

АННОТАЦИЯ

дисциплины Б1.В.ОД.06 «Искусство ведения деловых переговоров
и национальная культура»

Объем трудоемкости: 2 зачетные единицы (72 часа, из них – 36,2 часа контактной работы: лекционных 6 час., практических 30 час., ИКР – 0,2 часа; 35,8 часа самостоятельной работы)

Цель дисциплины: формирование умения вести переговоры в контексте подготовки к организационно-управленческой деятельности. Курс ориентирован на обучение магистрантов процессу ведения переговоров и выработки у них соответствующих навыков.

Задачи дисциплины:

- знакомство с различными сторонами переговорного процесса;
- формирование у учащегося целостного представления о структуре переговорной деятельности;
- организация возможности проведения переговоров.

Предполагается, что в результате успешного освоения учебной дисциплины магистранты поймут логику ведения деловых переговоров, сформируют представление об этой деятельности в широком ракурсе, о ее связи с другими направлениями организационно-управленческой деятельности; узнают из каких элементов состоит переговорный процесс, познакомятся со спецификой общения на переговорах; сформируют навыки выработки переговорной стратегии и тактики.

Место дисциплины в структуре ООП ВО

Дисциплина «Искусство ведения деловых переговоров и национальная культура» относится к базово-вариативной части профессионального цикла обязательных дисциплин подготовки по направлению 38.04.01 «Экономика». Курс «Искусство ведения деловых переговоров и национальная культура» тесно связан и является необходимым для успешного освоения следующих дисциплин: «Менеджмент», «Управление человеческими ресурсами», «Экономическая политика», «Теория торговли и международная торговля», «Регулирование экономики в условиях ЕС и ВТО», «Психология в организации и поведение на работе».

Требования к уровню освоения дисциплины

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций: ОПК-2, ОПК-3, ПК-4, ПК-8.

№ п.п.	Индекс компетенции	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
			знать	уметь	владеть
1.	ОПК-2	готовность руководить коллективом в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	основные параметры подготовки к переговорам; знать национальные стили ведения переговоров	создавать условия для начала переговоров в различных ситуациях; вырабатывать переговорную стратегию	тактическими приемами на переговорах
2.	ОПК-3	способность принимать организационно-управленческие решения	проблемы восприятия и отношения сторон на перего-	решать организационные вопросы, связанные с перего-	вербальными и невербальными средствами обще-

№ п.п.	Индекс компетенции	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
			знать	уметь	владеть
			ворах; типологию возможных решений на переговорах	ворным процессом; вырабатывать личностный стиль ведения переговоров; подавать собственную позицию на переговорах	ния на переговорах
3.	ПК-4	способность представлять результаты проведенного исследования научному сообществу в виде статьи или доклада	основные аспекты анализа переговорной деятельности; основные направления исследования переговорной деятельности в России и за рубежом	проводить коллективный исследовательский проект, посвященный истории исследования переговоров	навыками работы в малых группах
4.	ПК-8	способность готовить аналитические материалы для оценки мероприятий в области экономической политики и принятия стратегических решений на микро- и макро-уровне	методы сбора и анализа информации	использовать методы сбора и анализа информации	методами сбора и анализа информации

Основные разделы дисциплины:

№ темы	Наименование тем	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1	2	3	4	5	6	7
1.	Теория искусства ведения переговоров	19	1	6		7
2.	Подготовка и ведение переговоров	19	1	6		7
3.	Деловые переговоры	19	1	6		7
4.	Национальная культура в переговорах	19	1	6		7
5.	Международные переговоры	20	2	6		7,8
	<i>Контроль</i>					
	<i>Курсовая работа</i>					
	<i>Промежуточная аттестация (ИКР)</i>	0,2				
	<i>Итого по дисциплине:</i>	72	6	30		35,8

Курсовые работы: *не предусмотрены.*

Форма проведения аттестации по дисциплине: *зачет.*

Основная литература:

1. *McCarthy, Alan.* Advanced negotiation techniques [Текст] / Alan McCarthy, Steve Hay. - New York: Apress, 2015. - xi, 159 p.,incl. appendeces and index. - ISBN 978-1-4842-0851-9: 2610 p. 88 к.

Автор (ы) _____ А. С. Евтушенко