Федеральное государственное бюджетное научное учреждение
«Исследовательский центр частного права имени С.С. Алексеева
при Президенте Российской Федерации»
Российская школа частного права

Одобрено	Утверждаю
Совет ИЦЧП	Исполнительный директор
Протокол № 2 от «13» апреля 2023г.	Мхитарян Л.А.

Рабочая программа дисциплины

Б1.О.19 «Переговоры для юристов»

Направление подготовки: 40.04.01 Юриспруденция

Образовательная программа «Магистр частного права»

Квалификация (степень): магистр

Кафедра корпоративного права

Автор программы:
Степанов Дмитрий Иванович,
кандидат юридических наук

Москва, 2023

I. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Направленность и задачи программы

Рабочая программа учебной дисциплины «Переговоры для юристов» направлена на подготовку обучающихся к профессиональной деятельности юриста в области ведения переговоров, разрешения конфликтных ситуаций.

В результате освоения учебной дисциплины «Переговоры для юристов» у обучающихся должна сформироваться совокупность знаний, умений и навыков, включающая:

- умение грамотно подготовиться к переговорам, включая составление карты стейкхолдеров, выделение ключевых интересов «на столе» и «за пределами стола» переговоров;
- умение применять на практике базовые навыки ведения переговоров при оказании различного рода юридической помощи;
- умение разрешать конфликтные ситуации, возникающие в ходе оказания юридической помощи;
- базовые навыки подготовки к переговорам;
- основные техники противодействия давлению в ходе переговоров;
- основные принципы ведения переговоров с этической точки зрения;
- применение основных техник противодействия давлению в ходе переговоров;
- применение решений и совершение юридических действий в точном соответствии с законом;
- умение давать квалифицированные юридические заключения и консультации;
- умение корректировать технику ведения переговоров в зависимости от типа переговорного процесса и участвующих в них лиц (редистрибутивные и интегративные переговоры, двусторонние и многосторонние переговоры);
- владение базовыми навыками подготовки к переговорам;
- владение основными техниками противодействия давлению в ходе переговоров.

Конкретные виды профессиональной деятельности, к которым готовится магистр, определяются совместно обучающимся и преподавателем кафедры в ходе подготовки магистерской диссертации по темам дисциплины.

1.2. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП ВО

Дисциплина «Переговоры для юристов» входит в базовую (обязательную) часть магистерской программы в качестве основной дисциплины.

Изучение дисциплины «Переговоры для юристов» является важным условием для формирования навыков грамотного ведения переговоров и

разрешения конфликтных ситуаций, которые необходимы юристу в повседневной профессиональной деятельности.

1.3. Формируемые компетенции и индикаторы их достижения (планируемые результаты освоения дисциплины)

По итогам освоения дисциплины обучающийся должен обладать следующими компетенциями в соответствии с ФГОС ВО:

1.Универсальные компетенции:

Наименование категории (группы) универсальных компетенций	Код и наименование универсальной компетенции выпускника	Код и наименование индикатора достижения универсальной компетенции
Самоорганизация и саморазвитие (в том числе здоровьесбережение)	УК-6. Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки	ИУК-6.1. Знает теоретико-методологические основы самооценки, саморазвития, самореализации; направления и источники саморазвития и самореализации; способы самоорганизации собственной деятельности и ее совершенствования.
		ИУК-6.2. Умеет определять личностные и профессиональные приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки; разрабатывать, планировать, контролировать, оценивать собственную деятельность в решении задач саморазвития и самореализации.
		ИУК-6.3. Владеет навыками осуществления деятельности по самоорганизации и саморазвитию в соответствии с личностными и профессиональными приоритетами.

2.Общепрофессиональные компетенции:

Наименование категории (группы) общепрофессиональных компетенций	Код и наименование общепрофессиональной компетенции выпускника	Код и наименование индикатора достижения компетенции

Юридическая аргументация	ОПК-4. Способен письменно и устно аргументировать правовую позицию по делу, в том числе в состязательных процессах	ИОПК-4.1. Знает приемы выстраивания эффективной коммуникации с заинтересованными субъектами по получению и использованию информации, необходимой для оказания юридической помощи
		ИОПК-4.2. Умеет определять пределы, методы и приемы юридической аргументации, в том числе осуществляемой в процессе устной коммуникации, отстаивать выработанную правовую позицию в состязательном процессе со ссылкой на нормативные акты процессуального права
		ИОПК-4.3. Владеет навыками аргументации правовой позиции по делу со ссылкой на нормативные акты процессуального права
Профессиональная этика	ОПК-6. Способен обеспечивать соблюдение принципов этики юриста, в том числе принимать меры по профилактике коррупции и пресечению коррупционных (иных) правонарушений	ИОПК-6.1. Знает основные формы обеспечения соблюдения принципов этики юриста, в том числе при разработке мер по профилактике и противодействию коррупции
		ИОПК-6.2. Умеет выявлять коррупционные и иные правонарушения, причины и условия, способствующие их совершению
		ИОПК-6.3. Владеет навыками применения в практической профессиональной деятельности эффективных мер, направленных на соблюдение принципов этики юриста

II. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Объем дисциплины (модуля) составляет 2 зачетные единицы, 72

академических часа, из них 26 часов контактной работы (2 семестр – 14 часов лекций, 12 часов практических занятий).

Форма промежуточной аттестации – дифференцированный зачет (2 семестр).

2.1. Тематические планы

2.1.1. Тематический план для очной формы обучения

№ п/п	Разделы (темы) дисциплины (модуля)	семестр	Всего з.е./часов	Виды учебной деятельности и объем (в академических часах)			Форма текущего контроля/ Форма промежуточной аттестации
				лекции	Практические занятия	СР	
1	Основы переговорного процесса	2	8	2	-	6	опрос, рефераты дискуссия
2	Редистрибутивные переговоры	2	10	2	2	6	опрос, рефераты дискуссия
3	Стоит ли делать предложение первым?	2	10	2	2	6	Доклады-презентации обсуждение
4	Этика и переговоры	2	10	2	2	6	опрос, рефераты дискуссия
5	Интегративные переговоры	2	10	2	2	6	Доклады-презентации обсуждение
6	Тяжелые переговоры. Выход из тупика	2	10	2	2	6	Доклады-презентации обсуждение
7	Многосторонние переговоры	2	14	2	2	10	опрос, рефераты дискуссия
Промежуточная аттестация		2					Зачет с оценкой
Всего			**2/72**	**14**	**12**	**46**	

2.2. Занятия лекционного типа

Лекции реализуются с применением образовательной технологии «сократовский метод».

