Межгосударственное образовательное учреждение высшего образования

«Белорусско-Российский университет»

|  |
| --- |
| УТВЕРЖДАЮ |
| Первый проректор Белорусско-Российского университета |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Ю.В. Машин |
| «\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_ 2021 г. |
| Регистрационный № УД-\_\_\_\_\_\_\_\_\_/р |

**«Переговоры»**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**Направление подготовки:** 38.04.02 МЕНЕДЖМЕНТ

**Направленность (профиль)** Инновационный менеджмент

**Квалификация (степень)** Магистр

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Форма обучения**   |
| **Очная**  |
| Курс | 1 |
| Семестр | 2 |
| Лекции | 18 |
| Практические занятия | 36 |
| Зачет, семестр | 2 |
| Контактная работа по учебным занятиям, часы  | 54 |
| Самостоятельная работа, часы | 54 |
| Всего часов/зачетных единиц | 108/3 |

Кафедра-разработчик программы: Маркетинг и менеджмент

Составитель: старший преподаватель Комарова С.Л.

Могилев 2021

Рабочая программа составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент (уровень магистратуры), утвержденным приказом № 952 от 12.08.2020 г., учебным планом рег. № 380402-2, утвержденным 01.03.2021 г.

Рассмотрена и рекомендована к утверждению кафедрой «Маркетинг и менеджмент»

(протокол № 10 от 07.04.2021 г.)

Зав.кафедрой \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_А. В. Александров

Одобрена и рекомендована к утверждению Научно-методическим советом

Белорусско-Российского университета

(протокол № 7 от 16.06.2021 г.)

Зам. Председателя

Научно-методического совета \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ С. А. Сухоцкий

Рецензент:

Жесткова Елена Сергеевна, зав. кафедрой экономики и управления УО «Могилевский государственный университет имени А. А. Кулешова», канд. экон. наук, доц.

Рабочая программа согласована:

Ведущий библиотекарь \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Начальник учебно-методического

отдела \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_В.А. Кемова

**1 ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА**

* 1. **Цель учебной дисциплины**

**Целью** учебной дисциплины является приобретение знаний и навыков о сущности и значении переговоров, возможности выбора стратегии ведения переговоров и правильного проведения беседы, изучение правил, предназначенных для содействия создания климата соглашения, приобретение навыков и приемов тактики ведения переговоров.

* 1. **Планируемые результаты изучения дисциплины**

В результате освоения учебной дисциплины студент должен

**знать**:

- основные понятия конфликтов и переговоров;

- стандарты и правила, которые регулируют поведение людей и процессов, происходящих в переговорных группах.

**уметь**:

- различать и применять методы, инструменты и методы ведения переговоров;

- подготовить стратегию и процесс переговоров и анализировать проведение переговоров;

- подготовить маркетинговую презентацию.

**владеть**:

-идентификацией участников в процессах коммуникации;

-правилами общения и сотрудничества с другими участниками целевых групп;

- умением сознательно стремится к сотрудничеству.

**1.3 Место учебной дисциплины в системе подготовки студента**

Дисциплина относится к Часть блока 1, формируемая участниками образовательных отношений.

Содержание дисциплины взаимосвязано с содержанием таких изученных ранее дисциплин, как «Стратегический менеджмент», «Концепции управления».

Сформированные в процессе изучения дисциплины знания и навыки будут использованы при изучении дисциплины «Международный маркетинг»

Кроме того, знания, полученные при изучении дисциплины на лекциях и практических занятиях, будут применены при прохождении преддипломной практики, а также при подготовке выпускной квалификационной работы и в дальнейшей профессиональной деятельности.

 **1.4 Требования к освоению учебной дисциплины**

Освоение данной учебной дисциплины должно обеспечивать формирование следующих компетенций

|  |  |
| --- | --- |
| Коды формируемыхкомпетенций | Наименования формируемых компетенций |
| УК-4 | Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия |

**2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

Вклад дисциплины в формирование результатов обучения выпускника (компетенций) и достижение обобщенных результатов обучения происходит путем освоения содержания обучения и достижения частных результатов обучения, описанных в данном разделе.

