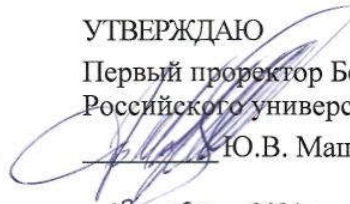


Межгосударственное образовательное учреждение высшего образования
«Белорусско-Российский университет»

УТВЕРЖДАЮ

Первый проректор Белорусско-
Российского университета


Ю.В. Машин

«22» 06 2021 г.

Регистрационный № УД-380402/99.1/p

«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

 Е. Н. Киселева

Начальник учебно-методического
отдела

 В. А. Кемова

1 ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

1.1 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.

1.2 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.

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 формируемых компетенций	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. BATNA (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 уравнивания, 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. Важность переговоров в современном мире. Обсуждение переговорного процесса: определение, цель и стиль переговоров. Конфликт - сущность, виды и условия проведения, виды конфликтов.	2	4	О	6
2			Тема 1. Важность переговоров в современном мире. Обсуждение переговорного процесса: определение, цель и стиль переговоров. Конфликт - сущность, виды и условия проведения, виды конфликтов.	2	2	О	6
3	Тема 2. Стили разрешения конфликтов и стили ведения переговоров. Формы и способы ведения переговоров.	2	Тема 2. Стили разрешения конфликтов и стили ведения переговоров. Формы и способы ведения переговоров	2	3		
4			Тема 2. Стили разрешения конфликтов и стили ведения переговоров. Формы и способы ведения переговоров	2	3	О	6
5	Тема 3. Критерии оценки переговоров. Стратегии, модели и тактики. BATNA (лучшая альтернатива переговорному соглашению) .	2	Тема 3. Критерии оценки переговоров. Стратегии, модели и тактики. BATNA (лучшая альтернатива переговорному соглашению) .	2	4		
6			Тема 3. Критерии оценки переговоров. Стратегии, модели и тактики. BATNA (лучшая альтернатива переговорному соглашению) .	2	4	О	6
7	Тема 4. Этапы переговоров. Переговоры по планированию - предварительный этап. Проведение переговоров - решающий этап. Состав группы по ведению переговоров.	2	Тема 4. Этапы переговоров. Переговоры по планированию - предварительный этап. Проведение переговоров - решающий этап. Состав группы по ведению переговоров.	2	4	О	6
8			Тема 4. Этапы переговоров. Переговоры по планированию - предварительный этап. Проведение переговоров - решающий этап. Состав группы по ведению переговоров.	2	3	ПКУ	30
Модуль 2							

9	Тема 5. Методы ведения переговоров на различных этапах переговорного процесса. Оценка ситуации.	2	Тема 4. Этапы переговоров. Переговоры по планированию - предварительный этап. Проведение переговоров - решающий этап. Состав группы по ведению переговоров	2	3	О	6
10			Тема 5. Методы ведения переговоров на различных этапах переговорного процесса. Оценка ситуации	2	3		
11	Тема 6. Принципы подготовки и проведения коммерческой презентации. Навыки хорошего и эффективного переговорщика.	2	Тема 5. Методы ведения переговоров на различных этапах переговорного процесса. Оценка ситуации	2	3	О	6
12			Тема 6. Принципы подготовки и проведения коммерческой презентации. Навыки хорошего и эффективного переговорщика.	2	4		
13	Тема 7. Межличностные коммуникации в переговорах. Ассертивность и управление стрессом.	2	Тема 6. Принципы подготовки и проведения коммерческой презентации. Навыки хорошего и эффективного переговорщика.	2	2	О	6
14			Тема 7. Межличностные коммуникации в переговорах. Ассертивность и управление стрессом.	2	2		
15	Тема 8. Международное ведение переговоров - культурная обусловленность ведения переговоров. Этикет в бизнесе.	2	Тема 7. Межличностные коммуникации в переговорах. Ассертивность и управление стрессом.	2	3		
16			Тема 7. Межличностные коммуникации в переговорах. Ассертивность и управление стрессом.	2	3	О	6
17	Тема 8. Международное ведение переговоров - культурная обусловленность ведения переговоров. Этикет в бизнесе.	2	Тема 8. Международное ведение переговоров - культурная обусловленность ведения переговоров. Этикет в бизнесе.	2	2	О	6
18			Тема 8. Международное ведение переговоров - культурная обусловленность ведения переговоров. Этикет в бизнесе.	2	2	ПКУ/ ПА (зачет)	30 40
	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	Тема 8	22
2	Проведение дискуссий		Темы 1,2,3,4,6,7	24
3	Проблемные / проблемно-ориентированные		Тема 5	4
4	Деловые игры		Тема 6	4
	ИТОГО	18	36	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 практических работ	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 технологий, 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	Теоретические вопросы для опроса Перечень практических работ
Уметь находить информацию для академического и профессионального взаимодействия	Теоретические вопросы для опроса Перечень практических работ
Владеть навыками анализа информации с помощью современных коммуникативных технологий, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия	Теоретические вопросы для опроса Перечень практических работ

5.3 Критерии оценки практических работ

Баллы	Критерии
6-5	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.
4	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.
3	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.
0-2	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.

