

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.01.09 Технология ведения деловых переговоров

Специальность/направление подготовки: **38.03.01 Экономика**

Специализация/направленность(профиль): **Финансы и финансовый консалтинг**

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1.1. Цели:

овладение теоретическими знаниями и необходимыми практическими навыками в ведении переговоров, включая личную

1.2. Задачи:

- изучение теоретических основ, структуры и содержания процесса ведения переговоров;
- обучение эффективным технологиям в области ведения переговоров для реализации их в процессе профессиональной деятельности;
- развитие навыков проведения совещаний, презентаций, ведение деловой беседы, деловых переговоров и т.д.;
- формирование самостоятельного эффективного делового стиля, способности и навыков продуктивного делового

2. ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ

ПКС-3 : Способен осуществлять деловые переговоры (публичные выступления, переговоры, проведение совещаний, деловая переписка, электронные коммуникации) на основе принципов этики деловых коммуникаций

ПКС-3.1 : Знает технологии эффективных переговоров и презентаций; структуру переговорного процесса, основные стили ведения переговоров и презентаций; этические особенности и деловой этикет в процессе ведения переговоров

ПКС-3.2 : Умеет организовывать коммерческие переговоры; диагностировать стиль ведения переговоров собеседника и выбор конкретных тактических приемов для достижения результата; использовать эффективные приемы убеждающего воздействия с учётом индивидуальных особенностей оппонента

ПКС-3.3 : Владеет современными технологиями переговоров и презентаций; формирования и поддержания морально-психологического климата в организации; способами повышения этического уровня деловых отношений и эффективности делового общения

3. КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СОДЕРЖАНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Код занятия	Темы, планируемые результаты их освоения	Семестр	Часов	Прак. подг.
1.1	Тема 1. Введение в теорию переговорного процесса Роль переговоров в жизни современного общества. Основные характеристики переговорного процесса. Функции и виды переговоров. Субъект и предмет переговоров. Позиция и пропозиция на переговорах. Знать: основные понятия, классификацию переговоров. /Лек/	7	2	0
1.2	Тема 1. Введение в теорию переговорного процесса Роль переговоров в жизни современного общества. Основные характеристики переговорного процесса. Функции и виды переговоров. Субъект и предмет переговоров. Позиция и пропозиция на переговорах. Уметь: применять полученные теоретические знания в своей практической работе. Владеть: навыками планирования, организации и внедрения практических рекомендаций в области организации переговоров. /Пр/	7	2	0
1.3	Тема 1. Введение в теорию переговорного процесса Роль переговоров в жизни современного общества. Основные характеристики переговорного процесса. Функции и виды переговоров. Субъект и предмет переговоров. Позиция и пропозиция на переговорах. Знать: основные понятия, классификацию переговоров. Уметь: применять полученные теоретические знания в своей практической работе. Владеть: навыками планирования, организации и внедрения практических рекомендаций в области организации переговоров. /Ср/	7	16	0
1.4	Тема 2. Культура деловых коммуникаций Речевая культура делового разговора. Основные требования к деловому разговору. Техника речи. Позы собеседников и их психологическая роль. Стили деловых коммуникаций. Принципы речевого воздействия. Техника говорения. Невербальная культура делового разговора. Жесты как показатели внутреннего состояния собеседников. Сигналы, посылаемые глазами и губами. Национальные особенности невербального делового общения. Знать: речевую культуру делового разговора; основные требования к деловому разговору.	7	2	0