**2.1 Содержание учебной дисциплины**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Номер тем | Наименование тем | Содержание | Коды формируемых компетенций |
| 1 |  Важность переговоров в современном мире. Обсуждение переговорного процесса: определение, цель и стиль переговоров. Конфликт - сущность, виды и условия проведения, виды конфликтов.  | Понятие и функции переговоров. Теория переговорного процесса. Переговоры как основной способ разрешения конфликтов. Сущность конфликта. Модель процесса конфликта. Типы и причины конфликтов. Причины конфликтов организационного и личностного характера. Последствия конфликта в организации. Типы конфликтов. Процесс и фазы развития конфликта.  | УК-4 |
| **2** | Стили разрешения конфликтов и стили ведения переговоров. Формы и способы ведения переговоров. | Управление конфликтной ситуацией.Структурные и межличностные методы разрешения конфликтов. Технология переговоров. | УК-4 |
| **3** | Критерии оценки переговоров. Стратегии, модели и тактики. ВатNа ( лучшая альтернатива переговорному соглашению ) . | Основные стратегии ведения переговоров. Стратегия торга. Партнерская стратегия.Основные тактические приемы ведения переговоров. Манипулятивно-силовая тактика ведения переговоров. Тактика сочетания «жесткой» и «мягкой» позиции. Критерии оценки поведения участников переговоров.  | УК-4 |
| **4** | Этапы переговоров. Переговоры по планированию - предварительный этап. Проведение переговоров - решающий этап. Состав группы по ведению переговоров. | Характеристика основных этапов ведения переговоров. Задачи каждого этапа. Способы подачи позиции на переговорах. Состав группы по ведению переговоров. | УК-4 |
| **5** | Методы ведения переговоров на различных этапах переговорного процесса. Оценка ситуации. | Методы ведения переговоров. Вариационный метод, метод интеграции, метод уравновешивания, компромиссный метод. Оценка ситуации. | УК-4 |
| **6** | Принципы подготовки и проведения коммерческой презентации. Навыки хорошего и эффективного переговорщика. | Личностные стили ведения переговоров. Навыки хорошего и эффективного переговорщика. «Идеальный дипломат | УК-4 |
| **7** | Межличностные коммуникации в переговорах. Ассертивность и управление стрессом. | Вербальная и невербальная коммуникация. Концепция ассертивности. Ассертивное поведение. Преимущества развития навыков ассертивности. Причины стресса Модель стрессовой реакции факторов, вызывающих стресс. Организационные факторы. Личностные факторы. Управленческие стратегии, направленные на устранение стресса.  | УК-4 |
| **8** | Международное ведение переговоров - культурная обусловленность ведения переговоров. Этикет в бизнесе. | Международные переговоры: понятие, классификация, функции и особенности на современном этапе. Понятие национального переговорного стиля. Деловой этикет. | УК-4 |

