

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Ястребов Олег Александрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 18.05.2023 18:02:57
Уникальный программный ключ:
ca953a0120d891083f939673078ef1a989dae18a

**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «Российский университет дружбы народов имени
Патриса Лумумбы»**

Высшая школа промышленной политики и предпринимательства
(наименование основного учебного подразделения (ОУП)-разработчика ОП ВО)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Технологии ведения переговоров и презентаций

(наименование дисциплины/модуля)

Рекомендована МСЧН для направления подготовки/специальности:

38.04.01- Экономика

(код и наименование направления подготовки/специальности)

Освоение дисциплины ведется в рамках реализации основной профессиональной образовательной программы высшего образования (ОП ВО):

E-commerce – электронная коммерция

(наименование (профиль/специализация) ОП ВО)

2023 г.

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения дисциплины «Технологии ведения переговоров и презентаций» является изучение правил и особенностей переговоров и презентаций, развитие навыков ведения коммерческих переговоров.

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Освоение дисциплины «Технологии ведения переговоров и презентаций» направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Таблица 2.1. Перечень компетенций, формируемых у обучающихся при освоении дисциплины (результаты освоения дисциплины)

Шифр	Компетенция	Индикаторы достижения компетенции (в рамках данной дисциплины)
УК-1	Способен осуществлять поиск, критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий	УК-1.1 Способен осуществлять критический анализ презентаций
		УК-1.2 Способен разрабатывать стратегию ведения переговоров
УК-4	Способен применять современные коммуникативные технологии на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) для академического и профессионального взаимодействия.	УК-4.1 Способен применять современные коммуникативные технологии при ведении переговоров
		УК-4.2 Способен применять презентации для эффективного профессионального взаимодействия
УК-5	Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия.	УК-5.1 - способен создать недискриминационную среду взаимодействия при ведении переговоров
		УК-5.2 - способен учитывать разнообразие культур при подготовке к презентации
ПК-2	Способен управлять реализацией стратегии поведения экономических агентов и оценивать их эффективность	ПКО-2.1 – способен разработать стратегию поведения экономических агентов путем переговоров
		ПКО-2.2 – способен оценивать эффективность работы экономических агентов

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОП ВО

Дисциплина «Технологии ведения переговоров и презентаций» относится к **элективным дисциплинам**.

В рамках ОП ВО обучающиеся также осваивают другие дисциплины и/или практики, способствующие достижению запланированных результатов освоения дисциплины «Технологии ведения переговоров и презентаций».

Таблица 3.1. Перечень компонентов ОП ВО, способствующих достижению запланированных результатов освоения дисциплины

Шифр	Наименование компетенции	Предшествующие дисциплины/модули, практики*	Последующие дисциплины/модули, практики*
УК-1	Способен осуществлять поиск, критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, выработать стратегию действий	-	Стратегическое управление в сфере торговли
УК-4	Способен применять современные коммуникативные технологии на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) для академического и профессионального взаимодействия.	Профессиональный иностранный язык	Стратегическое управление в сфере торговли Внешнеэкономическая деятельность
УК-5	Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия.	-	Стратегическое управление в сфере торговли Внешнеэкономическая деятельность
ПК-2	Способен управлять реализацией стратегии поведения экономических агентов и оценивать их эффективность	-	НИРМ Подготовка оформление и защита выпускной квалификационной работы

* - заполняется в соответствии с матрицей компетенций и СУП ОП ВО

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетные единицы.

Таблица 4.1. Виды учебной работы по периодам освоения ОП ВО для **ОЧНОЙ** формы обучения

Вид учебной работы	ВСЕГО, ак.ч.	Модули							
		1	2	3	4	5	6	7	8
<i>Контактная работа, ак.ч.</i>	27	-	-	-	-	27	-	-	-
в том числе:									
Лекции (ЛК)	9	-	-	-	-	9	-	-	-
Лабораторные работы (ЛР)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Практические/семинарские занятия (СЗ)	18	-	-	-	-	18	-	-	-
<i>Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч.</i>	36	-	-	-	-	36	-	-	-
<i>Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч.</i>	9	-	-	-	-	9	-	-	-
Общая трудоемкость дисциплины	ак.ч.	72	-	-	-	72	-	-	-
	зач.ед	2	-	-	-	2	-	-	-

