:</b>	<b>5</b>	<b>8</b>	<b>95</b>	<b>108</b>

## РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ:

Типы задач профессиональной деятельности	Задачи профессиональной деятельности	Профессиональные компетенции	Индикаторы	Результаты обучения
правоприменительный	Представительство интересов физических и юридических лиц при урегулировании споров	ПК-3 Способен осуществлять руководство и принимать участие в представлении интересов физических и юридических лиц в рамках претензионного или иного досудебного порядка урегулирования спора	ИПК-3.2 Осуществляет руководство и принимает участие от имени и в интересах представляемых лиц в переговорах, соблюдении претензионного порядка, содействуя мирному урегулированию споров, становлению и развитию партнерских и деловых отношений	<p><b>Знания:</b> Переговоры как механизм урегулирования разногласий. Переговоры и суд: основные различия. Понятие и виды переговоров, виды стратегий ведения переговоров, основные стадии переговоров; понятие и цель стадии подготовки к переговорам, стадии ведения переговоров, выхода из переговоров. Действия, выполняемые на каждой стадии, и последовательность их совершения. Виды заключаемых в переговорах соглашений, их структуру и предъявляемые к ним требования. Ответственность за недобросовестное ведение переговоров. Критерии недобросовестности при ведении переговоров. Порядок привлечения к ответственности за недобросовестное ведение переговоров. Понятие эффективной коммуникации и предъявляемые к ней требования. Участие представителей в переговорах. Документальное оформление результатов переговоров.</p> <p><b>Умения:</b> инициировать переговоры как досудебный порядок урегулирования правового спора; определять и совершать</p>

				<p>необходимые действия в рамках переговоров на досудебном этапе урегулирования спора в интересах представляемого лица</p> <p><b>Навыки:</b> определять правомерную модель поведения в переговорах как досудебном этапе урегулирования спора</p>
		<p>ПК-8 Способен осуществлять руководство и принимать участие в представлении интересов физических и юридических лиц в примирительных процедурах</p>	<p>ИПК-8.2 Осуществляет руководство и принимает участие от имени и в интересах представляемых лиц в проведении переговоров в целях примирения</p>	<p><b>Знания:</b> понятие и виды переговоров, виды стратегий ведения переговоров, основные стадии переговоров; понятие и цель стадии подготовки к переговорам, стадии ведения переговоров, выхода из переговоров. Действия, выполняемые на каждой стадии, и последовательность их совершения. Виды заключаемых в переговорах соглашений, их структуру и предъявляемые к ним требования. Понятие эффективной коммуникации и предъявляемые к ней требования. Особенности оформления подготовки к переговорам. Таблица подготовки к переговорам.</p> <p>Виды переговорных техник. Юридические компетентности в переговорной деятельности. Участие представителей в переговорах. Множественность лиц на стороне в переговорах. Способы и порядок проведения переговоров. Информационные технологии в переговорной практике. Юридическая природа переговоров и их сущность.</p>

				<p>Документальное оформление результатов переговоров. Переговоры как механизм урегулирования разногласий. Переговоры и суд: основные различия.</p> <p><b>Умения:</b> вычленять обстоятельства, имеющие юридическое значение в конкретной правовой ситуации в переговорах, выбирать правовую норму, подлежащую использованию в конкретной ситуации, определять возможные варианты поведения в переговорах как примирительной процедуре в судебном процессе, проектировать правовые последствия конкретного выбранного варианта, действовать в соответствии с выбранным вариантом поведения в переговорах, проводимых при наличии судебного процесса, в интересах представляемого лица</p> <p><b>Навыки:</b> определять правомерную модель поведения при проведении переговоров как примирительной процедуры при наличии судебного процесса</p>
--	--	--	--	---

## СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### Тема 1. Переговоры: понятие, стратегии

Понятие переговоров, конструкция переговоров, характеристика, стратегии, борьба, компромисс, сотрудничество. Назначение и последствия выбора каждой из стратегий.

#### Вопросы для самоконтроля студентам при изучении темы

1. Что такое переговоры?
2. В чем отличие переговоров от коммуникации?
3. Назовите стратегии переговоров.
4. В чем заключается стратегия борьбы?
5. В чем заключается стратегия компромисса?
6. В чем заключается стратегия сотрудничества?

#### Задания для самостоятельной работы студента по теме

1. Ознакомиться с основной и дополнительной литературой из списка, рекомендуемой по дисциплине.

2. Подготовить сообщение / реферат по одной из предлагаемых тем, в котором обсудить интересные и дискуссионные моменты.

*Примерные темы для докладов / рефератов:*

- а) Переговоры как механизм урегулирования разногласий.
- б) Основные функции переговоров.
- в) Стратегии ведения переговоров.
- г) Особенности жестких переговоров.

#### Примерные задания для практических занятий

1. На основе изучения литературы, нормативных актов, судебной практики составить сравнительную таблицу переговоров, медиации, судебного разбирательства и третейского разбирательства.

2. Дайте ответ на теоретические вопросы:

- а) Что такое переговоры? Приведите примеры переговорных ситуаций в юридической деятельности в целом и в гражданском процессе в частности.
- б) Какие стратегии переговоров вы знаете? Опишите их характерные признаки.
- в) Опишите порядок ведения переговоров.
- г) В чем отличие переговоров как механизма урегулирования разногласий от суда?

#### Перечень обязательных для изучения при работе над темой нормативных актов ГК РФ

Федеральный закон от 27.07.2010 г. № 193-ФЗ «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)»

ГПК РФ

АПК РФ

КАС РФ

### Тема 2. Структура анализа и стадии переговоров. Техники эффективной коммуникации.

Понятие структуры, значение анализа структуры переговоров, интересы, цели, предложения как элементы коммуникации и их значение для эффективных переговоров. Понятие стадий переговоров, значение стадий, необходимость следования стадиям.

Консультации и процедурные соглашения при подготовке переговоров, участники, тема, время и место, тема переговоров (вопросы для обсуждения), цель переговоров, регламент работы, форма принятия решения, ведение переговоров, переговорный цикл, предъявление позиций, высказывание первых предложений, уточнение позиций и интересов сторон, обсуждение предложений по урегулированию. Фиксация результатов и принятие решения, подготовка проекта соглашения, подписание соглашения, выход из переговоров. Эффективная коммуникация: понятие и основные условия обеспечения. Вопросные техники в коммуникации. Открытые, закрытые, альтернативные вопросы. Техники проверки понимания. Требования к изложению информации для повышения эффективности коммуникации.

### **Вопросы для самоконтроля студентам при изучении темы**

1. Что такое структура переговоров?
2. Каково значение анализа структуры переговоров?
3. Какие стадии переговоров выделяются?
4. Какие действия входят в консультации и процедурные соглашения при подготовке переговоров?
5. В чем заключается процедурное соглашение в процессе переговоров?
6. Что составляет переговорный цикл?
7. Каким образом осуществляется фиксация результатов переговоров?
8. Что такое эффективная коммуникация?
9. Каково различие между открытыми, закрытыми и альтернативными вопросами?
10. Каковы техники проверки понимания?
11. Что обеспечивает повышение эффективности коммуникации?

### **Задания для самостоятельной работы студента по теме**

1. Ознакомиться с основной и дополнительной литературой из списка, рекомендуемой по дисциплине.

2. Подготовить сообщение / реферат по одной из предлагаемых тем, в котором обсудить интересные и дискуссионные моменты.

*Примерные темы для докладов / рефератов:*

1. Эффективная коммуникация: способы обеспечения.
2. E-mail переписка, правила оформления писем, обращений, время ответа и т.д.
3. Переговоры дистанционно: особенности организации и ведения.

### **Примерные задания для практических занятий**

1. Приведите примеры открытых, закрытых и альтернативных вопросов.
2. Ответьте на теоретические вопросы:
  - а) Дайте определение понятию коммуникация
  - б) Укажите правила эффективной коммуникации
  - в) Какие техники ведения переговоров вы знаете?
3. Прослушайте отрывок текста и ответьте на поставленные преподавателем вопросы по тексту. Проанализируйте, в чем причина допущенных ошибок.

Пример текста:

Рассказ М.М. Зощенко «Глупая история»

Петя был не такой уж маленький мальчик. Ему было четыре года. Но мама считала его совсем крошечным ребёнком. Она кормила его с ложечки, гулять водила за ручку и по утрам сама одевала его.

