

## АННОТАЦИЯ

### дисциплины Б1.В.ДВ.14.02 «ПЕРЕГОВОРНЫЙ ПРОЦЕСС»

**Объем трудоемкости для ОФО:** 2 зачетные единицы (72 часа, из них – 36,2 часов контактных: лекционных 16 ч., практических 16 ч., 0,2 часа ИКР; 4 часа КСР, 35,8 часов самостоятельной работы).

#### Цель дисциплины:

Целью изучения дисциплины является обучение студентов основным технологиям ведения эффективного переговорного процесса в рамках редакционной и внешнередкционной деятельности издательства как корпоративной структуры.

#### Задачи изучения дисциплины:

научить студентов ориентироваться в социальных и психологических явлениях, сопровождающих процесс переговоров;

использовать внешние и внутренние факторы переговоров в процессе функционирования организации;

анализировать социокультурные особенности переговоров отдельных общностей;

применять полученные знания при анализе процесса переговорного процесса в профессиональной деятельности.

#### Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы.

Дисциплина «Переговорный процесс» относится к вариативной части Блока 1 Б1.В.ДВ 14.02 «Дисциплины по выбору» учебного плана.

Дисциплина «Переговорный процесс» опирается на положения такой учебной дисциплины как «Маркетинг в издательском деле». Сама является базовой для следующих дисциплин учебного плана: Б1.В.ДВ. 17.01 «Искусство бизнес-презентации».

#### Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

| № п.п. | Индекс компет енции | Содержание компетенции (или её части)  | В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны |                                       |                                  |
|--------|---------------------|----------------------------------------|-------------------------------------------------------------|---------------------------------------|----------------------------------|
|        |                     |                                        | знать                                                       | уметь                                 | владеть                          |
| 1.     | ОК-5                | способностью к коммуникации в устной и | Стилистически е, семантические                              | Активно позиционировать собственные и | Стратегией построения убеждающей |

| №<br>п.п. | Индекс<br>компет<br>енции | Содержание<br>компетенции (или её<br>части)                                                                                                          | В результате изучения учебной дисциплины<br>обучающиеся должны                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                   |                                                                                                                |
|-----------|---------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|           |                           |                                                                                                                                                      | знать                                                                                                                                                                                                                                                                                        | уметь                                                                                                                                                             | владеть                                                                                                        |
|           |                           | письменной формах<br>на русском и<br>иностранном языках<br>для решения задач<br>межличностного и<br>межкультурного<br>взаимодействия                 | и<br>синтаксические<br>нормы<br>построения<br>речи в рамках<br>ведения<br>переговоров<br>различного<br>уровня;                                                                                                                                                                               | корпоративные<br>интересы и<br>отражать их в<br>рамках<br>переговорного<br>процесса<br>посредством<br>вербальных и<br>невербальных<br>коммуникативн<br>ых средств | речи в рамках<br>ведения<br>переговоров<br>различного<br>уровня<br>формально-<br>содержательн<br>ого характера |
| 2.        | ОК-6                      | способностью<br>работать в<br>коллективе,<br>толерантно<br>воспринимая<br>социальные,<br>этнические,<br>конфессиональные и<br>культурные<br>различия | психологическ<br>ие,<br>социальные,<br>этнические и<br>иные<br>особенности<br>рабочих<br>коллективов и<br>переговорных<br>групп,<br>способствующ<br>ие снижению<br>речевой<br>агрессии и<br>напряженности<br>, а также<br>поиску<br>возможностей<br>нахождения<br>общих точек в<br>интересах | Понимать<br>систему<br>социальных,<br>психологических<br>, культурных и<br>иных мотивов и<br>выстраивать на<br>основе данной<br>информации                        | Навыком<br>эффективной<br>межкультурн<br>ой деловой<br>коммуникаци<br>и;                                       |

| №<br>п.п. | Индекс<br>компет<br>енции | Содержание<br>компетенции (или её<br>части)                            | В результате изучения учебной дисциплины<br>обучающиеся должны                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                   |
|-----------|---------------------------|------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|           |                           |                                                                        | знать                                                                                                                                                                                                                 | уметь                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | владеть                                                                                                                           |
|           |                           |                                                                        | сторон                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                   |
|           | ПК-32                     | Способностью осуществлять обслуживание оптовых и розничных покупателей | Социальные и психологическ<br>ие параметры различных покупательски<br>х групп, в частности розничных и оптовых клиентов; производствен<br>ные и коммерческие интересы потребителей, посредников и производителе<br>й; | определять коммерческие, социальные и иные мотивы различных клиентских групп при определении ценовых и товарных предпочтений; выстраивать системы мотивов и стимулов при принятии потребительског<br>о решения; использовать сопутствующую информацию в целях выстраивания эффективной ценовой и производствен<br>ной политики | Методами и техниками аргументиров<br>ания и влияния на партнеров в процессе делового общения и, в частности договорных отношений. |
|           | ПК-35                     | Способностью организовывать работу с авторами                          | Коммуникатив<br>ных,<br>психологическ                                                                                                                                                                                 | Определять методы стимулирования                                                                                                                                                                                                                                                                                               | основами редакционно<br>издательской                                                                                              |