**2.2 Учебно-методическая карта учебной дисциплины**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № недели | Лекции(наименование тем) | Часы | Практические (семинарские) занятия | Часы | Самостоя-тельная работа, часы | Форма контроля знаний | Баллы (max) |
| Модуль 1 |
| 1 | **Тема 1.**  Важность переговоров в современном мире. Обсуждение переговорного процесса: определение, цель и стиль переговоров. Конфликт - сущность, виды и условия проведения, виды конфликтов. | 2 | **Тема 1.**  Обсуждение сферы предмета и литературы. Обсуждение переговорного процесса и условий его проведения. | 2 | 4 | О | 5 |
| 2 |  |  | **Тема 2.** Стили разрешения конфликтов и стили переговоров – диагностический тест, игры, моделирование. | 2 | 2 | ЗИЗ | 5 |
| 3 | **Тема 2.**  Стили разрешения конфликтов и стили ведения переговоров. Формы и способы ведения переговоров. | 2 | **Тема 3.** Психологическая подготовка к переговорам - диагностический тест. | 2 | 3 | О | 5 |
| 4 |  |  | **Тема 4.**  Процесс переговоров - практическое занятие, обсуждение | 2 | 3 | ЗИЗ | 5 |
| 5 | **Тема 3.** Критерии оценки переговоров. Стратегии, модели и тактики. ВатNа (лучшая альтернатива переговорному соглашению ) . | 2 | **Тема 5.**  Планирование переговоров - подготовка BATNY- практические упражнения. | 2 | 4 | О | 5 |
| 6 |  |  | **Тема 6.** Практическое признание тактики и методов ведения переговоров - упражнения, видео, обсуждения. | 2 | 4 | ЗИЗ | 5 |
| 7 | **Тема 4.** Этапы переговоров. Переговоры по планированию - предварительный этап. Проведение переговоров - решающий этап. Состав группы по ведению переговоров. | 2 | **Тема 6.** Практическое признание тактики и методов ведения переговоров - упражнения, видео, обсуждения. | 2 | 4 |  |  |
| 8 |  |  | **Тема 7.** Упражнения для надлежащего ведения коммерческой презентации. Автопрезентация | 2 | 3 | ПКУ | 30 |
| Модуль 2 |
| 9 | **Тема 5.** Методы ведения переговоров на различных этапах переговорного процесса. Оценка ситуации. | 2 | **Тема 8.** Коммерческие презентации, подготовленные студентами | 2 | 3 |  |  |
| 10 |  |  | **Тема 9.** Коммерческие презентации, подготовленные студентами | 2 | 3 | О | 5 |
| 11 | **Тема 6.** Принципы подготовки и проведения коммерческой презентации. Навыки хорошего и эффективного переговорщика. | 2 | **Тема 10.** Коммерческие презентации, подготовленные студентами | 2 | 3 | ЗИЗ | 5 |
| 12 |  |  | **Тема 11.** Развитие навыков межличностного общения - практическое занятие | 2 | 4 | О | 5 |
| 13 | **Тема 7.** Межличностные коммуникации в переговорах. Ассертивность и управление стрессом. | 2 | **Тема 12.** Повышение невербального общения - практическое занятие. | 2 | 2 | ЗИЗ | 5 |
| 14 |  |  | **Тема 13.** Повышение уверенности в себе - игры и симуляции, ролевые игры | 2 | 2 | О | 5 |
| 15 | **Тема 8.** Международное ведение переговоров - культурная обусловленность ведения переговоров. Этикет в бизнесе. | 2 | **Тема 14.** Как справиться со стрессом в трудных переговорных ситуациях - практическое занятие | 2 | 3 | ЗИЗ | 5 |
| 16 |  |  | **Тема 14.** Как справиться со стрессом в трудных переговорных ситуациях - практическое занятие | 2 | 3 |  |  |
| 17 | **Тема 8.** Международное ведение переговоров - культурная обусловленность ведения переговоров. Этикет в бизнесе. | 2 | **Тема 15.** Суммарный график - обсуждение общего объекта на основе частичных оценок. Оценка упражнения | 4 | 2 |  |  |
| 18 |  |  | **Тема 15.** Суммарный график - обсуждение общего объекта на основе частичных оценок. Оценка упражнения | 2 | 2 | ПКУПА (зачет) | 3040 |
|  | Итого | 18 |  | 36 | 54 |  | 100 |

О - опрос.

ЗИЗ – защита индивидуального задания.

ПКУ - промежуточный контроль успеваемости.

ПА - промежуточная аттестация.

Итоговая оценка определяется как сумма текущего контроля и промежуточной аттестации и соответствует баллам:

Зачет

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Оценка | Зачтено | Не зачтено |
| Баллы | 51-100 | 0-50 |

**3 ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**

При изучении дисциплины используется модульно-рейтинговая система оценки знаний студентов. Применение форм и методов проведения занятий при изучении различных тем курса представлено в таблице.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Форма проведения занятия** | **Вид аудиторных занятий** | **Всего часов** |
| **Лекции** | **Практические занятия** |
| 1 | Мультимедиа | Темы 1, 2, 3, 4, 5,6,7,8  | Темы 6, 7,8,9,10 | 30 |
| 2 | Проведение дискуссий |  | Темы 1,2,3,,4,14,15, | 16 |
| 3 | Проблемные / проблемно-ориентированные |  | Тема 5 | 2 |
| 4 | Деловые игры |  | Темы 11,12, 13 | 6 |
|  | **ИТОГО** |  |  | **54** |

**4 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА**

Используемые оценочные средства по учебной дисциплине представлены в таблице и хранятся на кафедре.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Вид оценочных средств** | **Количество комплектов** |
| 1 | Вопросы к зачету | 1 |
| 2 | Перечень теоретических вопросов для опроса | 1 |
| 3 | Перечень индивидуальных заданий | 1 |

**5 МЕТОДИКА И КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ КОМПЕТЕНЦИЙ СТУДЕНТОВ**

**5.1 Уровни сформированности компетенций**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Уровни сформированности компетенций** | **Содержательное описание уровня** | **Результаты обучения** |
| **УК-4 –** Способность применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия |
| Пороговый уровень | Понимает основные современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия. | Знание основных современных коммуникативных технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия.Понимание основополагающих закономерностей функционирования межличностных контактов.Знание и понимание основных положений по развитию межличностных контактов в профессиональной деятельности. |
| Продвинутый уровень | Применяет полученные знания для обоснования тех или иных конкретных решений. | Владение методами исследования, и ее инструментарием.Применение методов исследования и современных коммуникативных технологий, для логического обоснования тех или иных конкретных решений. |
| Высокий уровень | Способен в комплексном виде использовать полученные знания в различных сферах жизнедеятельности общества, критически оценивать те или иные решения в профессиональной сфере  | Комплексное владение методологией коммуникативных технологий, в том числе для профессионального взаимодействия. |