	/Лек/			
1.5	<p>Тема 2. Культура деловых коммуникаций Речевая культура делового разговора. Основные требования к деловому разговору. Техника речи. Позы собеседников и их психологическая роль. Стили деловых коммуникаций. Принципы речевого воздействия. Техника говорения. Невербальная культура делового разговора. Жесты как показатели внутреннего состояния собеседников. Сигналы, посылаемые глазами и губами. Национальные особенности невербального делового общения. Уметь: применять полученные теоретические знания в своей практической работе, готовить и проводить переговоры. Владеть: интерпретации сигналов и знаков невербальной коммуникации партнеров, определения конгруэнтности вербального и невербального поведения участников переговоров.</p>	7	4	0
	/Пр/			
1.6	<p>Тема 2. Культура деловых коммуникаций Речевая культура делового разговора. Основные требования к деловому разговору. Техника речи. Позы собеседников и их психологическая роль. Стили деловых коммуникаций. Принципы речевого воздействия. Техника говорения. Невербальная культура делового разговора. Жесты как показатели внутреннего состояния собеседников. Сигналы, посылаемые глазами и губами. Национальные особенности невербального делового общения. Знать: речевую культуру делового разговора; основные требования к деловому разговору. Уметь: применять полученные теоретические знания в своей практической работе, готовить и проводить переговоры. Владеть: интерпретации сигналов и знаков невербальной коммуникации партнеров, определения конгруэнтности вербального и невербального поведения участников переговоров.</p>	7	18	0
	/Ср/			
1.1	<p>Тема 3. Этика и психология переговорного процесса Этика деловых коммуникаций. Психологические основы ведения переговоров. Психологические механизмы переговорного процесса. Психологические параметры переговорного процесса. Психологические компоненты эффективных переговоров. Создание благоприятного психологического климата во время переговоров. Формирование переговорного процесса. Сущность и содержание техники и тактики аргументирования. Основные положения тактики аргументирования. Знать: методы подготовки и проведения переговоров; этнокультурные особенности организации и ведения переговоров.</p>	7	2	0
	/Лек/			
1.2	<p>Тема 3. Этика и психология переговорного процесса Этика деловых коммуникаций. Психологические основы ведения переговоров. Психологические механизмы переговорного процесса. Психологические параметры переговорного процесса. Психологические компоненты эффективных переговоров. Создание благоприятного психологического климата во время переговоров. Формирование переговорного процесса. Сущность и содержание техники и тактики аргументирования. Основные положения тактики аргументирования. Уметь: учитывать индивидуальные особенности участников переговоров. Владеть: выстраивания своего поведение с учетом анализа поведения других участников переговоров; убеждающего воздействия на собеседника.</p>	7	4	0
	/Пр/			
1.3	<p>Тема 3. Этика и психология переговорного процесса Этика деловых коммуникаций. Психологические основы ведения переговоров. Психологические механизмы переговорного процесса. Психологические параметры переговорного процесса. Психологические компоненты эффективных переговоров. Создание благоприятного психологического климата во время переговоров. Формирование переговорного процесса. Сущность и содержание техники и тактики аргументирования. Основные положения тактики аргументирования. Знать: методы подготовки и проведения переговоров; этнокультурные особенности организации и ведения переговоров. Уметь: учитывать индивидуальные особенности участников переговоров. Владеть: выстраивания своего поведение с учетом анализа поведения других участников переговоров; убеждающего воздействия на собеседника.</p>	7	18	0
	/Ср/			

1.4	<p>Тема 4. Переговорный процесс в международном аспекте: культурные различия Западная культура ведения переговоров. Восточная культура ведения переговоров. Российская культура ведения переговоров. Американский национальный стиль ведения переговоров. Французский национальный стиль ведения переговоров. Английский национальный стиль ведения переговоров. Немецкий национальный стиль ведения переговоров. Итальянский национальный стиль ведения переговоров. Китайский национальный стиль ведения переговоров. Японский национальный стиль ведения переговоров. Южнокорейский национальный стиль ведения переговоров. Арабский национальный стиль ведения переговоров. Египетский национальный стиль ведения переговоров.</p> <p>Знать: особенности переговорного процесса в национальном аспекте.</p> <p>/Лек/</p>	7	2	0
1.5	<p>Тема 4. Переговорный процесс в международном аспекте: культурные различия Западная культура ведения переговоров. Восточная культура ведения переговоров. Российская культура ведения переговоров. Американский национальный стиль ведения переговоров. Французский национальный стиль ведения переговоров. Немецкий национальный стиль ведения переговоров. Итальянский национальный стиль ведения переговоров. Китайский национальный стиль ведения переговоров. Японский национальный стиль ведения переговоров. Южнокорейский национальный стиль ведения переговоров. Арабский национальный стиль ведения переговоров. Египетский национальный стиль ведения переговоров.</p> <p>Уметь: готовить и проводить переговоры с учетом национальных особенностей.</p> <p>Владеть: навыками организации переговоров с учетом национальных особенностей.</p> <p>/Пр/</p>	7	2	0
1.6	<p>Тема 4. Переговорный процесс в международном аспекте: культурные различия Западная культура ведения переговоров. Восточная культура ведения переговоров. Российская культура ведения переговоров. Американский национальный стиль ведения переговоров. Французский национальный стиль ведения переговоров. Английский национальный стиль ведения переговоров. Немецкий национальный стиль ведения переговоров. Итальянский национальный стиль ведения переговоров. Китайский национальный стиль ведения переговоров. Японский национальный стиль ведения переговоров. Южнокорейский национальный стиль ведения переговоров. Арабский национальный стиль ведения переговоров. Египетский национальный стиль ведения переговоров.</p> <p>Знать: особенности переговорного процесса в национальном аспекте.</p> <p>Уметь: готовить и проводить переговоры с учетом национальных особенностей.</p> <p>Владеть: навыками организации переговоров с учетом национальных особенностей.</p> <p>/Ср/</p>	7	18	0
1.7	<p>Контроль</p> <p>Знать технологии эффективных переговоров и презентаций; структуру переговорного процесса, основные стили ведения переговоров и презентаций; этические особенности и деловой этикет в процессе ведения переговоров.</p> <p>Уметь организовывать коммерческие переговоры; диагностировать стиль ведения переговоров собеседника и выбор конкретных тактических приемов для достижения результата; использовать эффективные приемы убеждающего воздействия с учётом индивидуальных особенностей оппонента</p> <p>Владеть современными технологиями переговоров и презентаций; формирования и поддержания морально-психологического климата в организации; спо.собами повышения этического уровня деловых отношений и эффективности делового общения. /Экзамен/</p>	7	54	0

4. ФОРМА ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Экзамен: 7 семестр

Разработчик программы Сандюк Т.А. 

И.о. зав. кафедрой Братишко Н.П. 