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 5.1. Содержание дисциплины (модуля) по видам учебной работы

Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела (темы)	Вид учебной работы*
Раздел 1. Презентация как технология управленческого воздействия	Тема 1.1. Цель и основные функции презентации.	ЛК
	Тема 1.2. Публичное выступление как вид презентации	ЛК
	Тема 1.3. Инвестиционная презентация	СЗ
Раздел 2. Структура публичного выступления и инвестиционной презентации	Тема 2.1. Разработка презентационных сценариев.	ЛК, СЗ
	Тема 2.2. Технологии анализа аудитории.	ЛК, СЗ
	Тема 2.3 Определение вида презентации в зависимости от вида аудитории.	ЛК, СЗ
Раздел 3. Организационные правила переговоров	Тема 3.1. Понятие деловых переговоров. Типы переговоров.	ЛК
	Тема 3.2. Общие правила поведения на переговорах.	ЛК
	Тема 3.3. Деловой этикет и деловая этика в переговорах.	СЗ
Раздел 4. Правила коммуникаций по телефону и через интернет	Тема 4.1. Правила инициации деловых коммуникаций по телефону и через интернет.	ЛК, СЗ
	Тема 4.2. Особенности и порядок общения с партнерами.	ЛК, СЗ
	Тема 4.3 Сложности делового общения по телефону или с использованием виртуальных конференций.	ЛК
Раздел 5. Структура переговоров	Тема 5.1. Методы эффективного проведения переговоров.	ЛК
	Тема 5.2. Особенности проведения переговоров по продаже товара/услуги.	СЗ
	Тема 5.3. Особенности проведения переговоров о партнерстве.	СЗ

* - заполняется только по **ОЧНОЙ** форме обучения: ЛК – лекции; ЛР – лабораторные работы; СЗ – семинарские занятия.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 6.1. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Тип аудитории	Оснащение аудитории	Специализированное учебное/лабораторное оборудование, ПО и материалы для освоения дисциплины (при необходимости)
Лекционная	Аудитория для проведения занятий лекционного типа, оснащенная комплектом специализированной мебели; доской (экраном) и техническими средствами мультимедиа презентаций.	Дистанционные образовательные технологии. Доступ к платформе https://netology.ru
Лаборатория	Аудитория для проведения лабораторных работ, индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная комплектом специализированной мебели и оборудованием.	-
Семинарская	Аудитория для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная комплектом специализированной мебели и техническими средствами мультимедиа презентаций.	Дистанционные образовательные технологии. Доступ к платформе https://netology.ru
Компьютерный класс	Компьютерный класс для проведения занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная персональными компьютерами (в количестве ___ шт.), доской (экраном) и техническими средствами мультимедиа презентаций.	-
Для самостоятельной работы обучающихся	Аудитория для самостоятельной работы обучающихся (может использоваться для проведения семинарских занятий и консультаций), оснащенная комплектом специализированной мебели и компьютерами с доступом в ЭИОС.	Дистанционные образовательные технологии. Доступ к платформе https://netology.ru

* - аудитория для самостоятельной работы обучающихся указывается **ОБЯЗАТЕЛЬНО!**

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература:

1. Ведение переговоров : учебное пособие (практикум) / . — Ставрополь : Северо-Кавказский федеральный университет, 2023. — 176 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/92678.html>
2. Лебедева М.М. Технология ведения международных переговоров : учебник / Лебедева М.М.. — Москва : Аспект Пресс, 2018. — 207 с. — ISBN 978-5-7567-0904-9. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/80720.html>
3. Генералова С.В. Деловые коммуникации. Технология ведения деловых переговоров : практикум / Генералова С.В.. — Саратов : Вузовское образование, 2020. — 59 с. — ISBN 978-5-4487-0728-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/97408.html>

Дополнительная литература:

