|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Аннотация** |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **Рабочей программы дисциплины** |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| Кафедра корпоративной экономики и управления бизнесом  |  |  |
| Дисциплина  | Стратегия и тактика ведения переговоров  |  |  |
| Направление подготовки  | 38.03.01 Экономика  |  |  |
| Профиль  | Корпоративный бизнес и проектное управление  |  |  |
| Объем дисциплины  | 6 з.е  |  |  |
| Формы промежуточной аттестации  | Зачет |  |  |
| **Краткое** **содержание** **дисциплины**   |
|  |  |  |
|  |
| Тема | Наименование темы |  |
| Тема 1. | Теоретические основы переговорного процесса (ПК-3) |  |
| Тема 2. | Этапы и основные составляющие подготовки и начала переговорного процесса (ПК-3) |  |
| Тема 3. | Решение проблем на переговорах (ПК-3) |  |
| Тема 4. | Стратегии, тактики, инструменты ведения переговоров (ПК-3) |  |
| Тема 5. | Завершение переговоров, принятие решений в рамках инвестиционного проекта (ПК-3) |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **Список** **литературы**   |
|  |  |  |  |  |  |
| **Основная литература:** |
|  1. Гуриева С.Д. Теория и практика ведения переговоров [Электронный ресурс]:Учебноепособие. - Санкт-Петербург: Издательство Санкт-Петербургского государственного университета,2019. - 112 с. – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1080929 |
|
|  2. Папкова О.В. Деловые коммуникации [Электронный ресурс]:Учебное пособие. - Москва:Вузовский учебник, 2020. - 160 – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1110123 |
|  |  |  |  |  |  |
| **Дополнительная литература:** |
|  1. 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 |
|
|  2. Пивоваров А.М. Деловые коммуникации: социально-психологические аспекты[Электронный ресурс]:Учебное пособие. - Москва: Издательский Центр РИО�, 2019. - 146 с. –Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/908134 |
|  3. Митрошенков О. А. Деловое общение: эффективные переговоры [Электронныйресурс]:Практическое пособие. - Москва: Юрайт, 2021. - 315 – Режим доступа:https://urait.ru/bcode/474722 |
|  4. Рыбкин А.Г., Эмих О.К. Стратегия сложных переговоров [Электронный ресурс]:Учебноепособие. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2021. - 260 – Режим доступа:https://znanium.com/catalog/product/1595186 |
|  |  |  |  |  |  |
| **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 Консультант +. Срок действия лицензии до 31.12.2023    |
| Справочно-правовая система Гарант. Договор № 58419 от 22 декабря 2015. Срок действия лицензии -без ограничения срока   |
|  |
| Аннотацию подготовил: Ткаченко И.Н.  |

.