Тема 1. Основы переговорного процесса.

1. Стили ведения переговоров. Четыре квадрата по интенсивности интересов «мы» и «они».

2. Ключевая демаркационная линия: редистриутивные переговоры (claiming value) vs. создание новой стоимости (creating value).

3. Основные вопросы: кто стороны, о чем переговоры, что нужно вам, что нужно оппоненту.

4. Коммуникационное поле переговоров: виды стейкхолдеров и их влияние на ход и результат переговоров. Противопоставление «что на столе переговоров» и того, что «за его пределами».

Литература к теме 1:

1. Навыки современного юриста: soft skills, повышающие эффективность и качество жизни / Под ред. А. Сорокиной и Д. Грица. – Москва: Статут, 2021, С. 255-269.
2. Lax & Sebenius, 3-D Negotiation, ch. 2;
3. GUHAN SUBRAMANIAN, DEALMAKING: THE NEW STRATEGY OF NEGOTIAUCTIONS 24-27, 104-7, (2nd ed., W. W. Norton & Company; 2020)

Дополнительная литература:

HOWARD RAIFFA, WITH JOHN RICHARDSON AND DAVID METCALFE, NEGOTIATION ANALYSIS: THE SCIENCE AND ART OF COLLABORATIVE DECISION MAKING, 14-32 (Cambridge, MA: The Belknap Press, 2007)

Кейс «Квартира на Набережной»

В рамках практических заданий все студенты самостоятельно готовятся и проводят раунд переговоров по заранее подготовленным заданиям. Допуск к переговорам допускается лишь после подписания расписки об ознакомлении с Этическим кодексом (приводится в приложении к настоящей программе), нарушение правил ведение переговоров, указанных в Этическом кодексе, может повлечь негативные последствия вплоть до исключения с этого курса.

Практическое задание № 1 предполагает проведение переговоров по поводу покупки квартиры. Все студенты разбиваются на две группы (в зависимости от стороны переговоров), каждая сторона заполняет лист подготовки к переговорам, проводит переговоры и сдает по их окончании заполненный лист подготовки.

Цель этих переговоров – выторговать для своей стороны максимально выгодные условия.

Данное задание выполняется на неделе после лекции по теме 1, но до лекции по теме 2.

Тема 2. Редистрибутивные переговоры.

1. Переговоры как борьба по модели «кто – кого» (zero-sum game).

2. Тактики ведения таких переговоров: «плохой – хороший полицейский», отсутствие мандата, выставление сроков и трата времени, агрессия / харасмент, перескакивание с вопроса на вопрос, неприятие уступок.

3. Противодействие манипулятивным практикам: подготовка к переговорам. Создание своей системы координат для агрессивного контрагента.

4. Что важно при подготовке к переговорам: ключевые моменты. Что если ваша позиция действительно очень слабая?

Литература к теме 2:

1. Malhotra & Bazerman, Negotiation Genius, ch. 1, 11;
2. Fisher, Ury, & Patton, Getting to Yes, ch. 8: 129-143.

Дополнительная литература:

Harvard PON Staff, Aggressive Negotiation Tactics: Threats at the Bargaining Table. Three negotiation tactics to consider before engaging in threats, available at: https://www.pon.harvard.edu/daily/negotiation-skills-daily/how-to-make-wise-threats/ [10.10.2020]

Кейс* «Faces Production vs. *АО «ВСК»

Практическое задание № 2 предполагает проведение переговоров по поводу условий сделки вокруг программного продукта. Цель этих переговоров – выведать ожидания другой стороны (BATNA) и выторговать для своей стороны максимально выгодные условия сделки, при этом ожидается, что стороны все-таки заключат сделку по итогам переговоров.

Срок выполнения задания – до лекции по теме 3.

Тема 3. Стоит ли делать предложение первым?

1. Еще раз про BATNA.

2. Есть ли преимущество от первого шага? Или лучше дождаться оппонента?

3. Сила якоря (anchoring) в переговорном процессе.

4. Как реагировать на выставленный якорь?

Литература к теме 3:

1. Fisher, Ury, & Patton, Getting to Yes, 97-116;
2. Katie Shonk, 6 Bargaining Tips and BATNA Essentials (2020), available at: https://www.pon.harvard.edu/daily/batna/bargaining-tips-batna-essentials/ [10.10.2020];
3. Howard Raiffa et al., Negotiation Analysis: The Science and Art of Collaborative Decision Making, 99-108 (Cambridge, MA: 2007).

Дополнительная литература:

1. Adam Galinsky & Thomas Mussweiler, First Offers As Anchors: The Role of Perspective-Taking and Negotiator Focus, 81 J Pers. & Soc. Psych. 657-69 (2001);
2. Howard Raiffa et al., Negotiation Analysis: The Science and Art of Collaborative Decision Making, 109-128 (Cambridge, MA: 2007) (опционально: для углубленного изучения и исследовательских работ).

Кейс АО «Барт Инвестментс» vs. Антон Голдман

Практическое задание № 3 предполагает проведение переговоров по поводу условий продажи доли в компании. Цель этих переговоров – совершить сделку любой ценой, не нарушая, однако Этического кодекса ведения

переговоров, конечно, получив для своей стороны максимально выгодные условия сделки, при этом ожидается, что стороны все таки заключат сделку по итогам переговоров.
Срок выполнения задания – до лекции по теме 4.

Тема 4. Этика и переговоры.

1. Оттенки серого: от откровенного вранья до нераскрытия информации, о которой не спросили.
2. Насколько этичность сопровождает бизнес-практики?
3. Диагностика шкалы допустимого для контрагента.
4. Выставление и поддержание этических рамок переговорного процесса.

Литература к теме 4:
1. Malhotra & Bazerman, Negotiation Genius, ch. 3, 9-10.

