

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.02.02 «Деловые переговоры»

наименование дисциплин (модуля)

Автор: доцент Павлушенко С.Л.

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 осуществления социально-коммуникативных навыков (ДПК-5).

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: эссе, домашнее задание, реферат, расчетное задание, диспут.

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

Этапы освоения компетенции ДПК-5.2 отражают формирование:

на уровне знаний:

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

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 Пабlishер, 2016.— 150 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/43687>.— ЭБС «IPRbooks»