

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:

ФИО: Исаев Игорь Магомедович

Должность: Проректор по учебной работе

Дата подписания: 01.09.2023 15:27:15

Уникальный идентификатор документа:

d7a26b9e8ca85e98ec3de2eb454b4659d061f249

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования**

«Национальный исследовательский технологический университет «МИСИС»

Аннотация рабочей программы учебной дисциплины

Психология и техника проведения деловых переговоров (бизнес-тренинги)

Закреплена за подразделением

Кафедра промышленного менеджмента

Направление подготовки

38.03.02 МЕНЕДЖМЕНТ

Профиль

Квалификация **Бакалавр**

Форма обучения **очная**

Общая трудоемкость **3 ЗЕТ**

Часов по учебному плану 108

Формы контроля в семестрах:

в том числе:

зачет с оценкой 6

аудиторные занятия 51

самостоятельная работа 57

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	6 (3.2)		Итого	
	УП	РП		
Неделя	17 2/6			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Практические	51	51	51	51
Итого ауд.	51	51	51	51
Контактная работа	51	51	51	51
Сам. работа	57	57	57	57
Итого	108	108	108	108

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ

1.1	Дисциплина «Психология и техника проведения деловых переговоров (бизнес-тренинги) ставит своей целью:
1.2	- получение теоретических знаний и практических навыков в области деловых коммуникаций и делового общения;
1.3	- формирование целостного и системного понимания функций, роли и принципов деловой переписки и способности поддерживать эффективно электронные коммуникации у будущих специалистов в их практической деятельности.

2. МЕСТО В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Блок ОП:		Б1.В.ДВ.05
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Корпоративные финансы	
2.1.2	Бухгалтерский учет и анализ	
2.1.3	Основы производственного менеджмента и бережливое производство	
2.1.4	Сквозная бизнес-аналитика	
2.1.5	Статистика и Data Science	
2.1.6	Учебная практика по получению первичных профессиональных умений	
2.1.7	Экономическая оценка инвестиций	
2.1.8	Цифровая экономика	
2.1.9	Макроэкономика	
2.1.10	Теория отраслевых рынков	
2.1.11	Экономика фирмы	
2.1.12	Информатика	
2.1.13	Микроэкономика	
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:	
2.2.1	Анализ и прогнозирование денежных потоков	
2.2.2	Стратегический маркетинг	
2.2.3	Транспортное обеспечение коммерческой деятельности	
2.2.4	Управление инновациями	
2.2.5	Финансовый менеджмент	
2.2.6	Диагностика и оптимизация финансово-экономического состояния компании	
2.2.7	Подготовка к защите и защита выпускной квалификационной работы	
2.2.8	Психология и технология деловых переговоров	
2.2.9	Управление цепями поставок	
2.2.10	Финансовый менеджмент	

3. РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫЕ С ФОРМИРУЕМЫМИ КОМПЕТЕНЦИЯМИ

ПК-3: Способен проводить анализ показателей деятельности структурных подразделений (отделов, цехов) производственной организации, действующих методов управления при решении производственных задач и выявлять возможности повышения эффективности управления
Знать:
ПК-3-31 теоретические основы в области делового общения, организацию переговорного процесса, в том числе с использованием современных средств коммуникации
УК-1: Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, умение анализировать процессы и системы с использованием соответствующих аналитических, вычислительных и экспериментальных методов, применять системный подход для решения поставленных задач
Знать:
УК-1-31 организацию и возможности поддерживать связи с деловыми партнерами
ПК-3: Способен проводить анализ показателей деятельности структурных подразделений (отделов, цехов) производственной организации, действующих методов управления при решении производственных задач и выявлять возможности повышения эффективности управления
Уметь:

ПК-3-У1 оценивать влияние выбранной психологической позиции на эффективность в деловом общении
УК-1: Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, умение анализировать процессы и системы с использованием соответствующих аналитических, вычислительных и экспериментальных методов, применять системный подход для решения поставленных задач
Уметь:
УК-1-У1 выступать посредником в разрешении споров и конфликтов с деловыми партнерами
ПК-3: Способен проводить анализ показателей деятельности структурных подразделений (отделов, цехов) производственной организации, действующих методов управления при решении производственных задач и выявлять возможности повышения эффективности управления
Владеть:
ПК-3-В1 подходами к определению оптимальной стратегии поведения в различных деловых контактах для достижения поставленных целей
УК-1: Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, умение анализировать процессы и системы с использованием соответствующих аналитических, вычислительных и экспериментальных методов, применять системный подход для решения поставленных задач
Владеть:
УК-1-В1 приемами установления, поддержания деловых контактов