| №<br>п.п. | Индекс<br>компет<br>енции | Содержание<br>компетенции (или её<br>части)                             | В результате изучения учебной дисциплины<br>обучающиеся должны                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                         |
|-----------|---------------------------|-------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|           |                           |                                                                         | знать                                                                                                                                                                                    | уметь                                                                                                                                                                                                                                                                        | владеть                                                                                                                                                                 |
|           |                           |                                                                         | их, социальных<br>и иных<br>особенностей<br>различных<br>групп авторов;<br>потребности и<br>интересы<br>авторов и<br>авторских<br>коллективов;                                           | и мотивации<br>авторов к<br>выполнению<br>непосредственн<br>ых заказов<br>издателя и<br>внесению<br>необходимых<br>изменений в<br>готовые<br>оригиналы;<br>выявлять<br>оптимальные с<br>точки зрения<br>исполнителя и<br>заказчика<br>условия<br>договорной<br>деятельности; | этики;                                                                                                                                                                  |
|           | ПК-37                     | Способностью<br>организовывать<br>внутрииздательский<br>документооборот | Структуру<br>деловой<br>коммуникации<br>и специфику<br>различного<br>рода<br>договорных<br>отношений, а<br>также способы<br>формального<br>отражения и<br>функционально<br>го воплощения | разрабатывать<br>основные формы<br>документов,<br>подтверждающи<br>х намерения<br>сторон в<br>переговорных и<br>договорных<br>отношениях;<br>логично и полно<br>описывать<br>юридические,<br>коммерческие и                                                                  | Обеспечения<br>полноты и<br>логичности<br>изложения<br>намерений в<br>рамках<br>различного<br>рода<br>договорных,<br>гарантийных<br>и иных<br>документов,<br>описывающи |

| №<br>п.п. | Индекс<br>компет<br>енции | Содержание<br>компетенции (или её<br>части) | В результате изучения учебной дисциплины<br>обучающиеся должны |                                                                                                                                                          |                                         |
|-----------|---------------------------|---------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|
|           |                           |                                             | знать                                                          | уметь                                                                                                                                                    | владеть                                 |
|           |                           |                                             | прописываемы<br>х намерений.                                   | иные моменты<br>во избежание<br>нежелательных<br>последствий для<br>той или иной<br>стороны<br>договорных<br>отношений или<br>переговорного<br>процесса. | х<br>производстве<br>нные<br>отношения. |

### Основные разделы дисциплины:

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины.

Разделы дисциплины, изучаемые в 2 семестре (для студентов ОФО)

| №<br>раз-<br>дела | Наименование разделов (тем)                                                       | Количество часов |                      |    |    |                                 |
|-------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|------------------|----------------------|----|----|---------------------------------|
|                   |                                                                                   | Всего            | Аудиторная<br>Работа |    |    | Внеау<br>дитор<br>ная<br>работа |
|                   |                                                                                   |                  | Л                    | ПЗ | ЛР | СРС                             |
| 1                 | 2                                                                                 | 3                | 4                    | 5  | 6  | 7                               |
| 1.                | Роль переговоров в жизни современного общества                                    | 14               | 4                    | 2  |    | 8                               |
| 2.                | Основные аспекты переговорного процесса.<br>Критерии объективности на переговорах | 16               | 4                    | 4  |    | 8                               |
| 3.                | Принятие решений в переговорном процессе                                          | 16               | 4                    | 4  |    | 8                               |
| 4                 | Стратегия и тактика переговорного процесса. Завершение переговоров                | 16               | 4                    | 4  |    | 8                               |
| 5.                | Итоговое занятие. Зачет                                                           | 5,8              |                      | 2  |    | 3,8                             |

| №<br>раз-<br>дела | Наименование разделов (тем) | Количество часов |                      |    |    |                                   |
|-------------------|-----------------------------|------------------|----------------------|----|----|-----------------------------------|
|                   |                             | Всего            | Аудиторная<br>Работа |    |    | Внеау-<br>дитор-<br>ная<br>работа |
|                   |                             |                  | Л                    | ПЗ | ЛР | СРС                               |
|                   | <i>Итого по дисциплине:</i> |                  | 16                   | 16 |    | 35,8                              |

**Курсовые работы:** не предусмотрены

**Форма проведения аттестации по дисциплине:** зачет

**Перечень основной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины**

**Основная**

1. Кулагина, Н. В. Деловые коммуникации [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / Кулагина Н.В. - М. : ИНФРА-М : Вузовский учебник, 2016. - 234 с. - <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=557755>.
2. Пивоваров, А.М. Деловые коммуникации: социально-психологические аспекты [Электронный ресурс] : учебное пособие / А.М. Пивоваров. - М. : РИОР : ИНФРА-М, 2017. - 145 с. - <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=672802>.
3. Таратухина, Ю. В. Деловые и межкультурные коммуникации [Электронный ресурс] : учебник и практикум для академического бакалавриата / Ю. В. Таратухина, З. К. Авдеева. - М. : Юрайт, 2018. - 324 с. - <https://biblio-online.ru/book/B2B8927E-3F14-44DA-A3DE-80A1BFB73914>.

**Составитель:** Шувалов С.С., преп. кафедры издательского дела, стилистики и медиаиндустрии