

## АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

### Б1.В.ОД.2 Теория и практика ведения переговоров на иностранном языке (английский)

**Автор:** Липина А.А., зав. кафедры английского языка, к.ф.н., доцент

**Код и наименование направления подготовки, профиля:** 38.04.02 Менеджмент  
(Управление в малом бизнесе)

**Квалификация (степень) выпускника:** магистр

**Форма обучения:** очная

#### Цель освоения дисциплины:

Сформировать компетенцию в области стратегии перевода и использования справочной литературы для понимания оригинальной литературы по специальности.

#### План курса:

**Тема 1.** Negotiating and you  
Understand your goals. What is your value?

**Тема 2.** Preparing for your negotiation.  
Stages. Verbal vs non-verbal means

**Тема 3.** Strategies and tactics.  
Principles to Remember

**Тема 4.** Carrying out your negotiation.  
How to build trust. Flexibility

**Тема 5.** The bargaining zone.  
Questioning. Bucking yourself up

#### Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:

Код компетенции	Наименование Компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК-2	Способность разрабатывать корпоративную стратегию,	ПК-2.2	Обеспечение реализации корпоративной стратегии,

	программы организационного развития и изменений и обеспечивать их реализацию		программы организационного развития
ПК-7 (ДПК-2)	Способность обобщать и критические оценивать результаты исследований актуальных проблем управления, полученные отечественными и зарубежными исследователями	ПК-7.2 (ДПК-2.2)	Владение навыками анализа управленческих теорий в конкретном контексте (ситуации), используя и критически оценивая результаты исследований актуальных проблем управления, полученные отечественными и зарубежными исследователями

ОТФ/ТФ (при наличии профстандарта)/ профессиональные действия	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
Взаимодействие с заинтересованными сторонами по вопросам управления рисками и публичное представление организации в средствах массовой информации в части риск-менеджмента (профессиональный стандарт «Специалист по управлению рисками»)	ПК-2.2	<p>На уровне знаний:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Современных технологий проведения стратегического анализа</li> <li>• Как осуществлять монологические высказывания на базовом уровне</li> <li>• Стратегии перевода и использование справочной литературы для понимания оригинальной литературы по специальности</li> <li>• Методологии и исследовательских приемов, используемых для анализа систем управления</li> </ul>
		<p>На уровне умений:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Улавливать значительную часть того, о чем говорится вокруг</li> <li>• Понимать информацию при чтении текстов бытового характера, художественной литературы, газет, журналов адекватно целям;</li> <li>• Исправлять оговорки и ошибки в процессе своей речи</li> <li>• Понимать разговорную речь в пределах литературной нормы в повседневной, социально-общественной, академической и профессиональной среде, живую и в записи (без сильного фонового шума или неверного построения дискурса, а также без незнакомых идиоматических выражений)</li> <li>• Формулировать цели и задачи компании</li> <li>• Определять текущее и желаемое положение организации на рынке</li> <li>• Составлять планы компании</li> <li>• Широким спектром языковых средств, позволяющих ясно и свободно выражать свои мысли на большое количество тем (повседневных, общих, профессиональных);</li> <li>• Продуктивной письменной речью профессионально ориентированного характера (т.е. уметь написать письмо и любое другое письменное сообщение делового</li> </ul>