1. Денисов А.А. Профессиональная этика и этикет : учебное пособие / Денисов А.А.. — Омск : Омский государственный институт сервиса, Омский государственный технический университет, 2014. — 210 с. — ISBN 978-5-93252-337-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/32795.html>
2. Григорьев Д.А. Профессиональная этика : учебное пособие / Григорьев Д.А.. — Москва : Всероссийский государственный университет юстиции (РПА Минюста России), 2015. — 56 с. — ISBN 978-5-00094-100-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/43230.html>
3. Голуб О.Ю. Теория коммуникации : учебник / Голуб О.Ю., Тихонова С.В.. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2016. — 338 с. — ISBN 978-5-394-01262-4. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/57124.html>
4. Анпилогова Л.В. Теория коммуникации : учебное пособие / Анпилогова Л.В., Кудашова Ю.В.. — Оренбург : Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2016. — 206 с. — ISBN 978-5-7410-1459-2. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/61412.html>
5. Шарков Ф.И. Коммуникология: основы теории коммуникации : учебник для бакалавров / Шарков Ф.И.. — Москва : Дашков и К, 2018. — 488 с. — ISBN 978-5-394-02089-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/85127.html>
6. Горлова Е.А. Риторика делового общения (в рамках курса «Русский язык и культура речи») : учебно-методическое пособие / Горлова Е.А., Журавлёва О.В.. — Самара : Самарский государственный архитектурно-строительный университет, ЭБС АСВ, 2016. — 148 с. — ISBN 978-5-9585-0653-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/58833.html>
7. Каптерев А. Мастерство презентации : как создавать презентации, которые могут изменить мир / Каптерев А.. — Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2014. — 329 с. —

- ISBN 978-5-00057-089-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/39270.html>
8. Хромова Т.И. Обучение чтению, аннотированию и реферированию научной литературы на английском языке и подготовке презентаций : учебное пособие / Хромова Т.И., Корякина М.В.. — Москва : Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана, 2014. — 43 с. — ISBN 978-5-7038-4034-4. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/31599.html>
 9. Гаранин С.Н. Выступления, презентации и доклады на английском языке : учебное пособие / Гаранин С.Н.. — Москва : Московская государственная академия водного транспорта, 2015. — 30 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/46437.html>
 10. Мазилкина Е.И. Искусство успешной презентации : практическое пособие / Мазилкина Е.И.. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 151 с. — ISBN 978-5-4486-0469-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/79633.html>

Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

1. ЭБС РУДН и сторонние ЭБС, к которым студенты университета имеют доступ на основании заключенных договоров:

- Электронно-библиотечная система РУДН – ЭБС РУДН

<http://lib.rudn.ru/MegaPro/Web>

- ЭБС «Университетская библиотека онлайн» <http://www.biblioclub.ru>

- ЭБС Юрайт <http://www.biblio-online.ru>

- ЭБС «Консультант студента» www.studentlibrary.ru

- ЭБС «Лань» <http://e.lanbook.com/>

- ЭБС «Троицкий мост»

2. Базы данных и поисковые системы:

- электронный фонд правовой и нормативно-технической документации

<http://docs.cntd.ru/>

- поисковая система Яндекс <https://www.yandex.ru/>

- поисковая система Google <https://www.google.ru/>

- реферативная база данных SCOPUS

<http://www.elsevierscience.ru/products/scopus/>

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся при освоении дисциплины/модуля:*

1. Курс лекций по дисциплине «Технологии ведения переговоров и презентаций».

2. Презентационные материалы по курсу «Технологии ведения переговоров и презентаций».

8. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И БАЛЛЬНО-РЕЙТИНГОВАЯ СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Оценочные материалы и балльно-рейтинговая система* оценивания уровня сформированности компетенций (части компетенций) по итогам освоения дисциплины «Технологии ведения переговоров и презентаций» представлены в Приложении к настоящей Рабочей программе дисциплины.

* - ОМ и БРС формируются на основании требований соответствующего локального нормативного акта РУДН.

РАЗРАБОТЧИК:

методист БЮ ВО «Нетология»

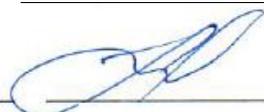
Яганова М.В.

РУКОВОДИТЕЛЬ БУП:
кафедры «Прикладная
экономика»

Наименование БУП

РУКОВОДИТЕЛЬ ОП ВО:
доцент кафедры «Прикладная
экономика»

Должность, БУП



А.А. Чурсин

Фамилия И.О.



Подпись

А.А. Островская

Фамилия И.О.