

## АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Принятие решений на переговорах – как разумно вести переговоры в нерациональном мире (Decision-making in negotiations - how to negotiate rationally in a non-rational world)

*наименование дисциплины*

**Автор:** Старший преподаватель кафедры Чумак С.А.

**Код и наименование направления подготовки, профиля:** 38.04.02 Менеджмент, направленность «Стратегические коммуникации: государство и бизнес. Международная англоязычная магистратура»

**Квалификация (степень) выпускника:** Магистр

**Форма обучения:** Очная

### Цель освоения дисциплины:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК ОС-14	Готовность к созданию и оценке финансовых инновационных инициатив с использованием аналитических финансовых инструментов и стратегий	ПК ОС-14.2	Способность оценивать влияние инвестиционных решений и решений по финансированию на рост ценности (стоимости) компании.

### План курса:

№	Наименование темы	Содержание
Тема 1	Goals of decision-making, problem solving and negotiation	Goals of decision-making, problem solving and negotiation
Тема 2	Nature and elements of decision making	Programmed and not programmed decisions Decision-making scenarios and outcomes Rational vs. behavioral approach to decision making Group decision-making
Тема 3	Problem solving techniques	Problem solving techniques
Тема 4	Negotiation process	Negotiation process

№	Наименование темы	Содержание
Тема 5	Negotiation situations and strategies	Negation vs. litigation vs. sales Cross-cultural cultural and ethical aspects of negotiators When to negotiate and when not to do it Position/need based
Тема 6	Six components of effective negotiation	Six components of effective negotiation
Тема 7	Four habits of effective negotiators	Active listening Questioning Not disclosing Preserve the relationship
Тема 8	Techniques of successful negotiations	BATNA, ZOPA, Anchoring, Leverage, Resistance point, Nibbling, Winner's curse
Тема 9	Two ways to obtain information from the other side during a negotiation	Two ways to obtain information from the other side during a negotiation
Тема 10	Three steps that can be taken when there is an impasse	Three steps that can be taken when there is an impasse

**Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:**

Формы и методы текущего контроля успеваемости: диспут, кейс, симуляция

Форма промежуточной аттестации – Экзамен

**Основная литература:**

1. Quantum Negotiation: The Art of Getting What You Need, by Karen S. Walch, Stephan M. Mardyks, Joerg Schmitz, Michael Wheeler, 2017