

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ**Б1.В.23 Переговоры (Negotiation Skills)***наименование дисциплины***Автор:** Преподаватель Лян А.И.**Код и наименование направления подготовки, профиля:** 38.03.02 Менеджмент**Квалификация выпускника:** Бакалавр**Форма обучения:** Очная**Цель освоения дисциплины:**

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК-6	Умение организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления)	ПК-6.2	Способность выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций, предлагать способы их решения с учетом критериев социально-экономической эффективности, оценки рисков и возможных социально-экономических последствий.

План курса:

№	Наименование темы	Содержание темы
Тема 1	The Nature of Negotiation Природа переговоров	Business negotiations as an independent kind of professional activity. Concept of business negotiations. Classification of business negotiations. Functions of business negotiations. Деловые переговоры как самостоятельный вид профессиональной деятельности. Концепция деловых переговоров. Классификация деловых переговоров. Функции деловых переговоров.

№	Наименование темы	Содержание темы
Тема 2	Strategic and Tactics of Distributive Bargaining Стратегия и тактика распределительных переговоров	Strategy of conducting business negotiations. Tactics of conducting business negotiations. Rules of conducting business negotiations. Стратегия ведения деловых переговоров. Тактика ведения деловых переговоров. Правила ведения деловых переговоров.
Тема 3	Ethics in Negotiations Этика в переговорах	Ethics, morals and etiquette in business negotiations. External appearance and culture of conduct in the negotiations. Principles of International Business Этика, мораль и этикет в деловых переговорах. Внешний вид и культура поведения на переговорах. Принципы
Тема 4	Perceptions, Cognition, and Emotion Восприятие, Познание и Эмоции	Mimicry (facial expression). Visual (visual contact). Features of speech behavior. Gestures and poses. Мимикрия (выражение лица). Визуальный (визуальный контакт). Особенности речевого поведения. Жесты и позы.
Тема 5	Finding and Using Negotiating Power Поиск и С помощью Переговоры Сила	Ability to bargain. Methods of influencing the negotiating partners. Potential areas of intersection in business negotiations. Levels of business negotiations. Overcoming doubts and objections in the negotiations. Возможность торговаться. Способы воздействия на партнеров по переговорам. Возможные области пересечения деловых переговоров. Уровни деловых переговоров. Преодоление сомнений и возражений на переговорах.
Тема 6	International and Cross-Cultural Negotiations Международные и Межкультурный Переговоры	American model of conducting business negotiations. English, German and French models of conducting business negotiations. Chinese and Japanese business negotiation models. Arab model of conducting business negotiations. Американская модель ведения деловых переговоров. Английская, немецкая и французская модели ведения деловых переговоров. Китайские и японские модели деловых переговоров. Арабская модель ведения деловых переговоров.

Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:

В ходе реализации дисциплины «Б1.В.23 Переговоры (Negotiation Skills)» использовались следующие материалы текущего контроля: **контрольные работы, эссе, диспут, презентация**

Промежуточная аттестация проводится в форме **зачета (симуляция)**

Основная литература:

1. Presman, Gavin. A Practical Guide to Negotiation : Create Winning Agreements, Icon Books Ltd, 2016. ProQuest Ebook Central, <https://ebookcentral-proquest-com.ezproxy.ranepa.ru:2443/lib/ranepa-ebooks/detail.action?docID=4782678>.