Однажды Петя проснулся в своей постельке. И мама стала его одевать. Вот она одела его и поставила на ножки около кровати. Но Петя вдруг упал. Мама думала что он

шалит, и снова поставила его на ножки. Но тот опять упал. Мама удивилась и в третий раз поставила его около кровати. Но ребёнок снова упал.

Мама испугалась и по телефону позвонила папе на службу.

Она сказала папе: «Приезжай скорей домой. Что-то с нашим мальчиком случилось — он на ножках стоять не может».

Вот папа приезжает и говорит: «Это глупости. Наш мальчик хорошо ходит и бегает, и не может быть, чтобы он у нас падал».

И он моментально ставит мальчика на ковёр. Мальчик хочет пойти к своим игрушкам, но снова, в четвертый раз, падает.

Папа говорит: «Надо скорей позвать доктора. Наверно, наш мальчик захворал. Наверно, он вчера конфетами объелся».

Если веришь, то всё обязательно будет хорошо — даже лучше, чем ты сам можешь устроить.

Позвали доктора.

Приходит доктор в очках и с трубкой. Доктор говорит Пете: «Это что за новости! Почему ты падаешь?»

Петя говорит: «Не знаю, почему, но немножко падаю».

Доктор говорит маме: «А ну-ка, разденьте этого ребёнка, я его сейчас осмотрю».

Мама раздела Петю, и доктор стал его слушать

Доктор послушал его через трубку и говорит: «Ребёнок совершенно здоровый. И это удивительно, почему он у вас падает. А ну-ка, оденьте его снова и поставьте на ножки».

Вот мама быстро одевает мальчика и ставит на пол.

И доктор одевает очки на нос, чтобы получше видеть, как мальчик падает.

Только мальчика поставили на ножки — и вдруг он опять упал.

Доктор удивился и говорит: «Позовите профессора. Может быть, профессор догадается, почему этот ребёнок падает».

Папа пошёл звонить профессору, а в этот момент к Пете в гости приходит маленький мальчик Коля.

Коля посмотрел на Петю, засмеялся и говорит: «А я знаю, почему у вас Петя падает».

Доктор говорит: «Глядите, какой нашёлся учёный карапуз, — он лучше меня знает, почему дети падают».

Коля говорит: «Поглядите, как Петя у вас одет. У него одна штанина болтается, а в другую засунуты обе ножки. Вот почему он и падает».

Тут все заахали и заохали.

Петя говорит: «Это меня мама одевала».

Доктор говорит: «Не нужно звать профессора. Теперь нам понятно, почему ребёнок падает».

Мама говорит: «Утром я очень торопилась, чтобы ему кашу варить, а сейчас я очень волновалась, и поэтому я так неправильно ему штанишки надела».

Коля говорит: «А я всегда сам одеваюсь, и у меня таких глупостей с ногами не бывает. Взрослые вечно что-нибудь напутают».

Петя говорит: «Теперь я тоже буду сам одеваться».

Тут все засмеялись. И доктор засмеялся. Он со всеми попрощался, и с Колей тоже попрощался. И ушёл по своим делам. Папа пошёл на службу.

Мама пошла на кухню. А Коля с Петей остались в комнате. И стали играть в игрушки.

А на другой день Петя сам надел штанишки, и никаких глупых историй с ним больше не произошло.

**Перечень обязательных для изучения при работе над темой нормативных актов**  
Федеральный закон от 27.07.2010 г. № 193-ФЗ «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)»

ГПК РФ

АПК РФ

КАС РФ

### **Тема 3. Подготовка к переговорам.**

Интересы, мотивация поведения, совпадение предъявляемых с действительными интересами, темы, повестка дня переговоров (вопросы, ситуации, аспекты проблемы), последствия срыва переговоров, инвентаризация альтернатив, финальное предложение, сигнальное предложение.

#### **Вопросы для самоконтроля студентам при изучении темы**

1. Что такое интересы сторон переговоров?
2. В чем отличие целей и интересов сторон в переговорах?
3. Что такое последствия и альтернативы срыва переговоров?
4. Что такое финальное предложение?
5. Что такое сигнальное предложение?

#### **Задания для самостоятельной работы студента по теме**

1. Ознакомиться с основной и дополнительной литературой из списка, рекомендуемой по дисциплине.

2. Ознакомиться с нормативными актами по теме.

3. Ознакомиться с разъяснениями Верховного Суда РФ.

4. Подготовить сообщение / реферат по одной из предлагаемых тем, в котором обсудить интересные и дискуссионные моменты.

*Примерные темы для докладов / рефератов:*

а) Подготовка переговоров: задачи и этапы.

б) Актуальные проблемы переговоров в рамках судебной деятельности.

в) Участие представителей в переговорах: функции, оформление полномочий, особенности выбора представителя.

#### **Примерные задания для практических занятий**

1. По выданной фабуле заполните таблицу подготовки к переговорам для каждой из сторон переговоров, исходя из следующих граф «Интерес», «Цель», «Темы и вопросы для обсуждения», «Предложения: начальное, ..., сигнальное, финальное», «Последствия срыва переговоров»

Пример фабулы:

На лыжной базе «Эдельвейс» путевка на полный день стоит 1300 руб., а путевка на половину дня 900 руб. Лыжник, купивший утром билет на полный день, днем обнаруживает, что в связи с неожиданно сложившимися для него обстоятельствами, он не может остаться на вторую половину дня. Случайно он встречает человека, который собирается купить билет на полдня. Он предлагает этому человеку купить у него билет на оставшиеся полдня.

**Перечень обязательных для изучения при работе над темой нормативных актов**  
Федеральный закон от 27.07.2010 г. № 193-ФЗ «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)»

ГПК РФ

АПК РФ

#### **Тема 4. Ведение переговоров. Интеграция интересов.**

Ведение переговоров как центральная стадия переговорного процесса: этапы и совершаемые действия. Способы интеграции интересов сторон переговоров: увеличение «размеров пирога», прямая компенсация, косвенная компенсация, состыковка интересов, взаимные услуги, взаимные уступки.

#### **Вопросы для самоконтроля студентам при изучении темы**

1. Какие цели преследуются на стадии ведения переговоров?
2. Какие способы интеграции интересов выделяются?
3. Приведите пример интеграции интересов, используя способ «увеличение «размеров пирога».
4. Что такое прямая компенсация?
5. Что такое косвенная компенсация?
6. Что такое состыковка интересов?

#### **Задания для самостоятельной работы студента по теме**

1. Ознакомиться с основной и дополнительной литературой из списка, рекомендуемой по дисциплине.
2. Осуществите подготовку к ведению переговоров по фабуле, предложенной преподавателем.
3. Подготовить сообщение / реферат по одной из предлагаемых тем, в котором обсудить интересные и дискуссионные моменты.

*Примерные темы для докладов / рефератов:*

- а) Переговорные техники.
- б) Организация и стадии переговорного процесса.
- в) Переговоры как элемент медиации.
- г) Правила определения позиций сторон в переговорах.
- д) Технологии совместного принятия решений в группе (мозговые штурмы и т.д.).

#### **Примерные задания для практических занятий**

1. Решение задач из практикумов по гражданскому процессу, арбитражному процессу, административному судопроизводству.
2. Проведите деловую игру «Ведение переговоров» по предложенной преподавателем фабуле.

Пример фабулы:

*В соответствии с приведенной информацией осуществите подготовку к переговорам, разработайте стратегию ведения переговоров и проведите переговоры. По итогам переговоров в соответствии с требованиями законодательства составьте юридический документ, фиксирующий договоренности сторон.*

#### **Общая информация**

АО «Альянс» требуется приобрести в городе Н-ский земельный участок площадью от 30 до 50 соток для реализации инвестиционного проекта. По результатам мониторинга рынка недвижимости города Н-ский найден земельный участок, принадлежащий ООО «Стройка» на праве собственности.

Характеристики участка:

- площадь - 45 соток;
- на участке расположен объект незавершенный строительством общей площадью 1000 кв.м. степенью готовности 5% (далее – объект недвижимости);
- объект недвижимости находится в состоянии консервации;

- строительство объекта осуществлялось в соответствии с разработанной и утвержденной в установленном законом порядке проектно-сметной документацией. Документация принадлежит ООО «Стройка»;
- объект недвижимости принадлежит ООО «Стройка»;
- рыночная цена земельного участка – 22 млн. руб., объекта недвижимости 2 млн. руб.

