

## АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

### Б1.В.ОД.3 «Деловые переговоры и деловая переписка на иностранном языке»

*наименование дисциплин (модуля)*

**Автор:** Асатрян Э.Э.

**Код и наименование направления подготовки, профиля:**

38.03.06 «Торговое дело», профиль «Логистика в торговой деятельности»

**Квалификация (степень) выпускника:** бакалавр

**Форма обучения:** очная

**Цель освоения дисциплины:** сформировать компетенции в области способности выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров и контроля их выполнения (ПК-6).

#### **План курса:**

Раздел 1. Деловое общение

Тема 1.1. Теории поведения человека в организации

Тема 1.2. Коммуникативное поведение и общение в деловой организации

Тема 1.3. Деловое общение. Деловая беседа как основная форма делового общения

Раздел 2. Деловые переговоры

Тема 2.1. Деловые переговоры: стратегии, стадии и тактические приемы

Тема 2.2. Коммерческие переговоры. Особенности ведения переговорного процесса

Тема 2.3. Психологические аспекты переговорного процесса

Тема 2.4. Спор, дискуссия, полемика: происхождение и особенности

Тема 2.5. Имидж делового человека. Методика публичного выступления

#### **Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:**

Формы текущего контроля успеваемости: дискуссия, кейс-стади.

Формы промежуточной аттестации, отражающие формирование компетенции на уровне данной дисциплины: зачет в устной форме.

Этапы освоения компетенции ДПК-5.2 отражают формирование:

#### **на уровне знаний:**

Основные правила ведения деловых переговоров и психология деловых отношений

Сущность и основные параметры технологий делового общения

Особенности и различия в когнитивных, коммуникационных и поведенческих стратегиях делового общения

Основные типы манипулятивных технологий делового общения и переговоров

#### **на уровне умений:**

Осуществлять психодиагностику делового партнёра, определять его доминирующие качества

Анализировать различные стратегии и тактики деловых переговоров

#### **на уровне навыков:**

Методы и техники ведения коммерческих переговоров

Техники и тактики аргументирования

Приёмы и техники деловых коммуникаций

Методики публичного выступления

### **Основная литература:**

1. Трухачев В.И. Международные деловые переговоры [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Трухачев В.И., Лякишева И.Н., Михайлова К.Ю.— Электрон. текстовые данные.— М.: Финансы и статистика, АГРУС, 2014.— 400 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/18816>.— ЭБС «IPRbooks»

2. Стацевич Е. Манипуляции в деловых переговорах [Электронный ресурс]: практика противодействия/ Стацевич Е., Гуленков К., Сорокина И.— Электрон. текстовые данные.— М.: Альпина Паблишер, 2016.— 150 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/43687>.— ЭБС «IPRbooks»