|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Аннотация** | | |  |
| **Рабочей программы дисциплины** | | |  |
|  |  |  |  |
| Кафедра экономической теории и корпоративного управления | | | |
| Дисциплина | | Стратегия и тактика ведения переговоров | |
| Направление подготовки | | 38.04.02 Менеджмент | |
| Профиль | | Управление проектами и программами | |
| Объем дисциплины | | 4 з.е | |
| Формы промежуточной аттестации | | Контрольная работа, Экзамен | |
| **Краткое** **содержание** **дисциплины** | | | |
| Тема | Наименование темы | | |
| Тема 1. | Теоретические основы деловых переговоров как основы межличностных и групповых коммуникаций в проекте | | |
| Тема 2. | Этапы и основные составляющие подготовки и начала переговорного процесса | | |
| Тема 3. | Решение проблем на переговорах. Технологии разрешения споров и конфликтов в процессе деловых переговоров | | |
| Тема 4. | Стратегии, тактики, инструменты ведения переговоров | | |
| Тема 5. | Завершение переговоров, принятие решений | | |
|  |  |  |  |
| **Список** **литературы** | | | |
|  |  |  |  |
| **Основная литература:** | | | |
| 1. Гуриева С.Д. Теория и практика ведения переговоров [Электронный ресурс]:Учебное пособие. - СПб: Издательство Санкт-Петербургского государственного университета, 2019. - 112 – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1080929 | | | |
| 2. Асмолова М.Л. Искусство презентаций и ведения переговоров [Электронный ресурс]:Учебное пособие. - Москва: Издательский Центр РИО�, 2020. - 248 – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1078329 | | | |
| 3. Рыбкин А.Г., Эмих О.К. Стратегия сложных переговоров [Электронный ресурс]:Учебное пособие. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2021. - 260 – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1595186 | | | |
| **Дополнительная литература:** | | | |
| 1. Кеннеди Г. Переговоры: Полный курс [Электронный ресурс]:Учебное пособие. - Москва: ООО "Альпина Паблишер", 2016. - 388 – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/915917 | | | |
| 2. Кривокора Е.И. Деловые коммуникации [Электронный ресурс]:Учебное пособие. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2019. - 190 – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1002361 | | | |
| 3. Лукашук И. И. Искусство деловых переговоров:учебно-практическое пособие. - Москва: БЕК, 2002. - 199 | | | |
| 4. Пивоваров А.М. Деловые коммуникации: социально-психологические аспекты [Электронный ресурс]:Учебное пособие. - Москва: Издательский Центр РИО�, 2019. - 146 – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/908134 | | | |
|  |  |  |  |
| **Перечень** **информационных** **технологий,** **включая** **перечень** **лицензионного** **программного** | | | |

|  |
| --- |
| **обеспечения** **и** **информационных** **справочных** **систем,**  **онлайн** **курсов,** **используемых** **при** **осуществлении** **образовательного** **процесса** **по** **дисциплине** |
| **Перечень лицензионного программного обеспечения:** |
| Astra Linux Common Edition. Договор № 1 от 13 июня 2018, акт от 17 декабря 2018. Срок действия лицензии - без ограничения срока. |
| МойОфис стандартный. Соглашение № СК-281 от 7 июня 2017. Дата заключения - 07.06.2017. Срок действия лицензии - без ограничения срока. |
| Microsoft Windows 10 .Договор № 52/223-ПО/2020 от 13.04.2020, Акт № Tr000523459 от 14.10.2020. Срок действия лицензии 30.09.2023. |
| Microsoft Office 2016.Договор № 52/223-ПО/2020 от 13.04.2020, Акт № Tr000523459 от 14.10.2020 Срок действия лицензии 30.09.2023. |
| **Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно- телекоммуникационной сети «Интернет»:** |
| Справочно-правовая система Гарант. Договор № 58419 от 22 декабря 2015. Срок действия лицензии -без ограничения срока |
| Справочно-правовая система Консультант +. Договор № 163/223-У/2020 от 14.12.2020. Срок действия лицензии до 31.12.2021 |
| Аннотацию подготовил: Ткаченко И.Н. |