#### **Информация для представителя АО «Альянс».**

АО «Альянс» необходимо приобрести земельный участок свободный от объектов недвижимости по цене в диапазоне от 18 – 30 млн. руб. при условии, что цена будет соответствовать среднерыночным показателям.

Стороной сделки должно выступать юридическое лицо.

Приобретение участка необходимо в кратчайшие сроки, иначе возникает риск затягивания реализации перспективного инвестиционного проекта.

Допустимо:

- приобретение только части земельного участка, свободной от объекта недвижимости, путем разделения участка;
- приобретение земельного участка с расположенным на нем объектом недвижимости.

В качестве альтернативы АО «Альянс» готово совершить сделку с физическим лицом.

#### **Информация для представителя ООО «Стройка».**

Учредителям ООО «Стройка» необходимо продать Общество вместе с земельным участком и объектом недвижимости по цене 30-35 млн. руб., включающей стоимость земельного участка, объекта недвижимости и возмещение затрат на разработку и утверждение проектно-сметной документации в размере 5 млн. руб.

Продать указанные объекты крайне важно, поскольку срочно требуются финансовые ресурсы для реализации другого более важного и прибыльного проекта. Кроме того, содержание объектов несет убытки учредителям.

Допустимо:

- продажа земельного участка с объектом недвижимости, путем переоформления (через куплю-продажу) на одного из учредителей с последующей продажей покупателю;
- но нежелательно, продажа от юридического лица (ООО «Стройка»);
- продажа земельного участка с объектом недвижимости без учета в цене стоимости проектно-сметной документации, т.е. со снижением цены на 5 млн. руб.

**Перечень обязательных для изучения при работе над темой нормативных актов**  
Федеральный закон от 27.07.2010 г. № 193-ФЗ «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)»

ГПК РФ

АПК РФ

КАС РФ

#### **Тема 5. Соглашение в переговорах.**

Соглашение о порядке ведения переговоров: значение, содержание, правовые последствия заключения. Выбор юридической конструкции для документального оформления результатов переговоров. Виды заключаемых по результатам переговоров соглашений, их структура и предъявляемые к ним требования. Гарантии исполнения достигнутых в переговорах соглашений.

#### **Вопросы для самоконтроля студентам при изучении темы**

1. Каково назначение соглашения о порядке ведения переговоров?
2. Какие условия могут быть включены в соглашение о порядке ведения переговоров?
3. Какие требования предъявляются к соглашению, достигнутому в переговорах?
4. Каким образом осуществляется проверка реалистичности исполнения соглашения?

### **Задания для самостоятельной работы студента по теме**

1. Ознакомиться с основной и дополнительной литературой из списка, рекомендуемой по дисциплине.
2. По результатам проведенной деловой игры «Ведение переговоров» подготовьте соглашение о порядке ведения переговоров, а также итоговое соглашение, фиксирующее договоренности сторон.
3. Подготовить сообщение / реферат по одной из предлагаемых тем, в котором обсудить интересные и дискуссионные моменты.

*Примерные темы для докладов / рефератов:*

- а) Документальное оформление результатов переговоров.

### **Примерные задания для практических занятий**

1. Решение практических задач.

Пример задачи:

Пеночкин обратился в суд с иском к Семенову о взыскании долга по расписке. В ходе предварительного судебного заседания стороны вступили в перепалку, за что были оштрафованы судьей.

*Определите правомерность действий суда. Вправе ли стороны в судебном заседании вести переговоры между собой? Определите, какие нормы ГПК, АПК и КАС могут быть применены к ведению переговоров в судебной деятельности. На основе их толкования выявите проблемы организации переговоров в ходе рассмотрения дела судом.*

2. Проанализируйте подготовленные другими студентами соглашения о порядке ведения переговоров и итоговых соглашений о результатах переговоров, обсудите результаты анализа в микрогруппах, которые определены преподавателем, и представьте результаты обсуждения в общей дискуссии.

### **Перечень обязательных для изучения при работе над темой нормативных актов**

ГК РФ

ГПК РФ

АПК РФ

КАС РФ

## **Тема 6. Особенности взаимодействия и выход из переговоров.**

Изучение типов поведения сторон в переговорах: медлительный (указание на возможности, которые могут быть упущены, если не предпринять немедленных решений и действий); молчаливый (вопросы (открытые), стимуляция к раскрытию информации); скептический (точный профессиональный язык, использование фактов и развернутых аргументов); упрямый, импульсивный (обсуждение возможности при достижении соглашения и последствия при его срыве); разговорчивый (блокирование не относящихся к делу разговоров); методичный (строгое выдерживание содержательной и логической последовательности обсуждения). Выход из переговоров как завершающая стадия переговорного процесса.

### **Вопросы для самоконтроля студентам при изучении темы**

1. Какие типы поведения сторон в переговорах выделяются?

2. В чем заключаются особенности ведения переговоров при «медлительном» типе поведения стороны?
3. Какие переговорные техники применяются при работе с «разговорчивым» типом поведения стороны?
4. В чем особенности ведения переговоров с «импульсивным» типом поведения?
5. Какие действия совершаются на завершающей стадии переговоров?

#### **Задания для самостоятельной работы студента по теме**

1. Ознакомиться с основной и дополнительной литературой из списка, рекомендуемой по дисциплине.

2. Подготовить сообщение / реферат по одной из предлагаемых тем, в котором обсудить интересные и дискуссионные моменты.

*Примерные темы для докладов / рефератов:*

- а) Переговоры: «гарвардский метод»
- б) Основные логические законы и правила аргументации.
- в) Методы преодоления волнения в публичном выступлении.
- г) Презентация и иные наглядные материалы как вспомогательное средство в переговорах: правила оформления.

#### **Примерные задания для практических занятий**

1. Проанализируйте основные подходы к ведению переговоров, которые имели место при проведении деловой игры «Ведение переговоров». Выработайте рекомендации по совершенствованию поведения в переговорах тех или иных участников.

#### **Перечень обязательных для изучения при работе над темой нормативных актов**

ГПК РФ

АПК РФ

КАС РФ

#### **Тема 7. Недобросовестное ведение переговоров.**

Ответственность за недобросовестное ведение переговоров. Критерии недобросовестности при ведении переговоров. Порядок привлечения к ответственности за недобросовестное ведение переговоров.

#### **Вопросы для самоконтроля студентам при изучении темы**

1. Что понимается под недобросовестным ведением переговоров?
2. Каким образом можно защитить права при недобросовестном ведении переговоров?
3. Что входит в предмет доказывания при взыскании убытков, причиненных недобросовестным ведением переговоров?

#### **Задания для самостоятельной работы студента по теме**

1. Ознакомиться с основной и дополнительной литературой из списка, рекомендуемой по дисциплине.

2. Ознакомиться с нормативными актами по теме.

3. Ознакомиться с разъяснениями Верховного Суда РФ.

#### **Примерные задания для практических занятий**

1. Решение задач.

Пример задачи:

ООО «Стройдом» (покупатель) и ООО «КАПИТАЛтэк» (поставщик) планируют провести переговоры относительно заключения договора поставки материалов на строительство четырехэтажного дома. Сроки строительства дома ограничены, поэтому затягивание переговорного процесса крайне невыгодно для покупателя, в связи с чем директор ООО «Стройдом» желает заключить соглашение о порядке ведения переговоров, по возможности минимизировав таким образом риски затягивания переговоров и возникновения убытков, вызванных затягиванием или неожиданным отказом от заключения договора.

*Определите нормы права, подлежащие применению. На основе их толкования укажите сведения, которые необходимо включить в соглашение о порядке ведения переговоров, чтобы минимизировать вероятность недобросовестного поведения оппонента по переговорам.*

2. Проанализировать предложенное преподавателем соглашение о порядке ведения переговоров на предмет соответствия его действующему законодательству, наличие необходимых гарантий от недобросовестного ведения переговоров.

