

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.08.01 «Технологии ведения переговоров»

Наименование образовательной программы: Цифровое предпринимательство

Код и наименование направления подготовки, профиля: 38.04.02 Менеджмент

Форма обучения: очная

Планируемые результаты освоения дисциплины:

Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
УК-4.1	<p>На уровне знаний:</p> <ul style="list-style-type: none"> - психологические основы ведения переговоров <p>На уровне умений:</p> <ul style="list-style-type: none"> - аргументировать свою позицию и выяснять позицию другой стороны <p>На уровне навыков:</p> <ul style="list-style-type: none"> - управление эмоциями на переговорах.
ПКс-6.1	<p>На уровне знаний:</p> <ul style="list-style-type: none"> -организационные правила проведения переговоров -технологии и особенности проведения переговоров разных типов <p>На уровне умений:</p> <ul style="list-style-type: none"> - составлять план переговоров <p>На уровне навыков:</p> <ul style="list-style-type: none"> - оформлять результаты переговоров.

Объем дисциплины

Учебным планом для дисциплины Б1.В.ДВ.08.01 «Технологии ведения переговоров» установлено:

- трудоемкость дисциплины– 2 з.е., / 72 астр. часа;
- контактная работа с преподавателем – 24 часа;
- лекции – 8 часов;
- практические занятия- 16 часов;
- самостоятельная работа – 48 часов.

Структура дисциплины:

Тема 1. Организационные правила переговоров.

Тема 2. Правила деловой переписки.

Тема 3. Правила коммуникаций по телефону и через интернет.

Тема 4. Правила очных переговоров.

Тема 5. Структура переговоров и управление эмоциями во время встречи.

Тема 6. Позиции в переговорах и успешное завершение переговоров.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Основная литература:

1. Крылова В. П. Русский язык и культура речи в таблицах: орфоэпические, грамматические и стилистические нормы русского литературного языка. Учебное пособие / Крылова В. П., Мастюгина Е.Н. — Москва: Московский государственный строительный университет, ЭБС АСВ, 2012. — 112 с. — ISBN 978-5-7264-0652-7. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/20027.html>
2. Лебедева М. М. Технология ведения переговоров: учебное пособие / Лебедева М. М. — Москва: Аспект Пресс, 2010. — 192 с. — ISBN 978-5-7567-0571-3. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/8912.html>
3. Ведение переговоров: учебное пособие (практикум) /. — Ставрополь: Северо-Кавказский федеральный университет, 2018. — 176 с. — ISBN 2227-8397. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/92678.html>.