

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 проектами)

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"> • Современных технологий проведения стратегического анализа • Как осуществлять монологические высказывания на базовом уровне • Стратегии перевода и использование справочной литературы для понимания оригинальной литературы по специальности • Методологии и исследовательских приемов, используемых для анализа систем управления
		<p>На уровне умений:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Улавливать значительную часть того, о чем говорится вокруг • Понимать информацию при чтении текстов бытового характера, художественной литературы, газет, журналов адекватно целям; • Исправлять оговорки и ошибки в процессе своей речи • 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) • Формулировать цели и задачи компании • Определять текущее и желаемое положение организации на рынке • Составлять планы компании • Широким спектром языковых средств, позволяющих ясно и свободно выражать свои мысли на большое количество тем (повседневных, общих, профессиональных); • Продуктивной письменной речью профессионально ориентированного характера (т.е. уметь написать письмо и любое другое письменное сообщение делового

		характера)
		<p>На уровне навыков:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Осуществления стратегического анализа стратегии организации • Разработки стратегии компании • Адаптировать свое высказывание к ситуации речевого общения. • Делать четкие, хорошо структурированные доклады, выступать с презентацией, развивая отдельные положения и заканчивая выводами; • Воздействия на партнера, нейтрализации его позиции, противоречащей интересам своей страны; • Выходить из сложных, тупиковых ситуаций во время переговоров, находить неожиданные для других их участники ходы, выдвигать нестандартные идеи; • Владеть иностранными языками в той мере, какая необходима для самостоятельной работы над нормативными источниками и научной литературой • Представлять итоги проведенного исследования в виде письменной работы, оформленной в соответствии с имеющимися требованиями, с привлечением современных средств редактирования и печати
<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"> • Как соотносить свою и англоязычную культуру • В деталях протокольные, организационные и процедурные особенности ведения переговоров в зависимости от их формата, содержания, места проведения и состава участников • Как использовать и преобразовывать изучаемые языковые формы в соответствии с социальными и культурными параметрами взаимодействия в сфере профессиональной коммуникации • Разрабатывать и добиваться взаимоприемлемых компромиссных договоренностей по сложным аспектам предмета переговоров и по всей обсуждаемой проблеме в целом
		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"> • Предлагать управленческие решения • Умением выразить мысль на базовом уровне, пользуясь необходимыми языковыми средствами • Понимания истории, нынешнего состояния и возможной перспективы развития тех вопросов, которые становятся предметом переговоров; • Владения должным запасом слов (около 800 лексических единиц) в академической и профессиональной сферах, адекватно употребляя их в речи • Продуктивной письменной речью профессионально ориентированного характера (т.е. уметь написать письмо и любое другое письменное сообщение делового характера); • Уметь выходить из сложных, тупиковых ситуаций во время переговоров, находить неожиданные для других их участников ходы, выдвигать нестандартные идеи • Поддерживать оживленный разговор с носителями языка. • строить ясные, логичные высказывания, пользуясь необходимым набором средств коммуникации. Допускаются паузы в больших по объему высказываниях. • Осуществлять монологические высказывания и принимать участие в диалогическом общении адекватно целям, задачам, условиям общения и коммуникативному портрету партнера(-ов) по коммуникации; • Принимать участие в беседе или дискуссии; в ходе дискуссии аргументированно высказывать свою точку зрения и выражать несогласие с другими участниками; • Разрабатывать и добиваться взаимоприемлемых компромиссных договоренностей по сложным аспектам предмета переговоров и по всей обсуждаемой проблеме в целом
		<p>На уровне навыков:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Обеспечения контроля за реализацией корпоративной стратегии, программы организационного развития • Подготовки сбалансированных управленческих решений на основе анализа • Улавливать значительную часть того, о чем говорится вокруг. • Понимать разговорную речь в пределах литературной

		<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"> • Осуществлять монологические высказывания и принимать участие в диалогическом общении адекватно целям, задачам, условиям общения и коммуникативному портрету партнера(-ов) по коммуникации • Обобщать, систематизировать и теоретически осмысливать эмпирический и теоретический материал • Обрабатывать полученные результаты, анализировать и осмысливать их с учетом имеющихся литературных данных
--	--	---

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