

Государственное учреждение высшего профессионального образования «Белорусско-Российский университет»

УТВЕРЖДАЮ:

Первый проректор Белорусско-Российского университета

М.Е. Лустенков

« 10 » 01 2017 г.

Регистрационный № УД-380402/Б.1.99Д.1/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 Блажевич Г.Н.

Могилев 2017

Рабочая программа составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент (уровень магистратуры), утвержденным приказом № 322 от 30.03.2015 г., учебным планом рег. № 380402-1, утвержденным 20.12.2016 г.

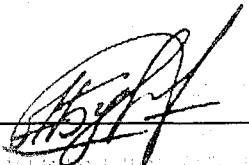
Рассмотрена и рекомендована к утверждению кафедрой «Маркетинг и менеджмент»
«12» января 2017 г., протокол № 6.

Зав.кафедрой  А.В.Александров

Одобрена и рекомендована к утверждению Президиумом научно-методического совета Белорусско-Российского университета

«19» января 2017 г., протокол № 4.

Зам.председателя Президиума
научно-методического совета

 А.Д. Бужинский

Рецензент:

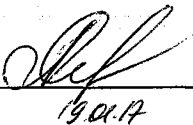
Маковская Наталья Владимировна – заведующая кафедрой «Экономика и управление» УО «Могилевский государственный университет им. А.А. Кулешова», доктор экон. наук, профессор

Рабочая программа согласована:

Ведущий библиотекарь

 Л.А. Астекалова

Начальник учебно-методического
отдела


19.01.17 О.Е. Печковская

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 созданию 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 «Переговоры» входит в состав блока I, дисциплины (модули), факультативные дисциплины. 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», а также при прохождении производственной и преддипломной практик, выполнении НИР.

1.4 Требования к освоению учебной дисциплины

Освоение данной учебной дисциплины должно обеспечивать формирование следующих компетенций

Коды формируемых компетенций	Наименования формируемых компетенций
ОК-2	готовность действовать в нестандартных ситуациях, нести социальную и этическую ответственность за принятые решения
ОПК-1	готовность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач профессиональной деятельности

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 личного характера. Последствия конфликта в организации. Типы конфликтов. Процесс и фазы развития конфликта.	ОК-2 ОПК-1
2	Стили разрешения конфликтов и стили ведения переговоров. Формы и способы ведения переговоров.	Управление конфликтной ситуацией. Структурные и межличностные методы разрешения конфликтов. Технология переговоров.	ОК-2 ОПК-1
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.	ОК-2 ОПК-1
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.	ОК-2 ОПК-1
5	Методы ведения переговоров на различных этапах переговорного процесса. Оценка ситуации.	Методы ведения переговоров. Вариационный метод, метод интеграции, метод уравнивания, компромиссный метод. Оценка ситуации.	ОК-2 ОПК-1
6	Принципы подготовки и проведения коммерческой презентации. Навыки хорошего и эффективного переговорщика.	Личностные стили ведения переговоров. Навыки хорошего и эффективного переговорщика. «Идеальный дипломат	ОК-2 ОПК-1
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.	ОК-2 ОПК-1
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.	ОК-2 ОПК-1

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		
2			Тема 2. Стили разрешения конфликтов и стили переговоров – диагностический тест, игры, моделирование.	2	2	ЗИЗ	10
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		
4			Тема 4. Процесс переговоров - практическое занятие, обсуждение	2	3	0	5
5	Тема 3. Критерии оценки переговоров. Стратегии, модели и тактики. BATNA (лучшая альтернатива переговорному соглашению).	2	Тема 5. Планирование переговоров - подготовка BATNY-практические упражнения.	2	4		
6			Тема 6. Практическое признание тактики и методов ведения переговоров - упражнения, видео, обсуждения.	2	4	0	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	ЗИЗ	10
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		
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		
14			Тема 13. Повышение уверенности в себе - игры и симуляции, ролевые игры	2	2	ЗИЗ	10
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	О	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	2	2	О	5
18			Тема 15. Суммарный график - обсуждение общего объекта на основе частичных оценок. Оценка упражнения	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	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
5	Расчетные			
	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 индивидуальных заданий	1
3	Перечень теоретических вопросов для опроса	1
4	Перечень заданий для практических работ	1