Дополнительная литература:
1. Nina Mazar, On Amir, Dan Ariely, The Dishonesty of Honest People: A Theory of Self-Concept Maintenance, 45 J. Mark'ng Res. 633-44 (2008).
2. Соболева А.К. Риторика ограничений: аргументация в судебных спорах о фундаментальных правах // Сравнительное конституционное обозрение. 2019. №5(132) С.34–54.

Кейс ООО «МЭД МЬЮЗИК»
Практическое задание № 4 предполагает проведение интегративных переговоров (создание новой стоимости для всех сторон) по поводу «бизнес-развода». Цель этих переговоров – совершить сделку, но не любой ценой, а так, чтобы согласованные условия сделки были привлекательны для обеих сторон.
Срок выполнения задания – до лекции по теме 5.

Тема 5. Интегративные переговоры.

1. Создание новой стоимости: движение на северо-восток.
2. Множество интересов сторон – основа для «расторговки» и нахождения новых возможностей.
3. Пакетные сделки: теория и практика.
4. Как важны выдержка и терпение: пока всё не согласовано – ничего не согласовано.

Литература к теме 5:
1. Malhotra & Bazerman, Negotiation Genius, ch. 2;
2. Lax & Sebenius, 3-D Negotiation, 190-201, ch. 8.

Дополнительная литература:
1. Howard Raiffa et al., Negotiation Analysis: The Science and Art of Collaborative Decision Making, 195-221 (Cambridge, MA: 2007) (опционально: для углубленного изучения).

Тема 6. Тяжелые переговоры. Выход из тупика.

1. Стоит ли вступать в переговоры со Злом? Когда лучше воздержаться от переговоров.
2. Диагностика оппонента.
3. Техники ведения переговоров с нарцистическими личностями и психопатами.
4. Это не «их проблемы», а это «наши проблемы»: как выйти из тупика / дэдлока.

Литература к теме 6 :

1. Навыки современного юриста: soft skills, повышающие эффективность и качество жизни / Под ред. А. Сорокиной и Д. Грица. – Москва : Статут, 2021, С. 193-125;
2. Malhotra & Bazerman, Negotiation Genius, ch. 12-13;
3. Lax & Sebenius, 3-D Negotiation, ch. 13;
4. Fisher, Ury, & Patton, Getting to Yes, 29-55.

Дополнительная литература:

1. Lax & Sebenius, 3-D Negotiation, ch. 14-15.

***Кейс (кейс ООО «Сервис»*):**

Практическое задание № 5 предполагает проведение переговоров по поводу возникшего ранее корпоративного дэдлока. Цель этих переговоров – совершить сделку там, где ни одна из сторон не желает «слышать оппонента». Возможно, стороны и вовсе не смогут заключить взаимоприемлемое соглашение, но от наиболее успешных переговорщиков ожидается, что по итогам переговоров сделка будет все же заключена.

Срок выполнения задания – до лекции по теме 7.

Тема 7. Многосторонние переговоры.

1. Множество сторон, множество вопросов для согласования: основные проблемы таких переговоров.
2. Коалиции: позитивные (большинство) и блокировка принятия решений. Повышение шансов. Переход от «НЕТ СДЕЛКЕ» к «ДА СДЕЛКЕ» в многосторонних переговорах.
3. Новые грани 3D модели переговоров: как примирить интересы бенефициаров в многосторонней сделке?
4. Отдельные тактики: секретные переговоры, тактические коалиции с оппонентами, «челночная дипломатия», намеренная неопределенность согласованных условий, de facto соглашения в отсутствие формализованной сделки.

Литература к теме 7 :

1. Lax & Sebenius, 3-D Negotiation, p. 53-97;
2. James K. Sebenius, R. Nicholas Burns, and Robert H. Mnookin, Kissinger the Negotiator: Lessons from Dealmaking at the Highest Level (NY: HarperCollins, 2018).

Дополнительная литература:

1. Howard Raiffa et al., Negotiation Analysis: The Science and Art of Collaborative Decision Making, 389-406 (Cambridge, MA: 2007).

***Кейс «Северный поток*-2»**

Практическое задание № 6 предполагает проведение многосторонних переговоров по поводу строительства «Северного потока – 2». Цель этих переговоров – совершить сделку там, где каждая из сторон преследует свой интерес и не желает уступать другой.

Срок выполнения задания – после лекции по теме 7, но до выполнения итогового экзамена.

2.3. Практические занятия

Практические занятия нацелены на получение широкого представления о поле профессиональной деятельности и овладение навыками самостоятельного исследования и планирования.

Практические занятия включает следующие виды деятельности:

– междисциплинарный семинар;

– учебные дискуссии – одновременно развивает навыки аргументации и воспроизводства теоретических знаний в практических ситуациях;

- круглый стол – встречи с экспертами, правоведами и т.д.;
- деловая игра;
- решение ситуационных задач, кейс-заданий;
- контрольная работа, коллоквиум;
- выступление с докладом, рефератом, эссе, презентацией и др.

2.3.*1. Содержание практических занятий обучающихся*

Разделы, темы, вынесенные на практические занятия	Формы и методы контроля	Кол-во часов
Тема 2. «Редистрибутивные переговоры» **Семинарское занятие №1** 1. Переговоры как борьба по модели «кто – кого» (zero-sum game). 2. Тактики ведения таких переговоров: «плохой – хороший полицейский», отсутствие мандата, выставление сроков и трата времени, агрессия / харасмент, перескакивание с вопроса на вопрос, неприятие уступок. 3. Противодействие манипулятивным практикам: подготовка к переговорам. Создание своей системы координат для агрессивного контрагента. 4. Что важно при подготовке к переговорам: ключевые	устный опрос, дискуссия, решение кейс-заданий	2