Пример соглашения:

СОГЛАШЕНИЕ о порядке ведения переговоров

г. Екатеринбург

«13» мая 2021 года

АО «Альфа» (ИНН 6679403856, ОГРН 93758686868, адрес г. Екатеринбург, ул. Мамина-Сибиряка, д. 101, оф. 5.15), именуемое в дальнейшем «Сторона 1», в лице генерального директора Гаврилова Максима Николаевича, действующего на основании Устава, с одной стороны и

ООО «Бета» (ИНН 6674903856, ОГРН 93759754868, адрес г. Н-ский, ул. Гоголя, д. 5), именуемое в дальнейшем «Сторона 2», в лице директора Касиной Ирины Васильевны, действующей на основании Устава, с другой стороны,

совместно именуемые в дальнейшем «Стороны», руководствуясь статьей 434.1 Гражданского кодекса, договорились о нижеследующем:

1. Настоящим соглашением Стороны определяют порядок ведения переговоров по поводу заключения в дальнейшем договора купли-продажи земельного участка, расположенного по адресу 686346, Свердловская область, г. Асбест, ул. Гоголя, д. 5, площадью 45 000 кв.м., кадастровый номер: 3483:974597:08059, с расположенным на участке объектом незавершенного строительства площадью 1000 кв.м. (далее – Договор).

2. При вступлении в переговоры о заключении Договора, в ходе их проведения и по их завершении Стороны обязаны действовать добросовестно.

3. Недобросовестными действиями при проведении переговоров предполагаются:

3.1. Предоставление неполной или недостоверной информации, в том числе умолчание об обстоятельствах, которые в силу характера Договора должны быть доведены до сведения другой Стороны.

3.2. Внезапное и неоправданное прекращение переговоров о заключении Договора при таких обстоятельствах, при которых другая Сторона переговоров не могла разумно этого ожидать.

3.3. Не обоснованное законными причинами затягивание переговоров, под которым понимается в том числе:

3.3.1. Оставление принятия решения на усмотрение другой Стороны;

3.3.2. Пассивное поведение при ведении переговоров;

3.3.3. Переносы встреч более двух раз без уважительных причин.

3.3.4. Иные умышленные действия, направленные на увеличение срока ведения переговоров и их срыв.

4. Сторона, которая ведет или прерывает переговоры о заключении Договора недобросовестно, обязана возместить другой Стороне расходы, понесенные в связи с ведением переговоров, расходы по приготовлению к заключению договора, а также убытки, понесенные в связи с утратой возможности заключить договор с третьим лицом.

5. Этапы переговоров:

5.1. Назначение полномочных представителей Сторон, удостоверение их полномочий, предъявление полномочий другой Стороне.

5.2. Начало переговоров: обмен мнениями, коммерческие предложения.

5.3. Дебаты.

5.4. Завершение переговоров: принятие решений, заключение Договора.

6. Формы ведения переговоров:

6.1. Личные встречи Сторон.

6.2. Телефонные переговоры.

6.3. Обмен письменными предложениями.

6.4. Иные формы, согласованные Сторонами.

7. Обо всех изменениях, возможных переносах и отменах встреч в процессе ведения переговоров Стороны должны незамедлительно уведомлять друг друга.

8. Стороны самостоятельно несут расходы, связанные с проведением переговоров.

9. Настоящее соглашение вступает в силу с момента его подписания и прекращает свое действие в случае:

– заключения Договора;

– прекращения переговоров по соглашению Сторон;

– отказа одной из Сторон от исполнения настоящего соглашения по уважительным причинам либо по причине недобросовестного ведения переговоров другой Стороной.

10. Подписание настоящего Соглашения не предполагает обязанности Сторон заключить Договор, каждая из Сторон вправе на любом этапе отказаться от заключения Договора.

11. Соглашение составлено в двух экземплярах, имеющих равную юридическую силу, по одному для каждой Стороны.

12. Реквизиты и подписи Сторон.

Акционерное общество «Альфа»

ИНН/КПП 6679403856/947868665

БИК 046577674

р/с 40702810210840042047

к/с 30101810500000000674

УРАЛЬСКИЙ БАНК ПАО СБЕРБАНК Г. ЕКАТЕРИНБУРГ

Гаврилов М.Н./\_\_\_\_\_

Общество с ограниченной ответственностью «Бета»

ИНН/КПП 6674903856/98768665

БИК 046556674

р/с 40702810216540686047

к/с 30101810500000000078

БАНК ПАО СБЕРБАНК Г. МОСКВА

Касина И.В./\_\_\_\_\_

**Перечень обязательных для изучения при работе над темой нормативных актов**

## РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Алгоритм работы студентов для качественного усвоения учебной дисциплины включает в себя следующие составляющие: 1) посещение практических занятий с обсуждением вопросов, вызвавших дополнительный интерес; 2) изучение рабочей программы дисциплины «Переговоры: техники организации и ведения», в том числе вопросов оценивания работы по дисциплине по предлагаемым в программе критериям. Это позволит правильно сориентироваться в системе требований, предъявляемых к студенту со стороны преподавателя; 3) обязательная подготовка к практическим занятиям по примерным вопросам, а также подготовка ответов на дополнительные вопросы, возникшие на практических занятиях в процессе изучения дисциплины; 4) изучение основной литературы по дисциплине «Переговоры: техники организации и ведения»; 5) изучение дополнительной литературы и интернет источников по дисциплине, подбор материалов для написания рефератов и сообщений с учетом всех требований к данным видам работы; 6) выполнение всех видов самостоятельной аудиторной и внеаудиторной работы в соответствии с требованиями преподавателя 7) своевременная и качественная подготовка к занятиям, выполнение самостоятельной работы, постепенная и системная работа над индивидуальными домашними заданиями.

Важным условием успешного освоения дисциплины является создание системы правильной организации труда, позволяющей распределить учебную нагрузку равномерно в соответствии с графиком образовательного процесса. Большую помощь в этом может оказать составление плана работы на семестр, месяц, неделю, день. Его наличие позволит подчинить свободное время целям учебы, трудиться более успешно и эффективно. Нужно осуществлять самоконтроль, который является необходимым условием успешной учебы. Если что-то осталось невыполненным, необходимо изыскать время для завершения этой части работы, не уменьшая объема недельного плана. Все задания к практическим занятиям, а также задания, вынесенные на самостоятельную работу, рекомендуется выполнять последовательно, в соответствии с программой дисциплины, не «перепрыгивая с темы на тему», что способствует лучшему усвоению материала, позволяет своевременно выявить и устранить «пробелы» в знаниях, систематизировать ранее пройденный материал, на его основе приступить к овладению новыми знаниями, умениями и навыками.

Для подготовки к практическим занятиям студенту необходимо самостоятельно изучить соответствующие темы курса (теоретическая подготовка), а также решить задачи, предоставленные преподавателем для подготовки к практическим занятиям (практическая подготовка).

В целях теоретической подготовки к практическому занятию необходимо тщательно изучить содержание соответствующей главы (параграфа) учебника, рекомендованного в основной литературе. Затем нужно внимательно изучить нормативный материал по теме. В целях уяснения содержания конкретных статей целесообразно ознакомиться с комментарием к соответствующей статье. Большую помощь в углубленном изучении темы занятия студенту окажет изучение дополнительной литературы, перечень которой приводится в рабочей программе дисциплины. Решение задач составляет основу практической подготовки к практическому занятию. Приступая к решению каждой задачи, следует внимательно прочитать фабулу не менее двух раз с тем, чтобы четко уяснить фактические обстоятельства дела и подлежащее разрешению вопросы, сформулированные в соответствующей задаче.

Затем необходимо оценить действия участников правовой ситуации, изложенной в задаче, с точки зрения действующего законодательства. Далее, на основе проведенного всестороннего анализа ситуации должен быть сформулирован свой вывод по существу вопроса задачи.

Главное в решении - фактическое, теоретическое и нормативное обоснование. Особое внимание нужно уделить правовой аргументации решения. Следует указать норму (или несколько норм), регулирующие спорные правоотношения, дать ей соответствующее толкование и сделать надлежащие выводы. При возможности нескольких решений нужно выбрать наилучшее, обосновать его преимущество и доказать несостоятельность других вариантов.

В ходе повторения целесообразно особое внимание уделить тем темам и вопросам, по которым имеются пробелы в знаниях, или возникают трудности с усвоением учебного материала.

## ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ

### Система оценивания по дисциплине:

№	Наименование (тема) и форма контрольного мероприятия	Учебная неделя, на которой проводится, иное указание на срок/период выполнения	Балловая стоимость контрольного мероприятия (максимальное значение)
1	Контрольное мероприятие № 1 – деловая игра. Темы 3 – 6.	В период изучения данных тем на практических занятиях в соответствии с тематическим планом и учебным графиком.	Максимальная сумма баллов за данное мероприятие: 20 баллов.
2	Контрольное мероприятие № 2 – написание реферата. Тема 1 – 7.	До сессии.	Максимальная сумма баллов за данное мероприятие: 10 баллов.
3	Контрольное мероприятие № 3 - письменная контрольная работа на практическом занятии. Темы 1 – 7.	На последнем практическом занятии.	Максимальная сумма баллов за данное мероприятие: 20 баллов.

