

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.02 Теория и практика ведения переговоров на иностранном языке (английский)

Автор: Липина А.А., зав.кафедры английского языка, к.ф.н., доцент

Код и наименование направления подготовки, профиля: 38.04.02 Менеджмент
(Управление в малом бизнесе)

Квалификация (степень) выпускника: магистр

Форма обучения: очная

Цель освоения дисциплины:

Сформировать компетенцию в области стратегии перевода и использования справочной литературы для понимания оригинальной литературы по специальности.

План курса:

Тема 1. Negotiating and you

Understand your goals. What is your value?

Тема 2. Preparing for your negotiation.

Stages. Verbal vs non-verbal means.

Тема 3. Strategies and tactics.

Principles to Remember.

Тема 4. Carrying out your negotiation.

How to build trust. Flexibility.

Тема 5. The bargaining zone.

Questioning. Bucking yourself up.

Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
УК-4	Способность применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия	УК-4.2	Способность провести деловую переписку на иностранном языке

ОТФ/ТФ (при наличии профстандарта)/профессиональные действия	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
<p>Стратегическим управлением процессами организационной и технологической модернизации производства (профессиональный стандарт «Специалист по стратегическому и тактическому планированию и организации производства», Приказ Минтруда России №609н, от 08.09.2014)</p>	УК-4.2	<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> • знание современных методов самоорганизации и саморазвития; • знание стратегии перевода и использование справочной литературы для понимания оригинальной литературы по специальности; • дает оценку результатам индивидуальной и групповой работы. <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • умение преодолевать сопротивление внешней среды; • умение осуществлять монологические высказывания и принимать участие в диалогическом общении адекватно целям, задачам, условиям общения и коммуникативному портрету партнера(-ов) по коммуникации. <p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> • навык эффективного обучения по планированию и прогнозированию изменения потенциала организации; • навык выразить мысль на базовом уровне, пользуясь необходимыми языковыми средствами;

		<ul style="list-style-type: none"> • Определяет особенности деловой коммуникации в зависимости от культурных особенностей.
--	--	---

В ходе реализации дисциплины используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

– при проведении практической подготовки:

- Тестовые задания;
- Устный опрос;
- Диктант;
- Фронтальная проверка.

Промежуточная аттестация проводится в форме: экзамена (решение типового кейса).

Основная литература:

1. Смехов Л.В. Популярная риторика - М.: АСТ, 2018. Текст: электронный // ЭБС iknigi.net [сайт]. — URL: <https://iknigi.net/avtor-leonid-smehov/161645-populyarnaya-ritorika-leonid-smehov.html>
2. Психология делового общения: учебник и практикум для вузов / В. Н. Лавриненко [и др.]; под редакцией В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышовой. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/469815>
3. Jeremy Comfort. Effective Negotiating. Oxford University Press. 2012 — Текст: электронный // Электронная библиотека BookReader [сайт]. — URL: <http://www.bookre.org/reader?file=787213>
4. O'Connor P., Pilbeam A., Scott-Barrett F. Negotiating. Longman. Series Editor Nina O'Driscoll with Mark Ellis and Adrian Pilbeam. 2012 — Текст: электронный // Общедоступные библиотеки Санкт-Петербурга [сайт]. — URL: <https://spbib.ru/en/catalog/-/books/11170908-negotiating>