моменты. Что если ваша позиция действительно очень слабая?		
Тема 3. «Стоит ли первому делать предложение?» **Семинарское занятие № 2** 1. Еще раз про BATNA. 2. Есть ли преимущество от первого шага? Или лучше дождаться оппонента? 3. Сила якоря (anchoring) в переговорном процессе. 4. Как реагировать на выставленный якорь?	устный опрос, дискуссия, решение кейс-заданий	2
Тема 4. «Этика и переговоры» **Семинарское занятие №3** 1. Оттенки серого: от откровенного вранья до нераскрытия информации, о которой не спросили. 2. Насколько этичность сопровождает бизнес-практики? 3. Диагностика шкалы допустимого для контрагента. 4. Выставление и поддержание этических рамок переговорного процесса.	устный опрос, дискуссия, решение кейс-заданий	2
Тема 5. «Интегративные переговоры» **Семинарское занятие № 4** 1.Создание новой стоимости: движение на северо-восток. 2. Множество интересов сторон – основа для «расторговки» и нахождения новых возможностей. 3. Пакетные сделки: теория и практика. 4. Как важны выдержка и терпение: пока всё не согласовано – ничего не согласовано.	устный опрос, дискуссия, решение кейс-заданий	2
Тема 6. «Тяжелые переговоры. Выход из тупика» **Семинарское занятие № 5** 1. Стоит ли вступать в переговоры со злом? Когда лучше воздержаться от переговоров. 2. Диагностика оппонента. 3. Техники ведения переговоров с нарцистическими личностями и психопатами. 4. Это не «их проблемы», а это «наши проблемы»: как выйти из тупика / дэдлока.	устный опрос, дискуссия, решение кейс-заданий	2
Тема 7. «Многосторонние переговоры» **Семинарское занятие № 6** 1. Множество сторон, множество вопросов для согласования: основные проблемы таких переговоров. 2. Коалиции: позитивные (большинство) и блокировка принятия решений. Повышение шансов. Переход от «НЕТ СДЕЛКЕ» к «ДА СДЕЛКЕ» в многосторонних переговорах. 3. Новые грани 3D модели переговоров: как примирить	устный опрос, дискуссия, решение кейс-заданий	2

интересы бенефициаров в многосторонней сделке? 4. Отдельные тактики: секретные переговоры, тактические коалиции с оппонентами, «челночная дипломатия», намеренная неопределенность согласованных условий, de facto соглашения в отсутствие формализованной сделки.		
Всего по дисциплине:		**12**

2.4. Самостоятельная работа

В рамках самостоятельной работы обучающиеся осуществляют теоретическое изучение дисциплины с учетом лекционного материала, готовятся к практическим занятиям, выполняют домашние задания, осуществляют подготовку к промежуточной аттестации.

Самостоятельная работа обучающихся по усвоению учебного материала может выполняться в читальном зале библиотеки, учебных кабинетах (лабораториях), компьютерных классах, дома. Обучающийся подбирает научную и специальную монографическую и периодическую литературу в соответствии с рекомендациями преподавателя или самостоятельно.

При организации самостоятельной работы с использованием технических средств, обеспечивающих доступ к информации (компьютерных баз данных, систем автоматизированного проектирования и т.п.), предусмотрено и получение необходимой консультации или помощи со стороны педагогических работников.

Самостоятельная работа требует наличия информационно-предметного обеспечения: учебников, учебных и методических пособий, конспектов лекций. Методические материалы обеспечивают возможность самоконтроля обучающихся по блоку учебного материала или предмета в целом.

Внеаудиторная самостоятельная работа обучающихся включает следующие виды деятельности:

- поиск информации по изучаемой теме в открытых источниках с целью ее анализа и выявления ключевых особенностей исследуемых явлений;
- проработку учебного материала (по конспектам, учебной и научной литературе);
- подготовку рефератов, докладов, эссе, презентаций и т.д.;
- изучение учебного материала, перенесенного с аудиторных занятий на самостоятельную проработку;
- подготовку к контрольным работам, коллоквиумам и т.д.;
- самостоятельная проработка учебно-проблемных задач, выполняемая с привлечением основной и дополнительной литературы.

2.4.1. Содержание самостоятельной работы обучающихся

Разделы, темы, вынесенные на самостоятельную подготовку	Формы и методы контроля	Кол-во часов
Тема 1. «Основы переговорного процесса» Проработка материала лекции № 1 Подготовка к круглому столу, дискуссии Подготовка к семинару по теме 1.	-просмотр и проверка выполнения самостоятельной работы; -организация самопроверки, обсуждение результатов выполненной работы на занятии; -проведение устного опроса;	6
Тема 2. «Редистрибутивные переговоры» Проработка материала лекции № 2 Подготовка доклада, презентации. Подготовка к семинару по теме 2.	-просмотр и проверка выполнения самостоятельной работы; -организация самопроверки, обсуждение результатов выполненной работы на занятии; -проведение устного опроса;	6
Тема 3. «Стоит ли первому делать предложение?» Проработка материала лекции № 3 Подготовка к круглому столу, дискуссии . Подготовка к семинару по теме 3.	-просмотр и проверка выполнения самостоятельной работы; -организация самопроверки, обсуждение результатов выполненной работы на занятии; -проведение устного опроса;	6
Тема 4. «Этика и переговоры» Проработка материала лекции № 4 Подготовка реферата, презентации. Подготовка к семинару по теме 4.	-просмотр и проверка выполнения самостоятельной работы; -организация самопроверки, обсуждение результатов выполненной работы на занятии; -проведение устного опроса;	6
Тема 5. «Интегративные переговоры» Проработка материала лекции № 5 Подготовка творческого задания (эссе), презентации. Подготовка к семинару по теме 5.	-просмотр и проверка выполнения самостоятельной работы; -организация самопроверки, обсуждение результатов выполненной работы на занятии; -проведение устного опроса;	6
Тема 6. «Тяжелые переговоры. Выход из тупика» Проработка материала лекции № 6 Подготовка к круглому столу Подготовка к семинару по теме 6.	-просмотр и проверка выполнения самостоятельной работы; -организация самопроверки, обсуждение результатов выполненной работы на занятии; -проведение устного опроса;	6

Тема 7. «Многосторонние переговоры» Проработка материала лекции № 7 Подготовка творческого задания (эссе), презентации. Подготовка к семинару по теме 7.	-просмотр и проверка выполнения самостоятельной работы; -организация самопроверки, обсуждение результатов выполненной работы на занятии; -проведение устного опроса;	10
Всего по дисциплине:		**46**

III. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

3.1. Оценочные материалы для текущего контроля знаний, умений и навыков обучающихся по дисциплине

Текущий контроль успеваемости, т.е. проверка усвоения учебного материала теоретического и практического характера, регулярно осуществляется на протяжении семестра.