### Описание контрольных мероприятий:

#### 1. Контрольное мероприятие № 1 – деловая игра.

*Перечень тем/модулей, по которым проводится контрольное мероприятие*

Тема 3. Подготовка к переговорам

Тема 4. Ведение переговоров. Интеграция интересов

Тема 5. Соглашение в переговорах

Тема 6. Особенности взаимодействия и выход из переговоров

*Направленность контроля* – проверка степени формирования компетенций.

*Правила организации и проведения мероприятия:*

Мероприятие проводится: аудиторно, устно.

В ходе контрольного мероприятия использовать учебные, методические и иные материалы и средства: можно.

Деловая игра в форме подготовки и проведения переговоров по заданной фабуле. Задание по подготовке к деловой игре выдается студентам преподавателем, ведущим занятия в академической группе, не позднее чем за неделю до дня проведения контрольного мероприятия. Для выполнения данного контрольного мероприятия группа делится преподавателем на малые группы с определением ролей и выполняемых действий каждым участником. Для осуществления подготовки переговоров каждая малая группа должна подготовить и согласовать внутри малой группы стратегию ведения переговоров, оформить таблицу подготовки к переговорам. После проведения переговоров осуществляется подготовка итогового документа, фиксирующего результат переговоров. Подготовка итогового документа осуществляется одним или несколькими студентами заранее и представляется на проверку преподавателю, ведущему занятия в группе, не позднее дня проведения деловой игры.

*Балловая стоимость контрольного мероприятия и критерии начисления баллов*

Максимальный балл по итогам контрольного мероприятия – 20 баллов.

Баллы за контрольное мероприятие в форме ролевой игры могут быть начислены студенту за следующие виды работы:

1) выступление в качестве конкретного участника переговоров.

Количество баллов, начисляемых за выступление, зависит от уровня проработки позиции соответствующего участника, представления этой позиции участника в ходе ролевой игры. Максимальный балл за выполнение данного вида работ - 20 баллов;

Критериями начисления баллов являются: 1) проработка позиции участника ролевой игры; 2) скоординированность действий в микрогруппе; 3) скоординированность выступлений в части правовой позиции; 4) скоординированность выступлений в части изложения фактических обстоятельств дела; 5) соблюдение процедурных правил выполнения действий. Нарушение любого из указанных критериев влечет снижение итоговой оценки на 4 балла.

2) составление документов для подготовки переговоров и оформления результатов переговоров - до 20 баллов.

Конкретное количество начисленных баллов определяется преподавателем в зависимости от вида (сложности), объема и качества подготовленных студентом-участником ролевой игры юридических документов.

Критериями начисления баллов является: 1) соблюдение требований к форме и структуре документа; 2) соответствие содержания документа действующему законодательству; 3) соответствие документа фактическим обстоятельствам фабулы дела.

Несоблюдение критериев 1 и 3 влечет снижение итогового балла на 6 баллов, несоблюдение критерия 2 влечет снижение итогового балла на 8 баллов.

*Пример фабулы, используемой в ходе контрольного мероприятия:*

*В соответствии с приведенной информацией осуществите подготовку к переговорам, разработайте стратегию ведения переговоров и проведите переговоры. По итогам переговоров в соответствии с требованиями законодательства составьте юридический документ, фиксирующий договоренности сторон.*

### **Общая информация**

Восемь лет назад ООО «Земля в аренду» и Субботиним Иваном Петровичем был заключен договор аренды земельного участка. Участок был предоставлен Субботину для ведения личного подсобного хозяйства и садоводства.

На момент заключения договора никто, кроме Субботина, не претендовал на данный участок. Первые три года арендные платежи вносились исправно, но последние пять лет арендатор плату не вносит, в то же время земельным участком пользуется. Представитель ООО «Земля в аренду» как собственник земельного участка решил обратиться в суд для взыскания задолженности и штрафных санкций по договору. Однако, прежде решил проинформировать Субботина И.П. о своих намерениях и пригласил для беседы.

#### **Информация для представителя ООО:**

В ваши обязанности входит организация эффективного управления имуществом, в том числе контроль за исполнением арендаторами такого имущества своих обязанностей по внесению арендной платы.

В следующем квартале грядет закрытие финансового года, и руководство перед вами поставило задачу к этому моменту собрать как можно больше денежных средств, посулив вам при этом хорошую премию.

Проводя проверку документов, вы выявили неплательщика. Задолженность по арендной плате за пять лет составила 130 000 рублей, к тому же можно было бы взыскать деньги за пользование чужими средствами.

Однако вы понимаете, что обнаружили ошибку слишком поздно и, если кто-то вспомнит про сроки исковой давности, сумма будет уже не столь привлекательная. К тому же и судебного решения еще ждать, а потом «выколачивать» деньги из недобросовестного арендатора... Так и конец финансового года можно пропустить, а для вас очень важно выполнить поручение начальства.

#### **Информация для Ивана Петровича Субботина:**

Вы арендуете данный земельный участок, поскольку он находится по соседству с вашим личным участком и вам очень удобно ухаживать за ними обоими. На дополнительной площади вы пытались делать многое для увеличения своего дохода. Но только идея жены об установке пчелиных ульев в прошлом году позволила улучшить материальное положение. Теперь продажа меда обеспечивает вам хороший доход, и вы даже задумываетесь о том, чтобы выкупить арендуемый земельный участок.

Обращение представителя арендодателя заставило вас волноваться о том, что ухудшение отношений может стать препятствием в реализации ваших планов. Поэтому вы готовы начать выплачивать задолженность (за каждый год вы должны были заплатить 26 000 рублей). Всю сумму сразу отдать не получится, т.к. это сильно ударит по семейному бюджету, да и в планах еще много усовершенствований для производства меда (например, вы очень хотите купить редукторную медогонку). Рассрочка оплаты задолженности месяца на два, а лучше на четыре позволит вам остаться на плаву и продолжить развиваться. При этом о каких-либо процентах (о которых вам упомянули в телефонном разговоре) речи быть не может, т.к. это сам арендодатель не удосужился вам напомнить об оплате.

Кроме того, вы слышали в телевизионной передаче, что есть такая «исковая давность», которая позволяет взыскать долги только за последние три года. Этот аргумент вам использовать не хочется, т.к. не хочется портить отношения, но если уж арендодатель не захочет по-хорошему, придется «надавить».

## **2. Контрольное мероприятие № 2 – написание реферата.**

*Перечень тем/модулей, по которым проводится контрольное мероприятие*

Тема 1. Переговоры: понятие, стратегии

Тема 2. Структура анализа и стадии переговоров. Техники эффективной коммуникации.

Тема 3. Подготовка к переговорам

Тема 4. Ведение переговоров. Интеграция интересов

Тема 5. Соглашение в переговорах

Тема 6. Особенности взаимодействия и выход из переговоров

Тема 7. Недобросовестное ведение переговоров

*Направленность контроля* – проверка степени формирования компетенций.

*Правила организации и проведения мероприятия:*

Студент заочной формы обучения в рамках самостоятельной внеаудиторной работы подготавливает в машинописном виде реферат объемом от 7 до 15 страниц (шрифт Times New Roman, кегль 14, межстрочный интервал 1,5). В структуре реферата объемом до 1 страницы указывается введение, где обосновывается актуальность выбранной темы и причины выбора данной темы. Далее следует основная содержательная часть, в которой студент раскрывает выбранную тематику (допускается выделение параграфов, однако это не является обязательным). В завершение студент оформляет заключение объемом до 2 страниц, где указывает основные сформулированные им выводы по обозначенной теме. Обязательным требованием является наличие списка использованной литературы и нормативных правовых актов.

Мероприятие проводится: внеаудиторно, письменно.

В ходе контрольного мероприятия использовать учебные, методические и иные материалы и средства: можно.

*Балловая стоимость контрольного мероприятия и критерии начисления баллов*

Максимальная сумма баллов за контрольное мероприятие – 10 баллов.