**5.2 Методика оценки знаний, умений и навыков студентов**

|  |  |
| --- | --- |
| **Результаты обучения** | **Оценочные средства** |
| **Компетенция УК-4 –** Способность применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия |
| Знать современные коммуникативные технологии для академического и профессионального взаимодействия | Перечень индивидуальных заданий. Теоретические вопросы для опроса |
| Уметь находить информацию для академического и профессионального взаимодействия | Перечень индивидуальных заданий. Теоретические вопросы для опроса |
| Владеть навыками анализа информации с помощью современных коммуникативных технологий, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия | Перечень индивидуальных заданий. Теоретические вопросы для опроса |

**5.3 Критерии оценки практических работ**

|  |  |
| --- | --- |
| **Баллы** | **Критерии** |
| **10** | **Систематизированные, глубокие и полные знания** по тематике выполняемой практической работы, а также по основным вопросам, выходящим за ее рамки. **Точное** использование научной терминологии.**Умение ориентироваться** в теориях, концепциях и направлениях, связанных с тематикой выполняемой практической работы, и давать им критическую оценку. |
| **8** | **Достаточно полные и систематизированные знания** по тематике выполняемой практической работы, использование научной терминологии.**Умение ориентироваться** в основных теориях, концепциях и направлениях, связанных с тематикой выполняемой практической работы, и давать им критическую оценку.  |
| **6** | **Достаточный объем знаний** по тематике выполняемой практической работы, минимально соответствующий требованиям образовательного стандарта, использование научной терминологии.**Умение ориентироваться** в основных теориях, концепциях и направлениях, связанных с тематикой выполняемой практической работы. |
| **3** | **Недостаточно полный** объем знаний по тематике выполняемой практической работы, не соответствующий минимальным требованиям, установленным образовательным стандартом.**Неумение ориентироваться** в основных теориях, концепциях и направлениях, связанных с тематикой выполняемой практической работы. |
| **0** | **Нет ответа** |

**5.4 Критерии оценки зачета**

|  |  |
| --- | --- |
| **Баллы** | **Критерии** |
| **40-35** | **Систематизированные, глубокие и полные знания** по всем разделам учебной программы, а также по основным вопросам, выходящим за ее пределы. **Точное** использование научной терминологии.**Умение ориентироваться** в теориях, концепциях и направлениях по изучаемой дисциплине и давать им критическую оценку. |
| **34-28** | **Достаточно полные и систематизированные знания** по всем разделам учебной программы, использование научной терминологии.**Умение ориентироваться** в основных теориях, концепциях и направлениях по изучаемой дисциплине и давать им критическую оценку.  |
| **27-20** | **Достаточный объем знаний** в рамках образовательного стандарта, использование научной терминологии.**Умение ориентироваться** в основных теориях, концепциях и направлениях по изучаемой дисциплине и давать им оценку.  |
| **19-0** | **Недостаточно полный** объем знаний в рамках образовательного стандарта.**Неумение ориентироваться** в основных теориях, концепциях и направлениях по изучаемой дисциплине.  |

**6 МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ И ВЫПОЛНЕНИЮ САМОЯТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**

Самостоятельная работа студентов (СРС) направлена на закрепление и углубление освоения учебного материала, развитие практических умений. СРС включает следующие виды самостоятельной работы студентов:

* тематические исследования в сфере переговоров;
* исследовательская работа, в том числе научно-исследовательская;
* конспектирование;
* обзор литературы;
* ответы на контрольные вопросы;
* подготовка сообщений к выступлению на практических занятиях;
* подготовка и защита индивидуальных заданий.

