

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Суворов Антон Дмитриевич  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 26.09.2023 11:49:44  
Уникальный программный ключ:  
a39bdb15d680d3b0adbfced0af5c1efb14747dc0

**УТВЕРЖДАЮ**  
ректор А.Д. Суворов  
«28» июня 2023 г.

Протокол Совета программы  
«Финансы, инвестиции, банки»  
от 05 июня 2023 г. № 3

## **Аннотация рабочей программы дисциплины**

### **ПЕРЕГОВОРЫ**

#### **Направление подготовки 38.04.01 Экономика Программа «Финансы, инвестиции, банки»**

#### **1. Цели и задачи дисциплины**

В ходе курса студенты изучат важность человеческого фактора в переговорах, узнают методы контроля и управления переговорами, а также разовьют, адаптируют и модифицируют свой собственный стиль ведения переговоров. Студенты научатся развивать способность понимать и разрабатывать переговорный процесс в бизнес-среде путем постоянной оценки на всех этапах переговорного процесса. Цель курса: практиковать структурированную и эффективную подготовку к переговорам; изучить информацию о любом переговорном процессе, его основных элементах, а также о том, как расставлять приоритеты интересов; разработать индивидуальный уникальный стиль ведения переговоров; дать теоретическое понимание и практические навыки с помощью интерактивных ролевых игр.

#### **2. Планируемые результаты**

В результате освоения дисциплины выпускник должен:

**знать** основы теории переговоров; критерии и способы эффективной коммуникации; техники межличностной коммуникации; техники коммуникации в управленческой среде; способы ведения переговоров; степень и уровень влияния человеческого фактора в переговорном процессе.

**уметь** выстраивать коммуникации в переговорном процессе, используя коммуникативные тактики; выбирать формы передачи информации с учетом контекста и целей переговоров; структурировать переговорный процесс; анализировать коммуникативный стиль переговорной стороны; определять

территорию возможного соглашения в переговорах; находить решения конфликтов, возникающими между сторонами переговорного процесса.

**владеть** инструментами построения переговорного поля для решения профессиональных задач; практиками подготовки к переговорному процессу; стратегиями и тактиками ведения переговоров, техниками определения и приоритизации интересов в ходе переговоров; навыками урегулирования конфликтов, возникающих в ходе переговорного процесса.

### **3. Компетенции, формируемые дисциплиной**

Дисциплина направлена на формирование универсальных компетенций:

УК-1. Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий	Осуществляет критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывает стратегию действий
УК-4. Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия	Применяет современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия
УК-5. Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия	Учитывает разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия

### **4. Место дисциплины в структуре образовательной программы**

Дисциплина «Переговоры» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1 учебного плана.

Трудоёмкость дисциплины составляет 3 зачётных единицы.

Общий объём академических часов – 108 часов, в том числе:

Лекции – 28 часов,

Семинары – 14 часов.

### **5. Содержание дисциплины**

Стили поведения. Конфронтация vs кооперация.

Гарвардский метод.

Человеческий фактор.

Структура. Концепция силы.

Конфликт.

Многосторонние переговоры.

## **6. Форма промежуточной аттестации**

Промежуточная аттестация проходит в форме сдачи эссе.