Оценивается выступление с докладом по следующим правилам:

- правильное использование терминологии в сфере переговоров (0-1 балл);
- соответствие содержания реферата выбранной теме (0-2 балла);
- умение собрать, обобщить и истолковать материал по исследуемой проблеме (0-2 балла);
- анализ студентом доктринальных источников и судебной практики в объеме основной и дополнительной литературы применительно к выбранной теме (2 балла)
- наличие собственных выводов по проблеме, поднимаемой в сообщении, и их обоснованность (0-2 балла);
- стилистическая корректность в изложении материала (1 балла).

*Примерные темы докладов:*

1. Переговоры как механизм урегулирования разногласий.
2. Основные функции переговоров.
3. Стратегии ведения переговоров.
4. Переговорные техники.
5. Организация и стадии переговорного процесса.
6. Подготовка переговоров: задачи и этапы.
7. Переговоры как элемент медиации.
8. Правила определения позиций сторон в переговорах.
9. Документальное оформление результатов переговоров.
10. Актуальные проблемы переговоров в рамках судебной деятельности.
11. Переговоры: «гарвардский метод»
12. Участие представителей в переговорах: функции, оформление полномочий, особенности выбора представителя.
13. Особенности жестких переговоров.
14. Технологии совместного принятия решений в группе (мозговые штурмы и т.д.).
15. Основные логические законы и правила аргументации.
16. Методы преодоления волнения в публичном выступлении.
17. E-mail переписка, правила оформления писем, обращений, время ответа и т.д.
18. Эффективная коммуникация: способы обеспечения.

19. Презентация и иные наглядные материалы как вспомогательное средство в переговорах: правила оформления.
20. Переговоры дистанционно: особенности организации и ведения.

## **2. Контрольное мероприятие № 3 - письменная контрольная работа на практическом занятии.**

*Перечень тем/модулей, по которым проводится контрольное мероприятие*

Тема 1. Переговоры: понятие, стратегии

Тема 2. Структура анализа и стадии переговоров. Техники эффективной коммуникации.

Тема 3. Подготовка к переговорам

Тема 4. Ведение переговоров. Интеграция интересов

Тема 5. Соглашение в переговорах

Тема 6. Особенности взаимодействия и выход из переговоров

Тема 7. Недобросовестное ведение переговоров

*Направленность контроля* – проверка степени формирования компетенций.

*Правила организации и проведения мероприятия:*

Задание для контрольного мероприятия включает: 1) тестовые задания; 2) ситуационная задача.

Мероприятие проводится: аудиторно, письменно.

Возможность пересдачи контрольного мероприятия: В случае отсутствия студента на контрольном мероприятии, либо при досрочной сдаче сессии, ему предоставляется возможность выполнить соответствующие контрольные мероприятия, в рамках текущих консультаций.

В ходе контрольного мероприятия использовать учебные, методические и иные материалы и средства: нельзя.

*Балловая стоимость контрольного мероприятия и критерии начисления баллов:*

Максимальное количество баллов за контрольное мероприятие – 20 баллов.

Задание для контрольного мероприятия включает:

1) тестовые задания двух видов – с одним правильным ответом и с несколькими правильными ответами – от 0 до 10 баллов. Количество баллов, начисляемых студенту за выполнение тестовых заданий, зависит от количества тестовых заданий, включенных в контрольное мероприятие, и балловой стоимости одного тестового задания, которая пропорциональна общему количеству тестовых заданий. Балловая стоимость одного тестового задания пропорциональна общему количеству тестовых заданий. По заданиям с несколькими правильными ответами баллы начисляются только в том случае, если студентом отмечены все варианты ответа, являющиеся правильными.

2) Решение ситуационной задачи – от 0 до 10 баллов.

Критериями начисления баллов за решение задачи являются:

Баллы начисляются за:

0 – 3 балла – верно определяет обстоятельства, имеющие юридическое значение в конкретной правовой ситуации в переговорах, определяет правовую норму, подлежащую использованию в конкретной ситуации;

0 – 3 балла - определяет возможные варианты поведения в переговорах, проектирует правовые последствия конкретного выбранного варианта

0 – 4 балла - определяет модель правомерного поведения в переговорах, корректно и в соответствии с законом определяет способы защиты прав и интересов представляемого лица в переговорах

### *Примеры оценочных средств, используемых в ходе мероприятия*

#### 1. Тестовые задания:

При подготовке к переговорам решаются следующие задачи (выбрать 2):

- 1) определение состава участников переговоров;
- 2) согласование сторонами порядка проведения переговоров и согласование регламента;
- 3) определение повестки дня для переговоров;
- 4) оценка перспективности переговоров;
- 5) выявление позиций сторон и их оснований, фиксация начальных вариантов урегулирования спора в рамках индивидуальной подготовительной работы со сторонами

Соглашение о порядке ведения переговоров должно содержать сведения о (пометить 3):

- 1) сроках проведения переговоров;
- 2) первоначальных переговорных позициях сторон;
- 3) условиях конфиденциальности информации и гарантиях ее обеспечения;
- 4) о порядке проведения переговоров;
- 5) об условиях участия сторон в расходах, связанных с проведением переговоров;
- 6) об условиях исполнения будущих договоренностей и способах обеспечения исполнимости будущего соглашения;
- 7) о предмете споров, находящихся на рассмотрении в суде.

#### 2. Ситуационные задачи:

ООО «Стройдом» (покупатель) и ООО «КАПИТАЛтэк» (поставщик) планируют провести переговоры относительно заключения договора поставки материалов на строительство четырехэтажного дома. Сроки строительства дома ограничены, поэтому затягивание переговорного процесса крайне невыгодно для покупателя, в связи с чем директор ООО «Стройдом» желает заключить соглашение о порядке ведения переговоров, по возможности минимизировав таким образом риски затягивания переговоров и возникновения убытков, вызванных затягиванием или неожиданным отказом от заключения договора.

*Определите нормы права, подлежащие применению. На основе их толкования укажите сведения, которые необходимо включить в соглашение о порядке ведения переговоров, чтобы минимизировать вероятность недобросовестного поведения оппонента по переговорам.*

Петров обратился в суд с требованием об определении порядка общения со своим несовершеннолетним ребенком, проживающим отдельно от Петрова вместе со своей матерью. В ходе судебного заседания стороны согласились провести переговоры.

По результатам переговоров стороны договорились о том, что Петров будет встречаться с ребенком дважды в месяц по выходным (забирая ребенка с пятницы и возвращая вечером в воскресенье) и в будние дни каждую неделю по средам в вечернее время. Помимо этого, стороны определили, что каждые зимние каникулы ребенок будет проводить с отцом.

*Определите нормы материального и процессуального права, подлежащие применению. Определите правомерность действий сторон переговоров в данной ситуации. На основе их применения и толкования решите вопрос об окончании судебного процесса. Разъясните правовые последствия избранной формы окончания судебного процесса.*

## ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ

Форма промежуточной аттестации	зачет
Формат проведения мероприятий промежуточной аттестации	Письменно по билетам
Структура мероприятий и балловая стоимость элементов	Рубежный рейтинг состоит из двух частей: ответ на теоретический вопрос и выполнение практических заданий (проводится письменно). По результатам рубежного рейтинга студент может набрать не более 50 баллов. По результатам ответа на теоретический вопрос студент может набрать максимум 10 баллов. По результатам выполнения одного практического задания студент может набрать максимум 10 баллов. В билете содержится 4 практических задания.

### *Примерные задания для мероприятий промежуточной аттестации:*

#### 1. Теоретические вопросы:

1. Переговоры: понятие и виды.
2. Понятие эффективной коммуникации и предъявляемые к ней требования.
3. Условия для проведения переговоров.
4. Особенности оформления подготовки к переговорам.
5. Виды переговорных техник.
6. Актуальные проблемы переговоров в рамках судебной деятельности.
7. Юридические компетентности в переговорной деятельности.
8. Сделка как результат переговоров.
9. Проблемы применения переговорных техник в юридической деятельности.
10. Участие представителей в переговорах.
11. Способы и порядок проведения переговоров.
12. Документальное оформление результатов переговоров.
13. Переговоры как механизм урегулирования разногласий.
14. Переговоры и суд: основные различия.
15. Использование переговорных техник в медиации и медиативных техник в переговорах.

#### 2. Практические задания.

По выбранной фабуле заполните таблицу подготовки к переговорам для стороны 1, выделив столбцы «Цель», «Интерес», «Вопросы для обсуждения», «Предложения: начальное, предложения 1,2,3..., сигнальное, финальное», «Последствия срыва переговоров». Сформулированные предложения должны быть направлены на защиту интереса стороны переговоров.

