МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ

САМАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Институт коммерции, маркетинга и сервиса

Кафедра коммерции и сервиса

АННОТАЦИЯ

по дисциплине **«Проведение деловых переговоров»**

направление подготовки 38.04.02 «Менеджмент»

Магистерская программа «Маркетинг, предпринимательство, инновации»

дневной формы обучения

Год начала подготовки: 2014

Соответствует РПД

_____УМУ СГЭУ

Зав. кафедрой _____

/Чернова Д.В./

Самара 2015 г.

1. Цели и задачи дисциплины:

Цель: освоение слушателями знаний о технологиях проведения переговоров, овладение методами ведения переговоров в различных ситуациях.

Задачи дисциплины:

1. Сформировать у слушателей междисциплинарный подход к переговорам как к специфическому виду делового общения.
2. Рассмотреть прикладную сторону общения как основу проведения переговоров.
3. Научить слушателей использовать различные способы ведение деловых переговоров.
4. Рассмотреть практические приемы применения аргументов и контраргументов.
5. Научить слушателей основным правилам переговорного процесса.
6. Научить слушателей использовать различные приемы, тактики и уловки проведения переговоров.
7. Разъяснение основных правил проведения переговоров с иностранными партнерами

2. Место дисциплины в структуре ООП:

Дисциплина «Проведение деловых переговоров» относится к дисциплинам по выбору вариативной части учебного плана подготовки магистров по направлению 38.04.02 «Менеджмент».

Дисциплина концептуально и содержательно связана с рядом социально-гуманитарных, общепрофессиональных и специальных дисциплин. Дисциплина «Проведение деловых переговоров» строится с опорой на следующие курсы: «Теория организации и организационное поведение», «Корпоративная социальная ответственность».

Отдельные части курса могут использоваться при прохождении производственной организационно-управленческой практики.

3. Требования к результатам освоения дисциплины:

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций в соответствии с ФГОС ВО магистратуры по направлению «Менеджмент»:

а) общекультурных (ОК): нет

б) общепрофессиональных (ОПК): нет

в) профессиональных (ПК):

организационно-управленческая деятельность:

способностью управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями (ПК-1);

способностью разрабатывать корпоративную стратегию, программы организационного развития и изменений и обеспечивать их реализацию (ПК-2).

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

- социально-психологические аспекты ведения переговоров;
- виды переговорного процесса и критерии их выделения;
- особенности делового общения;
- различия между технологиями ведения переговоров;
- стратегии поведения и их поведенческие показатели в ситуации переговоров;

• правовые и этические нормы при оценке последствий своей профессиональной деятельности.

Уметь:

• выявлять различные компоненты переговорного процесса;

• пользоваться специальными картами анализа личности партнера как субъекта переговорного процесса;

• анализировать причины возникновения противоречий в процессе коммуникации;

• анализировать проблемную ситуацию;

• активно общаться в научной, производственной и социально-общественной сферах деятельности;

• адаптироваться к новым ситуациям, переоценке накопленного опыта, анализу своих возможностей.

Владеть навыками:

• диагностикой показателей делового общения и переговоров;

• навыками ведения переговоров;

• технологией посреднической деятельности;

• элементами предоставление аргументов и контраргументов при проведении переговоров;

• навыками анализа своей деятельности в ходе деловых переговоров;

• технологиями, тактиками и уловками проведения деловых переговоров.

4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	**Всего часов/зачетных единиц**	**Семестр 3**
Аудиторные занятия	26/0,72	26/0,72
В том числе:		
Лекции	8/0,22	8/0,22
Практические занятия (ПЗ)	18/0,5	18/0,5
Семинары (С)		
Лабораторные работы (ЛР)		
Самостоятельная работа (всего)	55/1,53	55/1,53
В том числе:		
Курсовой проект (работа)		
Расчетно-графические работы		
Реферат		
Другие виды самостоятельной работы	55/1,53	55/1,53
Вид промежуточной аттестации (экзамен)	27/0,75	27/0,75
Общая трудоемкость часы зачетные единицы	108/3	108/3