5 МЕТОДИКА И КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ КОМПЕТЕНЦИЙ СТУДЕНТОВ

5.1 Уровни сформированности компетенций

№п/п	Уровни сформированности компетенций	Содержательное описание уровня	Результаты обучения
Компетенция ОК-2 – готовность действовать в нестандартных ситуациях, нести социальную и этическую ответственность за принятые решения			
1	Пороговый уровень	Может применять понятийный аппарат в управленческой деятельности. Может охарактеризовать специфику регуляции эмоциональных состояний в управленческой деятельности. Может перечислить основные виды конфликтных ситуаций и стратегии их разрешения	Сформирована способность характеризовать ситуацию, задачу, проблему как нестандартную, осознавать, что необходимы альтернативные подходы, способы решения, паттерны поведения
2	Продвинутый уровень	Может самостоятельно применять методы регулирования групповых явлений и процессов. Умеет логически верно, аргументированно выстраивать коммуникативные отношения в социальной среде	Владеет навыками составления плана действий, позволяющий разрешить ситуацию или снизить степень неопределенности
3	Высокий уровень	Может оценить ответственность за принятые решения. Может с помощью тестирования определить наличие проблемы, предложить варианты решения. Способен нести ответственность за принятие решения	Владеет навыкам обобщения опыта действий в нестандартной ситуации, умеет оценить продуктивность проделанной работы, предложить наиболее эффективный алгоритм

Компетенция ОПК-1 – готовность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач профессиональной деятельности			
1	Пороговый уровень	Знает отдельные термины в сфере ведения переговоров, некоторые правила речевого этикета	Сформирована способность логически верно строить устную и письменную речь на русском и иностранном языках. Удовлетворительно владеет письменной и устной речью на русском и иностранном языках, создает и редактирует тексты профессионального назначения в сфере ведения переговоров на русском и иностранном языках.
2	Продвинутый уровень	Знает основные термины в сфере ведения переговоров на русском и иностранном языках, правила устного и письменного речевого этикета для решения задач в профессиональной сфере ведения переговоров	Владеет правилами речевого этикета, умеет логически верно строить устную и письменную речь на русском и иностранном языках, Хорошо владеет письменной и устной речью на русском и иностранном языках, создает тексты профессионального назначения в сфере ведения переговоров на русском и иностранном языках, владеет навыками публичной речи на русском и иностранном языках
3	Высокий уровень	Демонстрирует превосходные знания русского и иностранного языков, готовность к коммуникациям в устной и письменной форме для решения задач в профессиональной сфере ведения переговоров, в том числе международных	Превосходно владеет навыками переговоров в письменной и устной форме на русском и иностранном языках в процессе решения задач в профессиональной в сфере ведения переговоров рекламы. Умеет вести деловую переписку, логически верно строить устную и письменную речь на русском и иностранном языках, вести деловые переговоры на русском и иностранном языках, создавать и редактировать тексты профессионального назначения в сфере ведения переговоров на русском и иностранном языках с учетом всех требований речевого этикета

5.2 Методика оценки знаний, умений и навыков студентов

Результаты обучения	Оценочные средства
Компетенция ОК-2 – готовность действовать в нестандартных ситуациях, нести социальную и этическую ответственность за принятые решения	
Знать: сущность и содержание социально-экологической ответственности бизнеса	Теоретические вопросы для опроса Перечень индивидуальных заданий
Уметь: Уметь выявлять факторы, обеспечивающие эффективность коммерциализации инноваций	Теоретические вопросы для опроса Перечень индивидуальных заданий
Владеть: Владеть специальной терминологией, навыками освоения новых знаний	Теоретические вопросы для опроса Перечень индивидуальных заданий

Компетенция ОПК-1 - готовность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач профессиональной деятельности	
Знать: лексическую базу и терминологию переговоров, в том числе на иностранном языке, правила речевого этикета, основы устных и письменных коммуникаций в профессиональной сфере ведения переговоров	Теоретические вопросы для опроса Перечень индивидуальных заданий
Уметь: использовать средства письменной и устной коммуникации в профессиональной сфере ведения переговоров, логически верно строить свою речь на русском и иностранном языках.	Теоретические вопросы для опроса Перечень индивидуальных заданий
Владеть: навыками коммуникаций в письменной и устной форме на русском и иностранном языках в процессе решения задач в профессиональной сфере ведения переговоров	Теоретические вопросы для опроса Перечень индивидуальных заданий