По выбранной фабуле заполните таблицу подготовки к переговорам для стороны 2, выделив столбцы «Цель», «Интерес», «Вопросы для обсуждения», «Начальное предложение», «Предложения 1, 2, 3...», «Сигнальное», «Финальное», «Последствия срыва переговоров». Сформулированные предложения должны быть направлены на защиту интереса стороны переговоров.

По выбранной фабуле сформулируйте положения соглашения о проведении переговоров, фиксирующие правомерную модель поведения субъектов переговоров относительно правил несения расходов на ведение переговоров, выхода из переговоров по инициативе одной из сторон, гарантии исполнения соглашения.

По выбранной фабуле определите возможную договоренность сторон, определите нормы права, подлежащие применению к данной договоренности. На основе анализа и интерпретации данных норм составьте юридический документ, фиксирующий возможную договоренность сторон переговоров.

### Пример фабулы.

#### *Общая информация*

После смерти Кремлева Ивана Алексеевича (1968 г.р.) его наследники не могут прийти к соглашению о разделе наследства. Завещания Кремлев И.А. не оставил. В суд наследники пока не обращались. Наследники:

- супруга Кремлева Ольга Петровна,
- несовершеннолетняя дочь Кремлева Елена Ивановна,
- совершеннолетняя дочь Кремлева Наталья Ивановна,
- мать Кремлева Галина Васильевна,
- отец Кремлев Алексей Григорьевич.

Дочь - Кремлева Н.И. отказалась от наследства в пользу сестры - Кремлевой Е.И. (дочь наследодателя).

Отец - Кремлев А.Г. отказался от наследства в пользу бывшей жены - Кремлевой Г.В. (мать наследодателя).

В состав наследственного имущества входит:

- 3-х комнатная квартира (общая площадь - 69 кв.м, жилая площадь - 48 кв.м), расположенная по адресу: Сиреневый бульвар, д.15. Квартира была приобретена в собственность Кремлевым И.А. на средства, полученные по кредитному договору. Кредит (оставшаяся сумма 385 тыс. рублей), должен быть выплачен до 2023 года «Фонду поддержки индивидуального жилищного строительства». В настоящее время рыночная стоимость квартиры составляет 4 млн. рублей.

Кремлева О.П. (супруга) уже после смерти Кремлева И.А. внесла в счет погашения кредита 130 тыс.р.

- автомобиль MAZDA 626 LX

В течение года до смерти наследодателя Кремлев И.А. и Кремлева О.П. проживали отдельно друг от друга, совместное хозяйство не вели.

Кремлева О.П. с детьми в настоящее время проживает по адресу: ул. Шефская, д.5, кв.15 (квартира досталась по наследству от родителей).

Кремлева Г.В. (мать) проживает в комнате в коммунальной квартире. С Кремлевым А.Г. (отцом Кремлева И.А.) в разводе.

#### *Информация для формирования переговорной позиции Стороны 1 (Ольги Петровны)*

Вы работаете бухгалтером. У вас двое детей (дочери - Кремлева Елена Ивановна, и Кремлева Наталья Ивановна). Младшая дочь школьница, старшая - студентка 4 курса.

В настоящее время живете с детьми в двухкомнатной квартире, которая принадлежит вам на праве собственности (квартира досталась от родителей). В течение двух лет, пока отношения с мужем не испортились, жили вместе с ним в 3-х комнатной квартире, приобретенной Кремлевым И.А. в собственность за 400 тыс. рублей в кредит. Затем, примерно за год до его смерти, переехали в квартиру ваших родителей. Официально между вами развод не оформлен. Отношения со свекровью плохие.

Вы не ожидали, что родители мужа будут претендовать на наследство, ведь у него осталось двое детей, за квартиру не выплачен долг по кредитному договору (385 тыс.р.). Вы срочно уплатили 130 тыс. рублей (пришлось занимать), в надежде, что квартира отойдет вашей семье, сейчас она стоит гораздо дороже. Однако свекровь въехала в квартиру, не пускает Вас. Ей не нравится жить в коммуналке! Жить со свекровью в одной квартире невозможно! К тому же ее доля меньше даже самой маленькой комнаты. Какое-то время Вы оплачивали коммунальные платежи за квартиру, но видя такое поведение свекрови, Вы перестали это делать, свекровь коммунальные платежи не вносит, долг копится (30 000 руб.).

Вы готовы отказаться от доли в праве собственности на машину лишь бы квартира стала вашей. Уж оставшиеся 255 тыс.руб. за кредит вы как-нибудь выплатите до 2023 года (муж очень выгодно оформил кредит). Необходимо обеспечить жильем себя и детей. Получение наследства - единственная возможность решить жилищный вопрос. Вы прожили с мужем почти 20 лет! Машина – не принципиально, да и куплена она, когда муж уже жил отдельно. Старшая дочь собирается замуж, жить ей с семьей негде, она ждет ребенка. Времени на бесконечные судебные разбирательства нет. В вашей двушке вы все не поместитесь, снимать для дочери квартиру слишком дорого, Вам это не потянуть.

Квартира должна стать вашей! Доля свекрови - 1/5, вы готовы выплатить ей 800 тыс.р., только необходимо учесть и долг по кредитному договору. Жить с Галиной Васильевной вместе Вы не намерены.

*Информация для формирования переговорной позиции Стороны 2 (Галины Васильевны)*

Кремлева Галина Васильевна, живете одна, в коммуналке, площадь ее комнаты - 14 кв.м. Пенсионерка. С бывшим мужем давно в разводе. Единственный сын умер, помощи ждать неоткуда, с невесткой отношения плохие.

Бывший муж «отписал» Вам свою долю в наследстве, теперь появился шанс на улучшение жилищных условий. Вы вселились в квартиру и живете там уже второй год и так просто уходить оттуда не собираетесь! Невестка живет в своей квартире.

Вам просто необходимо жить в человеческих условиях, соседи по коммуналке невыносимы, к тому же они пьяницы. В вашем возрасте одиночество (сын был поддержкой) и безденежье (пенсия небольшая) – это ужасно. За квартиру в полном размере платить коммунальные платежи вам трудно, образовалась задолженность (30 000 руб.).

Вы останетесь жить в этой квартире, пусть невестка с внучками тоже вселяются, вы займете самую маленькую комнату. Машина вам не нужна.

Критерии оценивания:

1) Критерии начисления баллов при ответе на теоретический вопрос:

**8-10 баллов** ставится студенту, который демонстрирует знание материала по вопросу, в объеме, предусмотренном основной и дополнительной литературой; в объеме, изложенном в основной и дополнительной литературе, разъяснениях судебной практики, оперирует терминологией в сфере организации и ведения переговоров, выстраивает устную и письменную речь в соответствии с правилами делового общения и требованиями закона, умеет определять нормативные правовые акты, подлежащие применению в конкретной ситуации; умеет аргументировано формулировать варианты правомерного поведения в конкретной ситуации, а также описывать правовые последствия неправомерного поведения, основываясь на материале, изложенном в основной и дополнительной литературе, интерпретации нормативных правовых актов и

правоприменительной практики. Студент демонстрирует умения анализировать, сравнивать и систематизировать изученный материал.

**4-7 балла** ставится студенту, который демонстрирует знание материала по вопросу, в объеме, предусмотренном основной и дополнительной литературой; в объеме, изложенном в основной и дополнительной литературе, оперирует терминологией в сфере организации и ведения переговоров, выстраивает устную и письменную речь в соответствии с правилами делового общения и требованиями закона, умеет определять нормативные правовые акты, подлежащие применению в конкретной ситуации; умеет аргументировано формулировать варианты правомерного поведения в конкретной ситуации, а также описывать правовые последствия неправомерного поведения, основываясь на материале, изложенном в основной и дополнительной литературе, интерпретации нормативных правовых актов. Студент демонстрирует умения анализировать, сравнивать и систематизировать изученный материал. Тем не менее, ответ без дополнительных вопросов экзаменатора является неполным и (или) в части неверным, недостатки устранены студентом только после того, как экзаменатором заданы дополнительные и (или) наводящие вопросы в рамках вопросов по билету.