		характера)
		<p>На уровне навыков:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Осуществления стратегического анализа стратегии организации</li> <li>• Разработки стратегии компании</li> <li>• Адаптировать свое высказывание к ситуации речевого общения.</li> <li>• Делать четкие, хорошо структурированные доклады, выступать с презентацией, развивая отдельные положения и заканчивая выводами;</li> <li>• Воздействия на партнера, нейтрализации его позиции, противоречащей интересам своей страны;</li> <li>• Выходить из сложных, тупиковых ситуаций во время переговоров, находить неожиданные для других их участники ходы, выдвигать нестандартные идеи;</li> <li>• Владеть иностранными языками в той мере, какая необходима для самостоятельной работы над нормативными источниками и научной литературой</li> <li>• Представлять итоги проведенного исследования в виде письменной работы, оформленной в соответствии с имеющимися требованиями, с привлечением современных средств редактирования и печати</li> </ul>
<p>Планирование безопасной для социально чувствительных категорий потребителей (детей) информационно-коммуникационной деятельности</p> <p>Организация информационно-коммуникационной деятельности, обеспечивающей безопасность</p>	ДПК-2.2	<p>На уровне знаний:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Как соотносить свою и англоязычную культуру</li> <li>• В деталях протокольные, организационные и процедурные особенности ведения переговоров в зависимости от их формата, содержания, места проведения и состава участников</li> <li>• Как использовать и преобразовывать изучаемые языковые формы в соответствии с социальными и культурными параметрами взаимодействия в сфере профессиональной коммуникации</li> <li>• Разрабатывать и добиваться взаимоприемлемых компромиссных договоренностей по сложным аспектам предмета переговоров и по всей обсуждаемой проблеме в целом</li> </ul>
		На уровне умений:

<p>информационной среды для детей и достижение маркетинговых целей</p> <p>Контроль эффективности информационно-коммуникационной деятельности и ее безопасности для детей (профессиональный стандарт «Специалист в области маркетинга детских товаров»)</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Предлагать управленческие решения</li> <li>• Умением выразить мысль на базовом уровне, пользуясь необходимыми языковыми средствами</li> <li>• Понимания истории, нынешнего состояния и возможной перспективы развития тех вопросов, которые становятся предметом переговоров;</li> <li>• Владения должным запасом слов (около 800 лексических единиц) в академической и профессиональной сферах, адекватно употребляя их в речи</li> <li>• Продуктивной письменной речью профессионально ориентированного характера (т.е. уметь написать письмо и любое другое письменное сообщение делового характера);</li> <li>• Уметь выходить из сложных, тупиковых ситуаций во время переговоров, находить неожиданные для других их участники ходы, выдвигать нестандартные идеи</li> <li>• Поддерживать оживленный разговор с носителями языка.</li> <li>• строить ясные, логичные высказывания, пользуясь необходимым набором средств коммуникации. Допускаются паузы в больших по объему высказываниях.</li> <li>• Осуществлять монологические высказывания и принимать участие в диалогическом общении адекватно целям, задачам, условиям общения и коммуникативному портрету партнера(-ов) по коммуникации;</li> <li>• Принимать участие в беседе или дискуссии; в ходе дискуссии аргументированно высказывать свою точку зрения и выражать несогласие с другими участниками;</li> <li>• Разрабатывать и добиваться взаимоприемлемых компромиссных договоренностей по сложным аспектам предмета переговоров и по всей обсуждаемой проблеме в целом</li> </ul>
		<p>На уровне навыков:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Обеспечения контроля за реализацией корпоративной стратегии, программы организационного развития</li> <li>• Подготовки сбалансированных управленческих решений на основе анализа</li> <li>• Улавливать значительную часть того, о чем говорится вокруг.</li> <li>• Понимать разговорную речь в пределах литературной</li> </ul>

		<p>нормы в повседневной, социально-общественной, академической и профессиональной среде, живую и в записи (без сильного фонового шума или неверного построения дискурса, а также без незнакомых идиоматических выражений).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Осуществлять монологические высказывания и принимать участие в диалогическом общении адекватно целям, задачам, условиям общения и коммуникативному портрету партнера(-ов) по коммуникации</li> <li>• Обобщать, систематизировать и теоретически осмысливать эмпирический и теоретический материал</li> <li>• Обрабатывать полученные результаты, анализировать и осмысливать их с учетом имеющихся литературных данных</li> </ul>
--	--	---

В ходе реализации дисциплины используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

– при проведении занятий практического (семинарского) типа:

- Тестовые задания
- Устный опрос
- Диктант
- Фронтальная устная проверка

Промежуточная аттестация проводится в форме: экзамена (в устной форме на основе тестирования).

#### **Основная литература:**

- Jeremy Comfort. Effective Negotiating. Oxford University Press. 2012
- O'Connor P., Pilbeam A., Scott-Barrett F. Negotiating. Longman. Series Editor Nina O'Driscoll with Mark Ellis and Adrian Pilbeam. 2012