5.3 Критерии оценки практических работ

Оценка	Баллы	Критерии
5 ("отлично")	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 ("хорошо")	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 ("удовлетворительно")	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.
2 ("неудовлетворительно")	2-0	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 опросов

Оценка	Баллы	Критерии
5 ("отлично")	5	Полный развернутый логично построенный ответ с примерами.
4 ("хорошо")	4	Полный логично построенный ответ с достаточной детализацией материала.
3 ("удовлетворительно")	3	Неполное изложение вопроса без грубых стилистических и логических ошибок.
2 ("неудовлетворительно")	2-1	Фрагментарные знания (основные понятия), наличие в ответе грубых стилистических и логических ошибок.

5.5 Критерии оценки индивидуальных заданий

Оценка	Баллы	Критерии
5 ("отлично")	10-9	Систематизированные, глубокие и полные знания по тематике индивидуального задания, а также по основным вопросам, выходящим за ее рамки. Точное использование научной терминологии. Умение ориентироваться в теориях, концепциях и направлениях, связанных с тематикой индивидуального задания, и давать им критическую оценку.

4 («хорошо»)	8-6	Достаточно полные и систематизированные знания по тематике индивидуального задания, использование научной терминологии. Умение ориентироваться в основных теориях, концепциях и направлениях, связанных с тематикой индивидуального задания, и давать им критическую оценку.
3 («удовлетворительно»)	5-4	Достаточный объем знаний по тематике индивидуального задания, минимально соответствующий требованиям образовательного стандарта, использование научной терминологии. Умение ориентироваться в основных теориях, концепциях и направлениях, связанных с тематикой индивидуального задания.
2 («неудовлетворительно»)	3-0	Недостаточно полный объем знаний по тематике индивидуального задания, не соответствующий минимальным требованиям, установленным образовательным стандартом. Неумение ориентироваться в основных теориях, концепциях и направлениях, связанных с тематикой индивидуального задания.

5.6 Критерии оценки зачета

Оценка	Баллы	Критерии
5 («отлично»)	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.
4 («хорошо»)	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.
3 («удовлетворительно»)	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.
2 («неудовлетворительно»)	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	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, налогообложения 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
1	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
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
3	Замедлина Е. А. Конфликтология: Учеб. пособие / Е.А. Земедлина. - 2-е изд. - М.: ИЦ РИОР: НИЦ Инфра-М, 2013. - 141 с.	-	http://znanium.com
4	Асмолова М. Л. Искусство презентаций и ведения переговоров: Учебное пособие / М.Л.Асмолова. - 2-е изд. - М.: ИЦ РИОР: НИЦ Инфра-М, 2013. - 247 с.	-	http://znanium.com
5	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
6	Рызов И. Подготовка к «Управленческому Поединку» и сложным переговорам [Электронный ресурс] : практ. пособие / И. Рызов, П. Сивожезлов. - М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2013.	-	http://znanium.com
7	Сидоров П. И. Деловое общение: Учебник для вузов / П.И. Сидоров, М.Е. Путин и др.; Под ред. проф. П.И. Сидорова - 2-е 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

8	Непряхин, Н. Гни свою линию: Приемы эффективной коммуникации / Никита Непряхин. - 2-е изд., доп. - М.: Альпина Паблишерз, 2014. - 148 с.	-	http://znanium.com
9	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
10	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
11	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.gz-spb.ru> - Государственный заказ Санкт-Петербурга
- 6 <http://www.lenobl.ru> - Официальное представительство Ленинградской области
- 7 <http://goszakaz.lenobl.ru> - Государственный заказ Ленинградской области
- 8 <http://www.rbcnet.ru> - Торгово-промышленная палата РФ
- 9 <http://www.minsvyaz.ru> - Федеральное агентство связи
- 10 <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/econom> - 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

7.4.1 Методические рекомендации

1 Переговоры. Методические рекомендации к практическим занятиям для студентов специальности 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.

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