**1-3 балла** ставится студенту, который демонстрирует знание материала по вопросу, в объеме, предусмотренном основной литературой; оперирует терминологией в сфере организации и ведения переговоров, выстраивает устную и письменную речь в соответствии с правилами делового общения и требованиями закона, умеет определять нормативные правовые акты, подлежащие применению в конкретной ситуации; умеет формулировать варианты правомерного поведения в конкретной ситуации, основываясь на материале, изложенном в основной литературе, но не может привести аргументацию своих выводов. При этом допускает ошибки в применении терминологии, имеет затруднения с самостоятельными выводами, но при наводящих вопросах способен устранить ошибки.

**0 баллов** ставится студенту, который не демонстрирует знание дисциплины в объеме, предусмотренном Рабочей программой дисциплины, в том числе основной литературы, нормативных правовых актов, судебной практики. Студент не способен к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения. Студент не способен самостоятельно изложить ответы на вопросы, даже при наводящих вопросах экзаменатора. Студент не оперирует терминами в сфере организации и ведения переговоров, формулировками, не выделяет причинно-следственные связи, не формулирует выводы, не способен определить сферу правового регулирования в конкретной ситуации, правоотношения и их структуру и т.д. Не способен применять нормативные правовые акты. Студент не способен осуществить квалифицированное толкование нормативных правовых актов. Студент не дает ответа на вопрос билета, отказывается отвечать.

2) Критерии начисления баллов за выполнение практического задания:

**8-10 баллов** ставится студенту, который, основываясь на материале, изложенном в основной и дополнительной литературе, правоприменительной практике высших судебных органов РФ, оперирует терминологией в сфере организации и ведения переговоров, выстраивает устную и письменную речь в соответствии с правилами делового общения и требованиями закона, организует подготовку и ведение переговоров в отдельных направлениях юридической деятельности, оформляет отдельные элементы юридических документов в соответствии с правилами русского языка и требованиями закона, определяет и анализирует нормы права, регулирующие отдельные аспекты переговоров в конкретной ситуации, определяет модель правомерного поведения в переговорах, корректно и в соответствии с законом посредством ведения переговоров защищает свои права и права иных лиц.

**4-7 баллов** ставится студенту, который, основываясь на материале, изложенном в основной и дополнительной литературе, оперирует терминологией в сфере организации и ведения переговоров, выстраивает устную и письменную речь в соответствии с правилами делового общения и требованиями закона, организует подготовку и ведение переговоров в отдельных направлениях юридической деятельности, оформляет отдельные элементы юридических документов в соответствии с правилами русского языка и требованиями закона, определяет и анализирует нормы права, регулирующие отдельные аспекты переговоров в конкретной ситуации, определяет модель правомерного поведения в переговорах, корректно и в соответствии с законом посредством ведения переговоров защищает свои права и права иных лиц. Допущенные при решении ошибки студент может устранить с помощью наводящих вопросов преподавателя.

**1-3 баллов** ставится студенту, который, основываясь на материале, изложенном в основной литературе, оперирует терминологией в сфере организации и ведения переговоров, выстраивает устную и письменную речь в соответствии с правилами делового общения и требованиями закона, организует подготовку и ведение переговоров в отдельных направлениях юридической деятельности, оформляет отдельные элементы юридических документов в соответствии с правилами русского языка и требованиями закона, определяет и анализирует нормы права, регулирующие отдельные аспекты переговоров в конкретной ситуации, определяет модель правомерного поведения в переговорах, корректно и в соответствии с законом посредством ведения переговоров защищает свои права и права иных лиц. Студент допускает ошибки в толковании выбранной нормы права; при наводящих и дополнительных вопросах преподавателя не способен сделать вывод о правильном варианте решения правового казуса.

**0 баллов** ставится студенту, который не демонстрирует знания, умения в объеме, предусмотренном Рабочей программой дисциплины. Студент не определяет круг фактов, имеющих юридическое значение, не ограничивает их от обстоятельств, не вызывающих правовые последствия; допускает ошибки в выборе нормы права, ее анализе и толковании, не знает разъяснений судебной практики, не приводит возможного варианта решения задачи; не дает ответа на дополнительные вопросы.

Точное количество баллов определяется экзаменатором в зависимости от количества ошибок, неточностей, допущенных студентом при ответе на вопрос билета.

## Перечень электронных учебных изданий

1) Гражданский процесс: учебник / Д.Б. Абушенко, К.Л. Брановицкий, В.П. Воложанин [и др.]; отв. ред. В.В. Ярков. — 10-е изд., перераб. и доп. — Москва: СТАТУТ, 2017. — 702 с. — Доступ на сайте ЭБС Znanium.com. URL: <https://znanium.com/catalog/product/950086>. — Режим доступа: по подписке.

2) Рожкова, М. А. Актуальные проблемы унификации гражданского процессуального и арбитражного процессуального законодательства : монография / М.А. Рожкова, М.Е, Глазкова, М.А. Савина ; под общ. ред. М.А. Рожковой. — М. : Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации : ИНФРА-М, 2022. — 304 с. — Доступ на сайте ЭБС Znanium.com. URL: <https://znanium.com/catalog/product/1725240>. — Режим доступа: по подписке.

3) Азарнова, А. Н. Медиация: искусство примирять: технология посредничества в урегулировании конфликтов : учебное пособие / А. Н. Азарнова. — Москва : Infotropic Media, 2015. — 288 с. — Доступ на сайте ЭБС Лань. URL: <https://e.lanbook.com/book/62437>. — Режим доступа: по подписке.

Электронные учебные издания доступны для зарегистрированных в Электронной информационно-образовательной среде университета пользователей.

## Оснащение помещений для учебных занятий

Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа	Специализированная мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории: рабочие места для обучающихся, рабочее место преподавателя, экран проекционный, проектор, доска магнитно-меловая, учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации, видеонаблюдение
Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Специализированная мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории: рабочие места для обучающихся, рабочее место преподавателя, доска магнитно-меловая, учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации, моноблок, интерактивная доска
Помещение для самостоятельной работы	Компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации, проектор, экран, многофункциональное устройство

## Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства

1. Microsoft WINEDUperDVC ALNG UpgrdSAPk OLV E 1Y AcdmemicEdition Enterprise;
2. Linux (Альт, Астра);
3. Kaspersky Endpoint Security 11 для Windows;
4. Libre Office (свободно распространяемое программное обеспечение).

## Перечень электронно-библиотечных систем:

1. «Электронно-библиотечная система ZNANIUM»;
2. «Образовательная платформа ЮРАЙТ»;
3. Электронно-библиотечная система «BOOK.ru»;
4. Электронно-библиотечная система «ЛАНЬ»;
5. Электронно-библиотечная система Издательства «Перспект».

## **Перечень современных профессиональных баз данных**

1. Электронная библиотека диссертаций (ЭБД);
2. Единая межведомственная информационно – статистическая система (ЕМИСС) -  
Режим доступа: <https://fedstat.ru/>;
3. База данных показателей муниципальных образований - Режим доступа:  
<https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Munst.htm>;
4. ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ СВЕДЕНИЙ ИЗ ЕГРЮЛ/ЕГРИП В ЭЛЕКТРОННОМ ВИДЕ -  
Режим доступа: <https://egrul.nalog.ru/index.html>;
5. Государственная автоматизированная система Российской Федерации «Правосудие» -  
Режим доступа: <https://bsr.sudrf.ru/big5/portal.html>;
6. Банк решений арбитражных судов - Режим доступа: <https://ras.arbitr.ru/>;
7. База данных судебных актов - Режим доступа: <http://bdsa.minjust.ru/>;
8. База решений и правовых актов Федеральной антимонопольной службы - Режим  
доступа: <https://br.fas.gov.ru/>;
9. Банк решений Конституционного Суда Российской Федерации - Режим доступа:  
<http://www.ksrf.ru/ru/Decision/Pages/default.aspx>;
10. Государственная система правовой информации – Режим доступа:  
<http://www.pravo.gov.ru/>;
11. Федеральный портал проектов нормативных актов - Режим доступа:  
<https://regulation.gov.ru/>;
12. Система обеспечения законодательной деятельности - Режим доступа:  
<https://sozd.duma.gov.ru/>.

## **Перечень информационных справочных систем**

1. Информационно-правовой портал «Система Гарант»;
2. Справочная правовая система «КонсультантПлюс»;
3. Информационно-правовая система «Кодекс»;
4. Информационно-правовая система (ИПС) «Законодательство стран СНГ».