

АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

«Деловые переговоры»

Дисциплина «Деловые переговоры» является частью программы бакалавриата «Автомобильный сервис» по направлению «23.03.03 Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов».

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
		7
1. Проведение учебных занятий (включая проведение текущего контроля успеваемости) в форме:	54	54
1.1. Контактная аудиторная работа, из них:		
- лекции (Л)	18	18
- лабораторные работы (ЛР)	32	32
- практические занятия, семинары и (или) другие виды занятий семинарского типа (ПЗ)		
- контроль самостоятельной работы (КСР)	4	4
- контрольная работа		
1.2. Самостоятельная работа студентов (СРС)	54	54
2. Промежуточная аттестация		
Экзамен	36	36
Дифференцированный зачет		
Зачет		
Курсовой проект (КП)		
Курсовая работа (КР)		
Общая трудоемкость дисциплины	144	144

Содержание дисциплины очная форма обучения

Наименование разделов дисциплины с кратким содержанием	Объем аудиторных занятий по видам в часах			Объем внеау- диторных за- нятий по видам в часах
	Л	ЛР	ПЗ	
7-й семестр				
Тема 1. Риторический инструментарий деловой речи.	2	4		6
Тема 2. Невербальные средства делового общения.	2	4		6
Тема 3. Современный деловой этикет.	2	4		6
Тема 4. Особенности проведения совещания.	2	4		6
Тема 5. Деловые переговоры: определение тактики и стратегии.	2	4		6
Тема 6. Деловое общение по телефону и приём посетителей.	2	4		8
Тема 7. Специфика проведения деловых переговоров с деловыми партнёрами.	2	4		8
Тема 8. Анализ проведения деловых переговоров.	4	4		8
ИТОГО по семестру	18	32		54
ИТОГО по дисциплине	18	32		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».