Текущий контроль успеваемости осуществляется в следующих формах:

- контрольный опрос (письменный или устный);
- собеседование, дискуссии;
- тестирование (компьютерное или письменное);
- контрольная работа;
- решение кейс-заданий, ситуационных задач;
- написание рефератов, эссе, докладов, подготовка презентаций;
- подготовка к ведению переговоров на основе разработанных готовых форм.

Текущая самостоятельная работа обучающегося направлена на углубление и закрепление полученных знаний, а также развитие практических навыков по поиску, анализу и структурированию необходимой информации.

Оценивание обучающегося на занятиях осуществляется в соответствии с Положением о порядке проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся.

Порядок формирования оценок по дисциплине

Тип контроля	Форма контроля	семестры		Параметры **
		1	2	
Текущий	Практические задания	-	*	Всего предусмотрено 6 заданий в течение курса. Конкретные сроки и периодичность устанавливается лектором
	Участие в обсуждениях в ходе	-	*	Срок и периодичность устанавливается лектором

	лекций			
Промежуточный	Дифференцированный зачет	-	*	Устный дифференцированный зачет по списку вопросов либо письменный дифференцированный зачет на дому (в последнем случае - макс. срок выполнения – 10 дней с момента получения письменного задания).

Оценки по дисциплине формируются по результатам текущего и промежуточного контроля знаний, предусмотренного рабочим учебным планом.

Итоговая (результирующая) оценка по курсу выставляется по следующей формуле:

Q итог= Q1*0,4+Q2*0,3+Q3*0,3

складывается из следующих составляющих:

1. Оценка за итоговый дифференцированный зачет Q1 (вес 40 % в итоговой оценке).

2. Оценка за текущую работу, включая:

2.1. Выполнение Практических заданий №№ 1-7 – оценка Q2 в течение курса (вес 30 % в итоговой оценке);

2.2. Участие в обсуждениях в ходе лекций – оценка Q3 (вес 30 % в итоговой оценке).

Итоговая оценка выводится по формуле средней взвешенной с учетом указанных весов с применением общих арифметических правил округления к итоговой оценке. Округление дробных значений для составляющих Q2 и Q3 не производится, к расчету принимается полученная результирующая в таблице Excel по десятибальной шкале оценок. В ведомость проставляется итоговая (результирующая) оценка по пятибалльной шкале, а по желанию также сообщается оценка по десятибальной шкале.

Иллюстрация: оценка за Практические задания – 7,8 баллов, оценка за участие в обсуждениях – 5,2 балла, оценка за дифференцированный зачет – 8 баллов, итоговая оценка (ИО) складывается следующим образом: ИО = 8*0,4 + 7,8*0,3 + 5,2*0,3= 7,1 после округления получаем итоговую оценку – 7. В ведомость проставляется результирующая оценка – «хорошо (4)».

Оценки по текущему контролю за выполнение Практических заданий (составляющая Q2) выставляются по 3-х бальной шкале с последующим переводом (для целей итоговой оценки) результирующей по текущему контролю в оценку по 10-ти балльной шкале.

Для целей определения оценки за участие в обсуждениях в ходе лекций (составляющая Q3) принимается медианное значение по итогам курса: после анализа количества ответов всех студентов, присутствовавших на лекциях, вычисляется медианное количество выступлений на студента. Медиана выступлений равна оценке «хорошо (6)». Каждое стандартное отклонение от медианы повышает или понижает оценку за выступление. Максимальное

среди всех студентов курса количество выступлений предполагает оценку по составляющей Q3 «отлично (10)», минимальное – «неудовлетворительно (1)».

Оценки по промежуточному контролю выставляются по 5-ти- и 10-ти балльной шкале.

Пересдачи и досдачи по формам текущего контроля знаний не допускаются. Дистанционная поддержка при проведении промежуточного контроля не осуществляется.

3.1.1. Вопросы для текущего контроля

1. Два подхода к переговорам: редистриутивные переговоры (claiming value) vs.
2. создание новой стоимости (creating value).
3. Основные вопросы любых переговоров.
4. Виды стейкхолдеров и их влияние на ход и результат переговоров. Противопоставление «что на столе переговоров» и того, что «за его пределами».
5. Переговоры по модели игры с нулевой суммой. Тактики ведения таких переговоров.
6. Противодействие манипулятивным практикам: подготовка к переговорам.
7. Понятие BATNA и отличие от сопредельных понятий.
8. Кто должен делать первый шаг?
9. Проблема якоря в переговорах. Как реагировать на выставленный якорь?
10. Этика переговоров. Тактики поддержания этичности переговорного процесса.
11. Интегративные переговоры.
12. Пакетные сделки.
13. Выход из тупика.
14. Всегда ли возможна сделка? Когда лучше воздержаться от переговоров.
15. Многосторонние переговоры. Основные проблемы таких переговоров.
16. Коалиции. Как согласовываются интересы бенефициаров в многосторонних переговорах?

3.1.2. ***Кейс-задания***

Кейс к теме № 1 (кейс «Квартира на Набережной»)

В рамках практических заданий все студенты самостоятельно готовятся и проводят раунд переговоров по заранее подготовленным заданиям. Допуск к переговорам допускается лишь после подписания расписки об ознакомлении с Этическим кодексом (приводится в приложении к настоящей программе), нарушение правил ведение переговоров, указанных в Этическом

кодексе, может повлечь негативные последствия вплоть до исключения с этого курса.

Практическое задание № 1 предполагает проведение переговоров по поводу покупки квартиры. Все студенты разбиваются на две группы (в зависимости от стороны переговоров), каждая сторона заполняет лист подготовки к переговорам, проводит переговоры и сдает по их окончании заполненный лист подготовки.

Цель этих переговоров – выторговать для своей стороны максимально выгодные условия.

Данное задание выполняется на неделе после лекции по теме 1, но до лекции по теме 2.

***Кейс к теме № 2 (кейс* «Faces Production vs. *АО «ВСК»*)**

Практическое задание № 2 предполагает проведение переговоров по поводу условий сделки вокруг программного продукта. Цель этих переговоров – выведать ожидания другой стороны (BATNA) и выторговать для своей стороны максимально выгодные условия сделки, при этом ожидается, что стороны все-таки заключат сделку по итогам переговоров.

