Приложение 10 ОП ВО

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.01.20.09. Эффективные переговоры (Efficient negotiations)

Автор:
Доцент кафедры государственного управления и публичной политики Вербецкий А.Д

Код и наименование направления подготовки, профиля:
50.03.01 Искусства и гуманитарные науки
«Филология и перевод» (Liberal Arts)

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр
Форма обучения: очная

Цель освоения дисциплины: сформировать способность эффективно взаимодействовать в составе международных проектных команд

Content of the discipline

Topic 1. Introduction to the discipline. Theoretical foundations of effective negotiations

The essence, functions, and structure of communication. The essence, types and functions of business communication. Culture of business communication. The communicative side of communication. Structure and principles of communication. Model of the communication process.

Topic 2. Non-verbal means of communication

Kinesic features of communication. Classification and features of basic gestures. Characteristics of gestures and postures. International differences in gestures. Proxemic features of communication. The spatial location of the interlocutors and the distance between them. Relationships of partners in time. The negotiating table.

Topic 3. Speech culture of business conversation

Culture of speech of a business person. The concept and components of speech culture. Features of speech culture. Development of speech culture. Public appearances. Preparation for public speaking. Conditions and techniques for maintaining attention to the performance. End of the speech. Culture of business dispute.

Topic 4. Active forms of business communication

Business protocol: essence, characteristic, meaning. Business conversations. The concept of a business conversation. Structure and characteristics of the main stages of a business conversation. Methods and techniques. Business negotiations. Strategy and tactics of business negotiations. Preparation of business negotiations. Negotiation technology.

Topic 5. Conflicts in the business sphere

The nature and causes of conflicts. The nature and structure of the conflict. The concept of a conflictogen. Causes of conflicts. Conflict dynamics. Typology of conflicts. Classification and characterization of conflicts. Types of personal behavior in conflict situations. Conflict resolution.

Topic 6. Effective communication

Negotiation technology. Conclusion and analysis of the results of the negotiations. Culture of business meetings. General characteristics of meetings and meetings. Types and types of meetings. Preparation and management of meetings. Features of communication with foreign partners.

Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:
During the implementation of the discipline Efficient negotiations the following methods of current monitoring of students ' progress are used:

– when conducting seminar-type classes: Dispute

– when working independently: Homework

Intermediate certification is carried out in the form of a test with an assessment (an oral answer to two questions).

Основная литература:

1. *Митрошенков, О. А.* Деловое общение: эффективные переговоры: практическое пособие / О. А. Митрошенков. — 2-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 315 с. — (Профессиональная практика). — ISBN 978-5-534-10704-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: http://www.biblio-online.ru/bcode/455770.
2. *Матвеева, Л. В.* Психология ведения переговоров : учебное пособие для вузов / Л. В. Матвеева, Д. М. Крюкова, М. Р. Гараева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 121 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09865-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: http://www.biblio-online.ru/bcode/452637.
3. *Болотова, А. К.* Социальные коммуникации. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. К. Болотова, Ю. М. Жуков, Л. А. Петровская. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 272 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09111-3. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: http://www.biblio-online.ru/bcode/452227.
4. *Корягина, Н. А.* Самопрезентация и убеждающая коммуникация: учебник и практикум для вузов / Н. А. Корягина. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 225 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11562-8. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: http://www.biblio-online.ru/bcode/456270