

## **АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **Б1.В.ДВ.03.02 «Техника и психология ведения переговоров»**

*наименование дисциплин (модуля)/практики*

**Автор:** К.с.н. Рассказова Ирина Николаевна

**Код и наименование направления подготовки, программа бакалавриата:**

38.03.06 Торговое дело, «Цифровизация бизнеса и электронная торговля»

**Квалификация (степень) выпускника:** Бакалавр

**Форма обучения:** очная

#### **Цель освоения дисциплины:**

сформировать компетенции для осуществления деловой коммуникации в устной и письменной форме на государственном и иностранном(-ых) языке (УК ОС-4)

#### **План курса:**

##### **Тема 1. Основные принципы этики и характер деловой коммуникации**

Теоретические предпосылки становления этики деловой коммуникации. Этика деловой коммуникации в истории философской мысли. Этика в учении Конфуция, Сократа, Платона, Аристотеля.

##### **Тема 2. Этика и развитие деловой культуры в России**

Условия выработки и применения этических принципов в России. Роль авторитарной власти и религии. Периоды укрепления и ослабления этических норм. Проблемы межличностного общения в трудах российских ученых. Современное состояние российской деловой культуры. Общие черты современного российского предпринимательства. Современные взгляды на место этики в деловом общении: возможное противоречие между этикой и бизнесом.

##### **Тема 3. Многомерность личности делового партнера**

Понятия: «бессознательные психические процессы», «психологическая защита», «экстраверсия», «интроверсия». Структура психики делового партнера. Ошибочные действия в деловом общении. Психологическая защита в деловом общении: защитные механизмы. Экстраверсия и интроверсия в деловом общении.

##### **Тема 4. Невербальные аспекты деловой коммуникации**

Классификация невербальных средств общения. Кинесика – мимика, взгляд, поза, жесты, походка. Просодические и экстралингвистические средства: интонационный строй речи, сила, громкость, тембр голоса, скорость речи, паузы.

##### **Тема 5. Конфликтные ситуации в деловом общении и пути их разрешения**

Понятие конфликта. Классификация конфликтов в бизнесе: внутриличностные, межличностные, между личностью и организацией; горизонтальные, вертикальные, смешанные и др.

##### **Тема 6. Деловые переговоры: подготовка и проведение**

Классификация переговоров (по содержанию и целям, охватываемой области, количеству и статусу участников). Особенности деловых и коммерческих переговоров. Стадии подготовки и проведения переговоров. Организационная подготовка деловых переговоров и составление программы, определение участников, времени и места их проведения.

#### **Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:**

Формы текущего контроля успеваемости: опрос, эссе.

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

**Этап освоения компетенции УК ОС-4 отражает формирование:**

**на уровне знаний:**

знание норм русского языка, позволяющих осуществлять деловые коммуникации (публичное выступление и деловая переписка)

знание норм деловой коммуникации (публичного выступления, деловой переписки) на русском языке при осуществлении экспортно-импортных операций

основные жанры медиаречи и деловой речи, типовые особенности этих жанров

особенности устной коммуникации; особенности поликодовой коммуникации

**на уровне умений:**

уметь провести деловую встречу (публичное выступление) и вести деловую переписку на русском языке

уметь провести деловую встречу (публичное выступление) и осуществлять деловую переписку на русском языке во внешнеэкономической деятельности

работать с различными словарями и справочниками: готовить устное выступление

**на уровне навыков:**

владеть навыками осуществления деловых коммуникаций на государственном языке

быть готовым к осуществлению деловой коммуникации на русском языке при осуществлении экспортно-импортных операций

владение техникой отделения модальной и эмоциональной составляющей текста от пропозициональной; владение методикой сочинения нейтральных текстов свободной и жесткой структуры. Написание текстов различных жанров

**Основная литература:**

1. Виговская, М. Е. Психология делового общения: учебное пособие для бакалавров / М. Е. Виговская, А. В. Лисевич. — 2-е изд. — М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2020. — 139 с. — ISBN 978-5-394-03573-9. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/87619.html>
2. Короткий, С. В. Деловые коммуникации: учебное пособие / С. В. Короткий. — Саратов: Вузовское образование, 2019. — 90 с. — ISBN 978-5-4487-0472-7. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/80614.html>