

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.04.01 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, программа магистратуры:
38.04.02 Менеджмент, направленность «Лидерство и глобальная конкурентоспособность. Международная англоязычная магистратура»

Квалификация выпускника: Магистр

Форма обучения: Очная

Цель освоения дисциплины:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
УК -4	Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия	УК -4.2	Аргументированно и доказательно ведет полемику, использует возможности официально-делового стиля в процессе составления и редактирования нормативных правовых документов в профессиональной

План курса:

№	Наименование темы	Содержание
Тема 1	Goals of decision-making, problem solving and negotiation Цели принятия решений, решения проблем и переговоров	Goals of decision-making, problem solving and negotiation Цели принятия решений, решения проблем и переговоров

№	Наименование темы	Содержание
Тема 2	Nature and elements of decision making Характер и элементы принятия решений	Programmed and not programmed decisions Decision-making scenarios and outcomes Rational vs. behavioral approach to decision making Group decision-making Запрограммированные и непрограммированные решения Сценарии принятия решений и результаты Рациональный и поведенческий подход к принятию решений Групповое принятие решений
Тема 3	Problem solving techniques Методы решения проблем	Problem solving techniques Методы решения проблем
Тема 4	Negotiation process Переговорный процесс	Negotiation process Переговорный процесс
Тема 5	Negotiation situations and strategies Ситуации и стратегии переговоров	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 Отрицание против судебного процесса против продаж Межкультурные, культурные и этические аспекты переговорщиков Когда вести переговоры, а когда не делать Должность / потребность на основе
Тема 6	Six components of effective negotiation Шесть компонентов эффективных переговоров	Six components of effective negotiation Шесть компонентов эффективных переговоров
Тема 7	Four habits of effective negotiators Четыре привычки эффективных переговорщиков	Active listening Questioning Not disclosing Preserve the relationship Активное слушание Допрос Не раскрывая Сохрани отношения
Тема 8	Techniques of successful negotiations Приемы успешных переговоров	BATNA, ZOPA, Anchoring, Leverage, Resistance point, Nibbling, Winner's curse БАТНА, ЗОПА, Якорение, Плечо, Точка сопротивления, Откусывание, Проклятие победителя

№	Наименование темы	Содержание
Тема 9	Two ways to obtain information from the other side during a negotiation Два способа получить информацию от другой стороны во время переговоров	Two ways to obtain information from the other side during a negotiation Два способа получить информацию от другой стороны во время переговоров
Тема 10	Three steps that can be taken when there is an impasse Три шага, которые можно предпринять в тупиковой ситуации	Three steps that can be taken when there is an impasse Три шага, которые можно предпринять в тупиковой ситуации

Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:

В ходе реализации дисциплины «Б1.В.ДВ.04.01 Принятие решений на переговорах – как разумно вести переговоры в нерациональном мире (Decision-making in negotiations - how to negotiate rationally in a non-rational world)» использовались следующие материалы текущего контроля: **диспут, кейс, симуляция**

Промежуточная аттестация проводится в форме **экзамена (эссе)**

Основная литература:

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