Аннотация

по учебной дисциплине «Техника ведения деловых переговоров» по выбору студента

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Название учебной дисциплины по выбору студента. | Техника ведения деловых переговоров |
| 2. Специальность. | 1-26 80 03 Бизнес-администрирование |
| 3. Курс обучения. | 1 |
| 4. Семестр обучения. | 2 |
| 5. Трудоѐмкость в зачетных единицах. | 3 |
| 6. Ф.И.О. преподавателя, должность, ученая степень, ученое звание. | Левченко Елена Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент |
| 7. Цель учебной дисциплины по выбору студента (компетенции). | Изучение магистрантами теории и практики ведения переговоров, обучение правилам и принципам ведения переговорного процесса, отработка практических методов в условиях конкуренции и высокой динамики хозяйственной среды. |
| 8. Перечень дисциплин – предшественников (для специализированных модулей). | «Операционный менеджмент», «Бизнес-планирование» |
| 9. Краткое содержание учебной дисциплины (специализированного модуля) по выбору студента (аннотация). | Краткое содержание учебной дисциплины по выбору студента – включает лекционные и семинарские занятия по темам «Деловые переговоры − наука и искусство в процессе профессиональной деятельности», «Психологические аспекты ведения деловых переговоров», «Модели и методы ведения деловых переговоров», «Базовые переговорные техники», «Ситуационное переговорное поведение», «Проблемные переговорные ситуации», «Мультикультурные особенности ведения переговоров», «Технологии успешных переговоров» |
| 10. Перечень рекомендуемой литературы. | 1. Техника ведения деловых переговоров (продвинутый уровень) : практикум для реализ. содерж. образ. прогр. высш. образ. II ступени и переподгот. рук. работников и специал. / Белкоопсоюз, БТЭУ, Каф. мир. и нац. экон. [авт.-сост.: Е.А. Левченко, Т.В. Левченко]. - Гомель : БТЭУ, 2016. - 84 с.2. Головина, А.С.Деловые переговоры. Стратегия победы / А.С. Головина. - СПб.: Питер, 2007. - 192 с.3. Гренни, Дж., Ключевые переговоры / Дж. Гренни. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2011. - 280 с.4. Кеннеди, Г. Переговоры. Полный курс / Г. Кеннеди; пер. с англ. -М.: Альпина, 2011.-387 с.5. Кеннеди, Г. Договориться можно обо всем! Как добиваться максимума в любых переговорах / Г. Кеннеди; пер. с англ. - 2-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. - 409 с.6. Коэн, Г. Искусство вести переговоры и заключать сделки / Г. Коэн. - М.: ACT: Транзит книга, 2005. - 381 с.7. Лебедева, М. М. Технология ведения переговоров: пособие / М.М. Лебедева - М.: Альпина, 2010.- 192 с.8. Непряхин Н. Убеждай и побеждай. Секреты эффективной аргументации / Н. Непряхин - М.: Альпина, 2010. - 254 с.9. Оливер, Д. Как победить в переговорах / Д. Оливер. - СПб.: Нева, 2003.- 192 с.10. Савенок, Э.А. Переговорный процесс: пособие / Э.А. Савенок.-Минск: Акад. упр. при Президенте Республики Беларусь, 2006. - 73 с.11. Чеховских, М.И, Психология делового общения : учеб. пособие / М.И. Чеховских. - Минск: «Новое знание», 2008. - 253 с.12. Френч, А. Как вести переговоры. Развитие навыков / А. Френч. -М.: HIPPO PUBLISHING, 2006. - 108 с.13. Яскевич, Я.С. Переговорный процесс во внешнеэкономической деятельности: искусство и психология ведения: курс лекций и практикум/ Я.С. Яскевич.- Минск: Тетралит, 2013. |
| 11. Методы преподавания. | Игровой, проектный, кейс-метод, проведение лекций и видеолекций, практических занятий с разбором ситуаций и кейсов, тестирования, использования информационных технологий, консультации преподавателя и самостоятельная управляемая работа студентов, в которую входит освоение теоретического материала, подготовка к практическим занятиям, выполнение письменных работ, групповых дискуссий, деловых игр, тренинговых упражнений. |
| 12. Язык обучения. | Русский |