**7 УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

**7.1 Основная литература:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Автор, название, место издания, издательство, год издания учебной литературы | Гриф | Количество экземпляров |
| 1 | **Михайлова, К. Ю.** Международные деловые переговоры : учебное пособие / К.Ю. Михайлова, А.В. Трухачев. - 6-е изд., перераб. и доп. - Ставрополь: АГРУС Ставропольского гос. аграрного ун-та, 2013. – 368 с. | Рекомендовано в качестве учебного пособия УМО Финансовой академии при правительства РФ в области учета, финансов, налогооблажения и мировой экономики | <http://znanium.com> |
| 3 | **Лепехин, Н. Н.** Переговорная деятельность. Менеджмент, аналитика, коммуникация [Электронный ресурс] / Н. Н. Лепехин. - М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2014. | - | <http://znanium.com> |

**7.2 Дополнительная литература:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Автор, название, место издания, издательство, год издания учебной литературы | Гриф | Количество экземпляров |
|  | **Фройнд, Дж.** Переговоры каждый день: Как добиваться своего в любой ситуации [Электронный ресурс] / Джеймс Фройнд ; Пер. с англ. — М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2013. — 276 с. | - | <http://znanium.com> |
|  | **Барышева А. Д.** Этика и психология делового общения (сфера сервиса): Учебное пособие / Барышева А.Д., Матюхина Ю.А., Шередер Н.Г. - М.: Альфа-М, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 256 с. | - | <http://znanium.com> |
|  | **Замедлина Е. А.** Конфликтология: Учеб. пособие / Е.А. Земедлина. - 2-e изд. - М.: ИЦ РИОР: НИЦ Инфра-М, 2013. - 141 с. | - | <http://znanium.com> |
|  | **Асмолова М. Л.** Искусство презентаций и ведения переговоров: Учебное пособие / М.Л.Асмолова. - 2-e изд. - М.: ИЦ РИОР: НИЦ Инфра-М, 2013. - 247 с. | - | <http://znanium.com> |
|  | **Лашко, С. И.** Международные переговоры: Учебное пособие / Лашко С.И., Мартыненко И.О. - М.:ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 132 с. | Рекомендовано УМО вузов России по образованию в области финансов, учета и мировой экономики в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению подготовки «Экономика» (профиль подготовки «Мировая экономика») | <http://znanium.com> |
|  | **Рызов И.** Подготовка к «Управленческому Поединку» и сложным переговорам [Электронный ресурс] : практ. пособие / И. Рызов, П. Сивожелезов. - М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2013. | - | <http://znanium.com> |
|  | **Сидоров П. И.** Деловое общение: Учебник для вузов / П.И. Сидоров, М.Е. Путин и др.; Под ред. проф. П.И. Сидорова - 2-e изд., перераб. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 384 с. | Рекомендовано Министерством образования и науки Российской Федерации в качестве учебника для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и другим экономическим специальностям | <http://znanium.com> |
|  | **Непряхин, Н.** Гни свою линию: Приемы эффективной коммуникации / Никита Непряхин. - 2-е изд., доп. - М.: Альпина Паблишерз, 2014. - 148 с. | - | <http://znanium.com> |
|  | **Колесникова Н. Л.** Деловое общение. Business Communication [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Н. Л. Колесникова. - 5-е изд., стер. - М.: Флинта, 2012. - 152 с. | - | <http://znanium.com> |
|  | **Борисов В. К.** Этика деловых отношений: Учебник / В.К. Борисов, Е.М. Панина, М.И. Панов и др. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 176 с. | Допущено Министерством образования и науки Российской Федерации в качестве учебника для студентов среднего профессионального образования, обучающихся по группе специальностей «Экономика и управление» | <http://znanium.com> |
|  | **Папкова, О.В.** Деловые коммуникации: Учебник / О.В. Папкова. - М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 160 с. | Рекомендовано Советом УМО по образованию в области менеджмента в качестве учебника для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки «Менеджмент» | <http://znanium.com> |

**7.3 Перечень ресурсов сети Интернет по изучаемой дисциплине:**

**7.3.1 Официальные издания и документы:**

1. http://www.government.ru - Интернет-портал Правительства Российской Федерации
2. http://www.economy.gov.ru - Министерство экономического развития Российской Федерации
3. http://www.gks.ru - Федеральная служба государственной статистики
4. http://www.gov.spb.ru - Официальный портал Администрации Санкт-Петербурга
5. http://www.rbcnet.ru - Торгово-промышленная палата РФ
6. http://[www.minsvyaz.ru](http://www.minsvyaz.ru/) - Федеральное агентство связи
7. http://[www.fapmc.ru](http://www.fapmc.ru/) - Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям

**7.3.2 Электронные энциклопедии, справочники, учебники, книги по переговорам:**

1. [http://ru.wikipedia.org/wiki/Менеджмент](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D0%B4%D0%B6%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82) - Материалы Википедии - свободной энциклопедии
2. http://www.rsl.ru - Официальный сайт Российской государственной библиотеки
3. http://www.aup.ru - Электронная библиотека для руководителей,