Срок выполнения задания – до лекции по теме 3.

Кейс к теме № 3 (кейс АО «Барт Инвестментс» vs. Антон Голдман)

Практическое задание № 3 предполагает проведение переговоров по поводу условий продажи доли в компании. Цель этих переговоров – совершить сделку любой ценой, не нарушая, однако Этического кодекса ведения переговоров, конечно, получив для своей стороны максимально выгодные условия сделки, при этом ожидается, что стороны все таки заключат сделку по итогам переговоров.

Срок выполнения задания – до лекции по теме 4.

Кейс к теме № 4 (кейс ООО «МЭД МЬЮЗИК»)

Практическое задание № 4 предполагает проведение интегративных переговоров (создание новой стоимости для всех сторон) по поводу «бизнес-развода». Цель этих переговоров – совершить сделку, но не любой ценой, а так, чтобы согласованные условия сделки были привлекательны для обеих сторон.

Срок выполнения задания – до лекции по теме 5.

***Кейс к теме №5 (кейс ООО «Сервис»*):**

Практическое задание № 5 предполагает проведение переговоров по поводу возникшего ранее корпоративного дэдлока. Цель этих переговоров – совершить сделку там, где ни одна из сторон не желает «слышать оппонента». Возможно, стороны и вовсе не смогут заключить

взаимоприемлемое соглашение, но от наиболее успешных переговорщиков ожидается, что по итогам переговоров сделка будет все же заключена.

Срок выполнения задания – до лекции по теме 7.

***Кейс к теме № 6 (кейс «Северный поток*-2»)**

Практическое задание № 6 предполагает проведение многосторонних переговоров по поводу строительства «Северного потока – 2». Цель этих переговоров – совершить сделку там, где каждая из сторон преследует свой интерес и не желает уступать другой.

Срок выполнения задания – после лекции по теме 7, но до выполнения итогового экзамена.

Критерии оценки при текущем контроле на практических занятиях

Содержание ответа	Оценка по 10-балльной шкале	Оценка по 3-х балльной шкале
Практическое задание выполнено в целом верно, однако неполно. Логика ответов недостаточно хорошо выстроена либо не дан полноценный ответ на один из вопросов. Пропущен ряд важных деталей или, напротив, в ответе затрагивались посторонние вопросы. Не отражены ключевые вопросы, которые нужно проработать при подготовке к переговорам.	4 – удовлетворительно	Зачтено (✓-)
Вопросы раскрыты, в общем, правильно. Уверенное знание базовой терминологии и основных идей по теме. При подготовке и в ходе ведения переговоров отражены ключевые вопросы, которые нужно проработать при подготовке или в ходе самих переговоров.	7 - хорошо	Хорошо (✓)
На все вопросы даны правильные и точные ответы. Безупречное знание базовой терминологии, освоение всей рекомендуемой литературы и использование ее при аргументации своей позиции в ходе переговоров. При подготовке и в ходе ведения переговоров отражены все ключевые вопросы, которые нужно проработать при подготовке или в ходе самих переговоров, получены наилучшие результаты от переговорного процесса исходя из применимых критериев успеха для данного вида переговоров.	10 – блестяще	Отлично (✓+)

3.2. Промежуточная аттестация по дисциплине

Промежуточная аттестация завершает изучение дисциплины. Форма аттестации:

– дифференцированный зачет, 2 семестр.

Шкала и критерии оценивания в рамках промежуточной аттестации:

Для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности используются результаты выполнения заданий, тестов, контрольных работ в течение семестра, результаты собеседования на зачете.

Результаты деятельности обучающихся за семестр определяются оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно», «зачтено», «не зачтено».

3.2.1. Оценочные материалы для проведения дифференцированного зачета. Критерии выставления оценок.

Примерные вопросы к дифференцированному зачету

1. Два подхода к переговорам: редистриутивные переговоры (claiming value) vs.
создание новой стоимости (creating value).
2. Основные вопросы любых переговоров.
3. Виды стейкхолдеров и их влияние на ход и результат переговоров. Противопоставление «что на столе переговоров» и того, что «за его пределами».
4. Переговоры по модели игры с нулевой суммой. Тактики ведения таких переговоров.
5. Противодействие манипулятивным практикам: подготовка к переговорам.
6. Понятие BATNA и отличие от сопредельных понятий.
7. Кто должен делать первый шаг?
8. Проблема якоря в переговорах. Как реагировать на выставленный якорь?
9. Этика переговоров. Тактики поддержания этичности переговорного процесса.
10. Интегративные переговоры.
11. Пакетные сделки.
12. Выход из тупика.
13. Всегда ли возможна сделка? Когда лучше воздержаться от переговоров.
14. Многосторонние переговоры. Основные проблемы таких переговоров.
15. Коалиции. Как согласовываются интересы бенефициаров в многосторонних переговорах?

Критерии оценки ответа на дифференцированном зачете

Содержание ответа	Оценка по 10-балльной шкале	Оценка по 5-балльной шкале
Знания по предмету полностью отсутствуют.	**1 – неудовлетворительно**	**Неудовлетворительно – 2**
Экзаменуемый не знает до конца ни одного вопроса, путается в основных базовых понятиях, не в состоянии раскрыть содержание основных общетеоретических терминов дисциплины.	**2 – очень плохо**	
Отдельные фрагментарные правильные мысли все же не позволяют поставить положительную оценку, поскольку в знаниях имеются существенные пробелы и курс в целом не усвоен.	**3 – плохо**	
Ответы на вопросы даны в целом правильно, однако неполно. Логика ответов недостаточно хорошо выстроена. Пропущен ряд важных деталей или, напротив, в ответе затрагивались посторонние вопросы. Слабое участие в дискуссии по ответам других экзаменующихся. Базовая терминология в целом усвоена.	**4 – удовлетворительно**	**Удовлетворительно – 3**
Ответы на вопросы даны в целом правильно, однако ряд серьезных дефектов логики и содержания ответов не позволяет поставить хорошую оценку. Была попытка участвовать в дискуссии по ответам других экзаменующихся. Базовая терминология усвоена хорошо.	**5 – весьма удовлетворительно**	
Вопросы раскрыты достаточно полно и правильно. Была удачная попытка дополнять и уточнять ответы других экзаменующихся. По знанию базовой терминологии замечаний нет.	**6 – хорошо**	**Хорошо – 4**
Вопросы раскрыты полно и правильно. Активное участие в дискуссии по другим ответам. Безупречное знание базовой терминологии. Однако отдельные дефекты логики и содержания ответов все же не позволяют оценить его на «отлично».	**7 – очень хорошо**	
Вопросы раскрыты достаточно полно и правильно. Активное участие в дискуссии по ответам других экзаменующихся. Безупречное знание базовой терминологии, умение раскрыть содержание понятий.	**8 – почти отлично**	**Отлично – 5**

