

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.04.02 Навыки ведения переговоров

наименование дисциплин (модуля)

Автор: кандидат пс. наук, доцент Быкова А.В.

Код и наименование направления подготовки, профиля:

38.04.02 «Менеджмент», профиль «Корпоративное управление и стратегическое развитие бизнеса»

Квалификация (степень) выпускника: магистр

Форма обучения: заочная

Цель освоения дисциплины: сформировать компетенции в способности осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий (УК-1), способности применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия (УК-4)

План курса:

Основные темы дисциплины:

Тема 1. Концептуальные основы переговорного процесса

- 1.1. Переговоры как основа дипломатии.
- 1.2. Переговоры как наука и искусство.
- 1.3. Функции переговоров.
- 1.4. Согласие и взаимность как важнейшие предпосылки достижения взаимоприемлемой договоренности по предмету переговоров

Тема 2. Планирование, подготовка и организация переговоров

- 2.1. Всесторонний глубокий анализ предмета переговоров и интересов заинтересованных сторон.
- 2.2. Стратегическое, тактическое и административное планирование переговоров.
- 2.3. Собственно подготовка к переговорам.
- 2.4. Переговоры о переговорах.
- 2.5. Подготовка переговорной концепции.
- 2.6. Подготовка переговорной позиции и директив делегации

Тема 3. Непосредственно переговоры, их итоговый этап и национальные особенности ведения переговоров

- 3.1. Непосредственно переговоры.
- 3.2. Этапы непосредственно переговоров.
- 3.3. Взаимное уточнение позиций.
- 3.4. Дискуссионный этап. Итоговый этап.
- 3.5. Методы, используемые в переговорах. Техника и тактика аргументирования на переговорах. Формулирование итогового документа.
- 3.6. Важность учета национальных и региональных особенностей участников переговорного процесса. Особенности переговоров с партнерами из различных стран

Тема 4. Переговоры с клиентами

- 4.1. Профилактика и разрешение конфликтов с клиентами путем переговоров
- 4.2. Переговоры с клиентами в деловой переписке
- 4.3. Телефонные переговоры

Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:

Формы текущего контроля успеваемости: тестирование, контрольная работа, диспут, эссе.

Форма промежуточной аттестации, отражающая формирование компетенции на уровне данной дисциплины: зачет.

Компоненты компетенций отражают формирование:

на уровне знаний:

Ключевые теоретические постулаты сущности переговоров

Теория и практика стадийности и этапности переговорного процесса, его психологические аспекты, а также техника, тактика и технология переговоров

Особенности переговоров как науки и искусства

Специфика национального стиля ведения переговоров представителями различных регионов и сторон

История, нынешнее состояние и возможная перспектива развития тех вопросов, которые становятся предметом переговоров

Особенности сценариев развития переговорного процесса в зависимости от повестки дня и характера обсуждаемых вопросов;

Протокольные, организационные и процедурные особенности ведения переговоров в зависимости от их формата, содержания, места проведения и состава участников

на уровне умений:

Устанавливать и поддерживать необходимые контакты и связи с иностранными партнерами по переговорам

Планировать, подготавливать, организовывать и вести переговоры

Оперативно оценивать позиции другого участника или участников переговорного процесса и своевременно определять специфику своих действий в каждой конкретно возникшей ситуации

Уметь выходить из сложных, тупиковых ситуаций во время переговоров

Находить неожиданные для других их участников ходы, выдвигать нестандартные идеи

Разрабатывать и добиваться взаимоприемлемых компромиссных договоренностей по сложным аспектам предмета переговоров и по всей обсуждаемой проблеме в целом

на уровне навыков:

Владение техникой переговоров, методами продвижения своей позиции, способами воздействия на партнера и нейтрализации воздействия с его стороны,

Владение приемами достижения договоренностей и формами фиксации этих договоренностей в итоговых документах

Навыками, необходимыми для ведения переговоров самостоятельно или в составе делегаций, включая подготовительный и итоговый этапы

Ведение переговоров как основного способа разрешения конфликтов

Владение методологией и методикой поиска, формирования и достижения взаимоприемлемых договоренностей

Основная литература:

1. Муромцева, А.В. Искусство презентации. Основные правила и практические рекомендации [Электронный ресурс]: учебное пособие. — Электрон. дан. М.: ФЛИНТА, 2011 http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=20206
2. Стацевич Е. Манипуляции в деловых переговорах: Практика противодействия. Альпина Паблишер, 2012 http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=32283