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 САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ 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	Асмолова М. Л. Искусство презентаций и ведения переговоров: Учебное пособие / М.Л.Асмолова. - 2-е изд. - М.: ИЦ РИОР: НИЦ Инфра-М, 2020. - 247 с.	-	http://znanium.com
2	Лашко, С. И. Международные переговоры: Учебное пособие / Лашко С.И., Мартыненко И.О. - М.:ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2021. - 132 с.	Рекомендовано УМО вузов России по образованию в области финансов, учета и мировой экономики в качестве учебного пособия для студентов ВУЗов	http://znanium.com

7.2 Дополнительная литература:

№ п/п	Автор, название, место издания, издательство, год издания учебной литературы	Гриф	Количество экземпляров
1	Земедлина Е. А. Конфликтология: Учеб. пособие / Е.А. Земедлина. - 2-е изд. - М.: ИЦ РИОР: НИЦ Инфра-М, 2020. - 141 с.	-	http://znanium.com
2	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

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> - Федеральное агентство связи
- 7 <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> - 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 рекомендаций по проведению конкретных видов учебных занятий, а также методических материалов к используемым в учебном процессе техническим средствам

7.4.1 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. BATNA(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 формируемых компетенций	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.

ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ
(магистратура)

по учебной дисциплине Переговоры

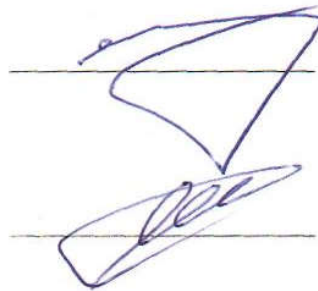
направлению подготовки 38 04 02 Менеджмент

на 2022-2023 учебный год

№№ п/п	Дополнения и изменения			Основа- ние
1	В раздел 7.2 внести дополнение:			Попол- нение библио- течного фонда новой литера- турой
	№ п/п	Библиографическое описание	Гриф	
	3	Барышников, Н. В. Основы про- фессиональной межкультурной коммуникации : учебник / Н.В. Барышников. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М. 2022. — 348 с.	Рекомендовано ФГБОУ В О «Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена» в качестве учебника к использованию в образовательных учреждениях, реализующих образовательные программы высшего профессионального образования	https://znanium.com/catalog/product/1391408
2	Пункт 7.4.1 изложить в следующей редакции: 1 Переговоры. Методические рекомендации к практическим занятиям для студентов направления подготовки 38.04.02 «Менеджмент» дневной формы обучения – Могилев: Бело- рус.-Рос. Ун-т. 2022. – 26 с.			Сводный план из- даний

Рабочая программа пересмотрена и одобрена на заседании кафедры «Маркетинг и менеджмент» (протокол № 10 от 04.04.2022 г.)

Заведующий кафедрой
канд. экон. наук, доцент



А.В. Александров

УТВЕРЖДАЮ

Декан экономического факультета
канд. ф.-мат. наук, доцент

« 06 » 06 2022 г.

И.И. Маковецкий

СОГЛАСОВАНО:

Ведущий библиотекарь



В.А. Кемова

Начальник учебно-методического
отдела

ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ
(магистратура)
по учебной дисциплине «Переговоры»
направление подготовки 38.04.02 «Менеджмент»
направленность (профиль) «Инновационный менеджмент»
на 2023-2024 учебный год

№ п/п	Дополнения и изменения				Осно- вание
1	В подраздел 7.2 внести дополнения:				Попол- нение библио- течного фонда новой литера- турой
	№ п/п	Автор, название, место издания, издательство, год издания учебной литературы	Гриф	Количество экземпляров	
	4	Кабашов, С. Ю. Основы деловой (служебной) письменной речи в сфере управления : учеб. пособие / С.Ю. Кабашов. - Москва : ИНФРА-М, 2023. - 163 с.	Рек. УМО ВО в кач. учеб. пособия для студентов вузов	https://znanium.com/catalog/document?id=427876#bib	
	5	Кузнецов, И. Н. Деловой этикет : учебное пособие / И.Н. Кузнецов. - Москва : ИНФРА-М, 2023, - 348 с.	Рек. в кач. учеб. пособия для студентов вузов	https://znanium.com/catalog/document?id=427927#bib	

Рабочая программа пересмотрена и одобрена на заседании кафедры «Маркетинг и менеджмент» протокол № 13 от 05.04.2023

Заведующий кафедрой:
канд.экон.наук, доцент

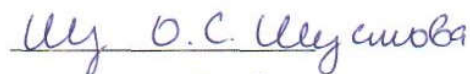
 А.В. Александров

УТВЕРЖДАЮ
Декан экономического факультета
канд.физ.-матем.наук, доцент
06 06 2023

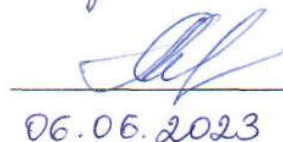
 И.И. Маковецкий

СОГЛАСОВАНО:

Ведущий библиотекарь

 О.С. Шустова

Начальник учебно-методического
отдела

 О.Е. Печковская
06.06.2023