На все вопросы даны правильные и точные ответы. Показано знакомство с проблемами. Сделан ряд правильных дополнений и уточнений к ответам других экзаменующихся. Безупречное знание базовой терминологии, умение раскрыть и прокомментировать содержание понятий.	**9 – отлично**	
Ответ отличает четкая логика и знание материала далеко за рамками обязательного курса. Точное понимание рамок каждого вопроса. Даны ссылки на первоисточники – монографии и статьи. Обоснована собственная позиция по отдельным проблемам. Сделаны правильные дополнения и уточнения к ответам других экзаменующихся. Ответ отличает безупречное знание базовой терминологии, умение «развернуть» понятие в полноценный ответ по теме.	**10 – блестяще**	

IV. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

4.1. Основная литература

1. Абрамова, Н. А. Риторика для юристов : учебное пособие / Н. А. Абрамова, И. А. Никулина. — Москва : Проспект, 2020. — 331 с. — ISBN 978-5-392-31081-4. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/227417. — Режим доступа: для авториз. пользователей.
2. Абрамова, Н. А. Риторика для юристов: билингвальный курс : учебное пособие / Н. А. Абрамова, Н. М. Головина, П. Е. Марчева. — Москва : Проспект, 2023. — 375 с. — ISBN 978-5-392-37853-1. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/324182. — Режим доступа: для авториз. пользователей.
3. Абрамова, Н. А. Риторика: 8 шагов юриста к успеху : учебное пособие / Н. А. Абрамова, И. А. Никулина. — Москва : Проспект, 2021. — 190 с. — ISBN 978-5-392-33513-8. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/227429. — Режим доступа: для авториз. пользователей.
4. Богданова, И. С. Профессиональные навыки юриста. Техники решения профессиональных юридических задач : учебное пособие / И. С. Богданова, И. А. Хорошев, И. А. Шевченко. — Москва : Проспект, 2017. — 119 с. — ISBN 978-5-392-23057-0. — Текст : электронный // Лань : электронно-

библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/149806. — Режим доступа: для авториз. пользователей.

4.2. Дополнительная литература

1. Профессиональная этика и служебный этикет для юриста : учебное пособие / под редакцией Ю. В. Чернавина. — Москва : Проспект, 2019. — 328 с. — ISBN 978-5-392-28843-4. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/151025. — Режим доступа: для авториз. пользователей.
2. Белинский, В. Г. Общая риторика Н.Ф.Кошанского / В. Г. Белинский. — Санкт-Петербург : Лань, 2013. — 6 с. — ISBN 978-5-507-11335-4. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/8071. — Режим доступа: для авториз. пользователей.
3. Водовозов, В. И. Риторика в литературе и жизни / В. И. Водовозов. — Санкт-Петербург : Лань, 2017. — 19 с. — ISBN 978-5-507-43461-9. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/96031. — Режим доступа: для авториз. пользователей.
4. Психология личностного взаимодействия в современном обществе: Сборник материалов II Всероссийской научно-практической конференции с международным участием (Армавир, 12 апреля 2023 г.) : материалы конференции / под редакцией И. В. Ткаченко. — Чебоксары : , 2023. — 232 с. — ISBN 978-5-907688-24-7. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/351086. — Режим доступа: для авториз. пользователей.
5. Юридическая техника : учебник / под редакцией В. М. Баранова. — Москва : Проспект, 2021. — 647 с. — ISBN 978-5-392-34005-7. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/281177. — Режим доступа: для авториз. пользователей.

Литература к теме 1:

1. Навыки современного юриста: soft skills, повышающие эффективность и качество жизни / Под ред. А. Сорокиной и Д. Грица. – Москва: Статут, 2021, С. 255-269.
2. Lax & Sebenius, 3-D Negotiation, ch. 2;
3. GUHAN SUBRAMANIAN, DEALMAKING: THE NEW STRATEGY OF NEGOTIAUCTIONS 24-27, 104-7, (2nd ed., W. W. Norton & Company; 2020)

Дополнительная литература:
HOWARD RAIFFA, WITH JOHN RICHARDSON AND DAVID METCALFE, NEGOTIATION ANALYSIS: THE SCIENCE AND ART OF COLLABORATIVE DECISION MAKING, 14-32 (Cambridge, MA: The Belknap Press, 2007)

Литература к теме 2:
1. Malhotra & Bazerman, Negotiation Genius, ch. 1, 11;
2. Fisher, Ury, & Patton, Getting to Yes, ch. 8: 129-143.

Дополнительная литература:
Harvard PON Staff, Aggressive Negotiation Tactics: Threats at the Bargaining Table. Three negotiation tactics to consider before engaging in threats, available at: https://www.pon.harvard.edu/daily/negotiation-skills-daily/how-to-make-wise-threats/ [10.10.2020]

Литература к теме 3:
1. Fisher, Ury, & Patton, Getting to Yes, 97-116;
2. Katie Shonk, 6 Bargaining Tips and BATNA Essentials (2020), available at: https://www.pon.harvard.edu/daily/batna/bargaining-tips-batna-essentials/ [10.10.2020];
3. Howard Raiffa et al., Negotiation Analysis: The Science and Art of Collaborative Decision Making, 99-108 (Cambridge, MA: 2007).

