

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.02 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, программы организационного развития и изменений и обеспечивать их реализацию	ПК-2.2	Обеспечение реализации корпоративной стратегии, программы организационного развития
ДПК-2	способность обобщать и критически оценивать результаты исследований актуальных проблем, связанных с использованием проектного подхода в предпринимательской деятельности, полученные отечественными и зарубежными исследователями	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> <p>знание современных технологий проведения стратегического анализа;</p> <p>знание монологических высказываний на базовом уровне;</p> <p>знание стратегии перевода и использование справочной литературы для понимания оригинальной литературы по специальности;</p> <p>знание методологии и исследовательских приемов, используемых для анализа систем управления.</p> <p>на уровне умений:</p> <p>умение улавливать значительную часть того, о чем говорится вокруг;</p> <p>умение понимать информацию при чтении текстов бытового характера, художественной литературы, газет, журналов адекватно целям;</p> <p>умение исправлять оговорки и ошибки в процессе своей речи;</p> <p>умение 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);</p> <p>умение формулировать цели и задачи компании;</p> <p>умение определять текущее и желаемое положение организации на рынке;</p> <p>умение составлять планы компании;</p> <p>умение пользоваться широким спектром языковых средств, позволяющих ясно и свободно выражать свои мысли на большое количество тем (повседневных, общих, профессиональных);</p> <p>умение пользоваться продуктивной письменной речью профессионально ориентированного характера (т.е. уметь написать письмо и любое другое письменное сообщение делового характера).</p> <p>на уровне навыков:</p> <p>навык осуществления стратегического анализа организации;</p> <p>навык разработки стратегии компании;</p> <p>навык адаптации своего высказывания к ситуации речевого общения;</p> <p>навык делать четкие, хорошо структурированные доклады, выступать с презентацией, развивая отдельные положения и заканчивая выводами;</p> <p>навык воздействия на партнера, нейтрализации его позиции, противоречащей интересам своей страны;</p> <p>навык выхода из сложных, тупиковых ситуаций во время переговоров, находить неожиданные для других их участников ходы, выдвигать нестандартные идеи;</p> <p>навык владения иностранными языками в той мере, которая необходима для самостоятельной работы над нормативными источниками и научной литературой;</p> <p>навык 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. Организация	ДПК-2.2	<p>на уровне знаний:</p> <p>знание как соотносить свою и англоязычную культуру;</p> <p>знание в деталях протокольных, организационных и процедурных особенностей ведения переговоров в зависимости от их формата, содержания, места проведения и состава участников;</p> <p>знание как использовать и преобразовывать изучаемые языковые формы в соответствии с социальными и культурными параметрами взаимодействия в сфере профессиональной коммуникации.</p> <p>на уровне умений:</p> <p>умение предлагать управленческие решения;</p> <p>умение выразить мысль на базовом уровне, пользуясь необходимыми языковыми средствами;</p> <p>умение понимать историю, нынешнее состояние и возможную перспективу</p>

<p>информационно-коммуникационной деятельности, обеспечивающей безопасность информационно-коммуникационной среды для детей и достижение маркетинговых целей. Контроль эффективности информационно-коммуникационной деятельности и ее безопасности для детей (профессиональный стандарт «Специалист в области маркетинга детских товаров»)</p>	<p>развития тех вопросов, которые становятся предметом переговоров; умение владеть должным запасом слов (около 800 лексических единиц) в академической и профессиональной сферах, адекватно употребляя их в речи; умение выходить из сложных, тупиковых ситуаций во время переговоров, находить неожиданные для других их участников ходы, выдвигать нестандартные идеи; умение поддерживать оживленный разговор с носителями языка; умение строить ясные, логичные высказывания, пользуясь необходимым набором средств коммуникации. Допускаются паузы в больших по объему высказываниях; умение осуществлять монологические высказывания и принимать участие в диалогическом общении адекватно целям, задачам, условиям общения и коммуникативному портрету партнера(-ов) по коммуникации; умение принимать участие в беседе или дискуссии; в ходе дискуссии аргументированно высказывать свою точку зрения и выражать несогласие с другими участниками; умение разрабатывать и добиваться взаимоприемлемых компромиссных договоренностей по сложным аспектам предмета переговоров и по всей обсуждаемой проблеме в целом.</p> <p>на уровне навыков:</p> <p>навык обеспечения контроля реализации корпоративной стратегии, программы организационного развития;</p> <p>навык подготовки сбалансированных управленческих решений на основе анализа;</p> <p>навык улавливать значительную часть того, о чем говорится вокруг;</p> <p>навык понимания разговорной речи 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).</p> <p>навык обобщать, систематизировать и теоретически осмысливать эмпирический и теоретический материал;</p> <p>навык обработки полученных результатов, анализа и осмысливания их с учетом имеющихся литературных данных.</p>
---	--

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

– при проведении занятий практического (семинарского) типа:

- Тестовые задания;
- Устный опрос;
- Диктант;
- Фронтальная проверка.

Промежуточная аттестация проводится в форме: экзамена (решение типового кейса).

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