

АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

«Деловые переговоры»

Дисциплина «Деловые переговоры» является частью программы бакалавриата «Технология машиностроения компьютеризированного производства» по направлению «15.03.05 Конструкторско-технологическое обеспечение машиностроительных производств».

Цели и задачи дисциплины

Цель дисциплины - расширение и углубление знаний, умений и необходимых навыков для проведения эффективных деловых переговоров, совещаний, публичных выступлений, общения с деловыми партнерами.

Задачи дисциплины:

- приобрести знания по особенностям ведения переговоров и делового общения с иностранными фирмами;
- освоить отечественный и зарубежный опыт проведения деловых встреч и переговоров;
- сформировать умения по ведению деловых переговоров с партнёрами;
- развить практические навыки ведения деловых переговоров, встреч, совещаний, телефонных разговоров, публичных выступлений

Изучаемые объекты дисциплины

- принципы, закономерности деловых переговоров;
- деловой протокол;
- деловая этика.

Объем и виды учебной работы очная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Распределение по семестрам в часах
		Номер семестра
		4
1. Проведение учебных занятий (включая проведение текущего контроля успеваемости) в форме:	54	54
1.1. Контактная аудиторная работа, из них:		
- лекции (Л)	16	16
- лабораторные работы (ЛР)		
- практические занятия, семинары и (или) другие виды занятий семинарского типа (ПЗ)	36	36
- контроль самостоятельной работы (КСР)	2	2
- контрольная работа		
1.2. Самостоятельная работа студентов (СРС)	54	54
2. Промежуточная аттестация		
Экзамен		
Дифференцированный зачет		
Зачет	+	+
Курсовой проект (КП)		

Вид учебной работы	Всего часов	Распределение по семестрам в часах
		Номер семестра
		4
Курсовая работа (КР)		
Общая трудоемкость дисциплины	108	108

Содержание дисциплины очная форма обучения

Наименование разделов дисциплины с кратким содержанием	Объем аудиторных занятий по видам в часах			Объем внеаудиторных занятий по видам в часах
	Л	ЛР	ПЗ	СРС
4-й семестр				
Раздел 1. Теоретические основы делового общения				
Тема 1. Риторический инструмент деловой речи	2	-	6	7
Тема 2. Невербальные средства делового общения	2	-	6	7
Тема 3. Современный деловой этикет	-	-	4	6
Раздел 2. Практические основы деловых переговоров				
Тема 4. Особенности проведения совещания.	2	-	4	6
Тема 5. Деловые переговоры: определение тактики и стратегии.	2	-	4	7
Тема 6. Деловое общение по телефону и приём посетителей.	2	-	4	7
Тема 7. Специфика проведения деловых переговоров с деловыми партнёрами.	2	-	4	7
Тема 8. Анализ проведения деловых переговоров.	4	-	4	7
ИТОГО по семестру	16	-	36	54
ИТОГО по дисциплине	16	-	36	54

Тематика примерных практических занятий

№ п.п.	Наименование темы практического занятия
1.	Семинар на тему: «Риторический инструментарий».
2.	Семинар на тему: «Невербальная коммуникация».
3.	Семинар на тему: «Современный деловой этикет».
4.	Деловая игра на тему: «Особенности проведения совещания».
5.	Семинар на тему: «Деловые переговоры: определение тактики и стратегии».
6.	Деловая игра на тему: «Деловое общение по телефону и приём посетителей».
7.	Деловая игра на тему: «Проведение деловых переговоров с партнёрами».
8.	Семинар на тему: «Анализ проведения деловых переговоров».