

Аннотация дисциплины «Переговоры (практикум)»

Цель изучения дисциплины - формирование у студентов системы знаний о коммерческих переговорах как о сложном и многогранном процессе взаимодействия партнеров по общению, как о средстве согласования и достижения взаимных целей и интересов между субъектами рыночной деятельности.

В ходе достижения цели решаются следующие основные задачи:

- получение студентами представления о структуре переговорного процесса, основных стилях ведения переговоров, тактике поведения при ведении переговоров;
- получение студентами представления о технологиях эффективного взаимодействия при проведении переговоров о купле-продаже;
- получение знаний о способах урегулирования коммерческих споров посредством переговоров;
- умение распознавать манипуляцию и противостоять манипулятивным тактикам и приемам в процессе взаимодействия;
- получение знаний об этических особенностях и деловом этикете в процессе ведения переговоров;
- изучение влияния национальных особенностей на деловое общение в процессе переговоров;
- умение использовать эффективные приемы убеждающего воздействия с учетом индивидуальных особенностей оппонента.

Место в структуре образовательной программы:

Дисциплина «Переговоры (практикум)» является дисциплиной вариативной части ОП и входит в модуль дисциплин по выбору студента, углубляющих освоения профиля (факультетский блок дисциплин по выбору) для студентов направления подготовки 38.03.02- «Менеджмент», профиль «Финансовый менеджмент».

Краткое содержание: Природа и предмет переговоров. Подготовка к переговорам. Проведение переговоров: стратегии и методы. Этикет ведения переговоров. Культура общения в процессе переговоров с зарубежными партнерами. Международные переговоры: основные правила деловой этики. Основные западные стили ведения переговоров. Основные восточные стили ведения переговоров. Языковые модели деловой письменной речи, основные формы документов