

## АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

### Наименование дисциплины (модуля)

Переговоры в коммерческой деятельности

### Наименование ОПОП ВО

38.03.06 Торговое дело. Интернет-маркетинг и электронная торговля

### Цели и задачи дисциплины (модуля)

Целью изучения дисциплины «Переговоры в коммерческой деятельности» является формирование у студентов системы знаний о коммерческих переговорах как о сложном и многогранном процессе взаимодействия партнеров по общению, как о средстве согласования и достижения взаимных целей и интересов между субъектами рыночной деятельности.

В ходе достижения цели решаются следующие основные задачи:

- получение студентами представления о структуре переговорного процесса, основных стилях ведения переговоров, тактике поведения при ведении переговоров;
- получение студентами представления о технологиях эффективного взаимодействия при проведении переговоров о купле-продаже;
- получение знаний о способах урегулирования коммерческих споров посредством переговоров;
- умение распознавать манипуляцию и противостоять манипулятивным тактикам и приемам в процессе взаимодействия;
- получение знаний об этических особенностях и деловой этикете в процессе ведения переговоров;
- изучение влияния национальных особенностей на деловое общение в процессе переговоров;
- умение использовать эффективные приемы убеждающего воздействия с учетом индивидуальных особенностей оппонента.

### Результаты освоения дисциплины (модуля)

Планируемыми результатами обучения по дисциплине являются знания, умения, навыки, соотнесенные с компетенциями, которые формирует дисциплина, и обеспечивающие достижение планируемых результатов по образовательной программе в целом. Перечень компетенций, формируемых в результате изучения дисциплины, приведен в таблице 1.

Таблица 1 – Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля)

Название ОПОП ВО, сокращенное	Код компетенции	Формулировка компетенции	Планируемые результаты обучения	
38.03.06 «Торговое дело» (Б-ТД)	ПК-6	Способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	Знания:	знать основные понятия, цели, принципы, сферы применения, объекты, субъекты, методологические основы коммерческой деятельности, ее составляющие элементы, договоры в коммерческой деятельности, ее государственное регулирование и контроль



38.03.06 Торговое дело	ОФО	Бл1.В	4	3	55	18	36	0	1	0	53	3
------------------------------	-----	-------	---	---	----	----	----	---	---	---	----	---

**Составители(ль)**

*Юрченко Н.А., доцент, Кафедра таможенного дела и логистики,  
Natalya.Yurchenko@vvsu.ru*