менеджеров, маркетологов, финансистов и экономистов предприятий

**7.3.3 Электронные специальные периодические издания по переговорам:**

1. http://lib.ieie.nsc.ru/Magazin/Rr5.htm - Официальный сайт журнала «Российский экономический журнал».
2. <http://creativeconomy.ru/mag_rp> - Официальный сайт журнала «Российское предпринимательство.
3. http://www.kommersant.ru/sf - Официальный сайт журнала «Секрет фирмы».
4. http://econom.nsc.ru/eco - Официальный сайт журнала «ЭКО».
5. http://www.hse.ru/journals/journals econom.shtml - Официальный сайт экономического журнала Высшей школы экономики.

**7.4 Перечень наглядных и других пособий, методических рекомендации по проведению конкретных видов учебных занятий, а также методических материалов к используемым в учебном процессе техническим средствам**

* + 1. **Методические рекомендации**

1 Переговоры. Методические рекомендации к практическим занятиям для студентов направления подготовки 38.04.02 «Менеджмент» - электронный вариант.

**7.4.2 Информационные технологии**

Мультимедийные презентации по лекционному курсу:

**Тема 1.**  Важность переговоров в современном мире. Обсуждение переговорного процесса: определение, цель и стиль переговоров. Конфликт - сущность, виды и условия проведения, виды конфликтов.

**Тема 2.**  Стили разрешения конфликтов и стили ведения переговоров. Формы и способы ведения переговоров.

**Тема 3.** Критерии оценки переговоров. Стратегии, модели и тактики. ВатNа( лучшая альтернатива переговорному соглашению ) .

**Тема 4.** Этапы переговоров. Переговоры по планированию - предварительный этап. Проведение переговоров - решающий этап. Состав группы по ведению переговоров.

**Тема 5.** Методы ведения переговоров на различных этапах переговорного процесса. Оценка ситуации.

**Тема 6.** Принципы подготовки и проведения коммерческой презентации. Навыки хорошего и эффективного переговорщика.

**Тема 7.** Межличностные коммуникации в переговорах. Ассертивность и управление стрессом.

**Тема 8.** Международное ведение переговоров - культурная обусловленность ведения переговоров. Этикет в бизнесе.

**«ПЕРЕГОВОРЫ»**

**АННОТАЦИЯ**

**К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

**Направление подготовки:** 38.04.02 МЕНЕДЖМЕНТ

**Направленность (профиль)** Инновационный менеджмент

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Форма обучения**   |
| **Очная**  |
| Курс | 1 |
| Семестр | 2 |
| Лекции | 18 |
| Практические занятия | 36 |
| Зачет, семестр | 2 |
| Контактная работа по учебным занятиям, часы  | 54 |
| Самостоятельная работа, часы | 54 |
| Всего часов/зачетных единиц | 108/3 |

**1 Цель учебной дисциплины**

**Целью** учебной дисциплины является приобретение знаний и навыков о сущности и значении переговоров, возможности выбора стратегии ведения переговоров и правильного проведения беседы, изучение правил, предназначенных для содействия создания климата соглашения, приобретение навыков и приемов тактики ведения переговоров.

**2 Планируемые результаты изучения дисциплины**

В результате освоения учебной дисциплины студент должен

**знать**:

- основные понятия конфликтов и переговоров;

- стандарты и правила, которые регулируют поведение людей и процессов, происходящих в переговорных группах.

**уметь**:

- различать и применять методы, инструменты и методы ведения переговоров;

- подготовить стратегию и процесс переговоров и анализировать проведение переговоров;

- подготовить маркетинговую презентацию.

**владеть**:

-идентификацией участников в процессах коммуникации;

-правилами общения и сотрудничества с другими участниками целевых групп;

- умением сознательно стремиться к сотрудничеству.

**3 Требования к освоению учебной дисциплины**

Освоение данной учебной дисциплины должно обеспечивать формирование следующих компетенций

|  |  |
| --- | --- |
| Коды формируемыхкомпетенций | Наименования формируемых компетенций |
| УК-4 | Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия |

**4 Образовательные технологии:**

При изучении дисциплины используется модульно-рейтинговая система оценки знаний студентов. Формы проведения занятий:

* мультимедиа;
* проведение дискуссий;
* проблемные / проблемно-ориентированные;
* деловые игры.