Дополнительная литература:
1. Adam Galinsky & Thomas Mussweiler, First Offers As Anchors: The Role of Perspective-Taking and Negotiator Focus, 81 J Pers. & Soc. Psych. 657-69 (2001);
2. Howard Raiffa et al., Negotiation Analysis: The Science and Art of Collaborative Decision Making, 109-128 (Cambridge, MA: 2007) (опционально: для углубленного изучения и исследовательских работ).

Литература к теме 4:
1. Malhotra & Bazerman, Negotiation Genius, ch. 3, 9-10.

Дополнительная литература:
1. Nina Mazar, On Amir, Dan Ariely, The Dishonesty of Honest People: A Theory of Self-Concept Maintenance, 45 J. Mark’ng Res. 633-44 (2008).
2. Соболева А.К. Риторика ограничений: аргументация в судебных спорах о фундаментальных правах // Сравнительное конституционное обозрение. 2019. №5(132) С.34–54.

Литература к теме 5:
1. Malhotra & Bazerman, Negotiation Genius, ch. 2;
2. Lax & Sebenius, 3-D Negotiation, 190-201, ch. 8.

Дополнительная литература:
1. Howard Raiffa et al., Negotiation Analysis: The Science and Art of Collaborative Decision Making, 195-221 (Cambridge, MA: 2007) (опционально: для углубленного изучения).

Литература к теме 6 :
1. Навыки современного юриста: soft skills, повышающие эффективность и качество жизни / Под ред. А. Сорокиной и Д. Грица. – Москва : Статут, 2021, С. 193-125;
2. Malhotra & Bazerman, Negotiation Genius, ch. 12-13;
3. Lax & Sebenius, 3-D Negotiation, ch. 13;
4. Fisher, Ury, & Patton, Getting to Yes, 29-55.

Дополнительная литература:
1. Lax & Sebenius, 3-D Negotiation, ch. 14-15.

Литература к теме 7 :
1. Lax & Sebenius, 3-D Negotiation, p. 53-97;
2. James K. Sebenius, R. Nicholas Burns, and Robert H. Mnookin, Kissinger the Negotiator: Lessons from Dealmaking at the Highest Level (NY: HarperCollins, 2018).

Дополнительная литература:
1. Howard Raiffa et al., Negotiation Analysis: The Science and Art of Collaborative Decision Making, 389-406 (Cambridge, MA: 2007).

4.2. Интернет-ресурсы

1. Электронная библиотека Российской государственной библиотеки. URL: https://www.rsl.ru/ru/about/funds/elibrary
2. Научная электронная библиотека. URL: http://elibrary.ru/
3. Электронная библиотека Российской национальной библиотеки. URL: http://nlr.ru/elibrary.
4. Портал «Гуманитарное образование». URL:http://www.humanities.edu.ru

V. Материально-техническое обеспечение

5.1. Общие требования

Аудиторные (лекционные и практические) занятия проводятся в специализированных аудиториях, оснащенных соответствующим оборудованием и техническими средствами обучения, состав которых определяется в рабочих программах дисциплин (модулей).

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде ИЦЧП.

ИЦЧП обеспечена необходимым комплектом лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного

производства (состав определяется в рабочих программах дисциплин (модулей) и подлежит обновлению при необходимости.

Библиотечный фонд укомплектован печатными изданиями из расчета не менее 0,25 экземпляра каждого из изданий, указанных в рабочих программах дисциплин (модулей), программах практик, на одного обучающегося из числа лиц, одновременно осваивающих соответствующую дисциплину (модуль), проходящих соответствующую практику.

Обучающимся обеспечен доступ (удаленный доступ), в том числе в случае применения электронного обучения, дистанционных образовательных технологий, к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определяется в рабочих программах дисциплин (модулей) и подлежит обновлению (при необходимости).

5.2. Перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

1. Microsoft Windows 10
2. Microsoft Offict 2019
3. Программный комплекс ММИС «Деканат»
4. Антивирусное ПО Касперский
5. Система автоматизации библиотек «ИРБИС 64+»
6. Справочно-правовая система «Гарант».
7. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
8. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс: Регионы».

VI. Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья учитываются их индивидуальные психофизические особенности. Обучение инвалидов осуществляется также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии).

Для лиц с *нарушением слуха* возможно предоставление учебной информации в визуальной форме (краткий конспект лекций; тексты заданий, напечатанные увеличенным шрифтом), на аудиторных занятиях допускается присутствие ассистента, а также сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков. Текущий контроль успеваемости осуществляется в письменной форме: обучающийся письменно отвечает на вопросы, письменно выполняет практические задания. Доклад (реферат) также может быть представлен в письменной форме, при этом требования к содержанию остаются теми же, а требования к качеству изложения материала (понятность, качество речи, взаимодействие с аудиторией и т. д.) заменяются

на соответствующие требования, предъявляемые к письменным работам (качество оформления текста и списка литературы, грамотность, наличие иллюстрационных материалов и т.д.). Промежуточная аттестация для лиц с нарушениями слуха проводится в письменной форме, при этом используются общие критерии оценивания. При необходимости время подготовки к ответу может быть увеличено.

Для лиц с *нарушением зрения* допускается аудиальное предоставление информации, а также использование на аудиторных занятиях звукозаписывающих устройств (диктофонов и т.д.). Допускается присутствие на занятиях ассистента (помощника), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь. Текущий контроль успеваемости осуществляется в устной форме. При проведении промежуточной аттестации для лиц с нарушением зрения тестирование может быть заменено на устное собеседование по вопросам.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата, на аудиторных занятиях, а также при проведении процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации могут быть предоставлены необходимые технические средства (персональный компьютер, ноутбук или другой гаджет); допускается присутствие ассистента (ассистентов), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь (занять рабочее место, передвигаться по аудитории, прочитать задание, оформить ответ, общаться с педагогическим работником).

ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ В РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ

на _____/ _____ учебный год

В рабочую программу дисциплины «Переговоры для юристов», направление подготовки: 40.04.01 Юриспруденция, образовательная программа «Магистр частного права» вносятся следующие дополнения и изменения:

_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____

_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____

Дополнения и изменения внес

_____ _____
(должность, Ф.И.О.) (подпись)

Рабочая программа пересмотрена и одобрена на заседании кафедры корпоративного права
Протокол № ___ от «__» _____20___ г.

Заведующий кафедрой _____/Ф.И.О./
(подпись)