

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.04.02 «Навыки ведения переговоров»

наименование дисциплин (модуля)

Автор: к.фил.н., доцент Туманова О.М.

Код и наименование направления подготовки, профиля:

38.04.02 «Менеджмент», профиль «Управление развитием бизнеса (организации)»

Квалификация (степень) выпускника: магистр

Форма обучения: очная

Цель освоения дисциплины: сформировать компетенцию в области управления организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями; разработки корпоративной стратегии, программы организационного развития и изменений и обеспечения их реализации (ПК-1, ПК-2).

План курса:

Тема 1. Концептуальные основы переговорного процесса

1.1. Переговоры как основа дипломатии.

1.2. Переговоры как наука и искусство.

1.3. Функции переговоров.

1.4. Согласие и взаимность как важнейшие предпосылки достижения взаимоприемлемой договоренности по предмету переговоров

Тема 2. Планирование, подготовка и организация переговоров

2.1. Всесторонний глубокий анализ предмета переговоров и интересов заинтересованных сторон.

2.2. Стратегическое, тактическое и административное планирование переговоров.

2.3. Собственно подготовка к переговорам.

2.4. Переговоры о переговорах.

2.5. Подготовка переговорной концепции.

2.6. Подготовка переговорной позиции и директив делегации

Тема 3. Непосредственно переговоры, их итоговый этап и национальные особенности ведения переговоров

3.1. Непосредственно переговоры.

3.2. Этапы непосредственно переговоров.

3.3. Взаимное уточнение позиций.

3.4. Дискуссионный этап. Итоговый этап.

3.5. Методы, используемые в переговорах. Техника и тактика аргументирования на переговорах. Формулирование итогового документа.

3.6. Важность учета национальных и региональных особенностей участников переговорного процесса. Особенности переговоров с партнерами из различных стран

Тема 4. Переговоры с клиентами

4.1. Профилактика и разрешение конфликтов с клиентами путем переговоров

4.2. Переговоры с клиентами в деловой переписке

4.3. Телефонные переговоры

Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:

Формы текущего контроля успеваемости: тестирование, контрольная работа, эссе, диспут.

Форма промежуточной аттестации, отражающая формирование компетенции на уровне данной дисциплине: зачет.

Основная литература:

1. Кеннеди, Г. Переговоры: Полный курс. [Электронный ресурс] : рук. — Электрон. дан. — М. : Альпина Паблишер, 2016. — 388 с. — Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/87891> — Загл. с экрана.
2. Муромцева, А.В. Искусство презентации. Основные правила и практические рекомендации [Электронный ресурс]: учебное пособие. — Электрон. дан. М.: ФЛИНТА, 2011 http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=20206
3. Чумиков, А.Н. Переговоры - фасилитация - медиация: Учебное пособие для студентов вузов. [Электронный ресурс] : учеб. пособие — Электрон. дан. — М. : Аспект Пресс, 2014. — 160 с. — Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/68865> — Загл. с экрана.