

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

ДЕЛОВЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ С ЗАРУБЕЖНЫМИ ПАРТНЕРАМИ

наименование дисциплины

Автор: д.э.н., профессор Лучко М.Л.

Код и наименование направления подготовки, профиля: 38.03.06 «Торговое дело», профиль «Международная коммерция»

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр

Форма обучения: очная

Цель освоения дисциплины: сформировать компетенции в виде способностей к коммуникации в социальной и профессиональной среде на английском языке и выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров в профессиональной деятельности

План курса:

Тема 1. Роль переговоров в международном деловом сообществе

Рассматривается понятие переговорного процесса как формы и способа коммуникации; основные ситуации и функции переговоров; этапы переговорного процесса; классификация деловых переговоров. Переговорная практика в обществах с различной культурой, включая Россию

Тема 2. Основные составляющие переговорного процесса.

Изучаются: субъекты и предмет переговоров; цели и интересы субъектов переговоров; основные принципы делового общения; условия успешного эффективного общения и наиболее типичные ошибки в процессе делового общения. Рассматривается построение модели личностно-деловых качеств современного переговорщика и дается формализация результата переговоров в документах

Тема 3. Подготовка к переговорам с зарубежными партнерами

Рассматривается планирование переговорного процесса и его информационная подготовка. Изучение национальных особенностей проведения деловых переговоров с зарубежными партнерами. Классификация культурных кластеров Р.Д. Льюиса и преодоление кросс-культурных различий при проведении деловых переговоров с представителями разных культурных кластеров.

Тема 4. Начало переговоров с зарубежными партнерами

Характеризуются вопросы размещения участников переговоров; процедуры и регламент переговоров, согласование повестки дня; начало беседы и ее психологические приемы. Умение слушать и слышать – важнейший фактор успеха деловых коммуникаций. Мотивация к овладению навыками умения слушать и слышать. Выявление интересов. Общая атмосфера переговоров. Выход из неблагоприятной ситуации в начале переговоров.

Тема 5. Интересы сторон в переговорном процессе

Приводится различие в понятиях «позиции» и «интересы». Рассматриваются противоречивые и совместимые интересы. Излагается применение теории потребностей в переговорном процессе.

Тема 6. Проблемы и трудности в решении переговорных вопросов

Рассматриваются основные аспекты психология трудностей в решении проблем, неожиданности, разногласия и тупики в решении проблем, психологические трудности и приемы их преодоления. Метод посредничества в преодолении конфликтных ситуаций

Тема 7. Разработка компромиссных вариантов решений по переговорному процессу с зарубежными партнерами

Изучаются вопросы выдвижения вариантов решения проблемы и их обсуждение. Дается подход к оценке вариантов. Рассматриваются типичные ошибки, не позволяющие изобретать варианты, и пути их преодоления и разработка компромиссных вариантов в условиях конфликтных отношений между сторонами переговоров с зарубежными партнерами

Тема 8. Завершение переговорного процесса и оформление его результатов

Изучаются типы решений для достижения соглашения; работа над соглашением, а также методы завершения переговоров и анализ результатов переговоров и выполнение достигнутых договоренностей. Итоговые документы. Устные договоренности

Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:

Текущий контроль осуществляется посредством устного опроса, результатов написания эссе, участия в диспутах, круглом столе и ролевой игре, тестирования.

Промежуточная аттестация осуществляется в форме устного зачета.

**Компетенция ДПК – 5.3 (третий этап освоения) формирует
на уровне знаний:**

- знание правил и особенностей коммуникации в социальной и профессиональной среде для осуществления закупочных процедур и консультирования в сфере закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд, а также ведения переговоров с логистическими компаниями и брокерами по условиям работы и оптимизации поставок.

на уровне умений:

- умение коммуницировать в социальной и профессиональной среде для осуществления закупочных процедур и консультирования в сфере закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд, а также ведения переговоров с логистическими компаниями и брокерами по условиям работы и оптимизации поставок.

- на уровне навыков:

- быть готовым к коммуникации в социальной и профессиональной среде для осуществления закупочных процедур и консультирования в сфере закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд, а также ведения переговоров с логистическими компаниями и брокерами по условиям работы и оптимизации поставок.

Компетенция ПК – 6.3 (третий этап освоения) формирует

на уровне знаний:

- знание принципов и требований при отборе деловых партнеров и проведения с ними деловых переговоров для осуществления закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд, консультирования по закупочным процедурам и с логистическими компаниями и брокерами по условиям работы и оптимизации поставок.

на уровне умений:

- уметь применять в практике закупочной и консультационной деятельности в сфере закупок принципы и требования при отборе деловых партнеров и проведения с ними деловых переговоров

на уровне навыков:

- быть готовым выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры при осуществлении закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд, проводить консультации в сфере закупок, проводить деловые переговоры с логистическими компаниями и брокерами по условиям работы и оптимизации поставок.

Основная литература:

1. Михайлова К.Ю. Международные деловые переговоры [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Михайлова К.Ю., Трухачев А.В.— Электрон. текстовые данные.— Ставрополь: Ставропольский государственный аграрный университет, АГРУС, 2013.— 368 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/47314>.— ЭБС «IPRbooks»

2. Титова Л.Г. Деловое общение [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Титова Л.Г.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 271 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10495>.— ЭБС «IPRbooks»