

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
"ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ"

Факультет Производственного менеджмента и маркетинга
Кафедра Краеведения

АННОТАЦИЯ
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
"Основы бизнес-лингвистики и теория переговоров"

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью изучения дисциплины «Основы бизнес-лингвистики и теория переговоров» является формирование у обучающихся компетенций применения языковых ресурсов в бизнесе и менеджменте, а также ведения переговоров в профессиональной деятельности.

2. УЧЕБНЫЕ ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

- 1) приобретение теоретических знаний по бизнес-лингвистике и теории переговоров;
- 2) формирование навыков восприятия, анализа чужих и порождения собственных бизнес-текстов;
- 3) формирование у обучающихся навыков переговорщика.

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Цикл (раздел) ОПОП ВО: Б1.В.02

1.3.1. Дисциплина "Основы бизнес-лингвистики и теория переговоров" опирается на следующие

Принятие управленческих решений в кризисных ситуациях

Управление конкурентоспособностью предприятия

1.3.2. Дисциплина "Основы бизнес-лингвистики и теория переговоров" выступает опорой для

Менеджмент организации

Управление изменениями

Современный стратегический анализ

4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ОПК-3, ОПК-4

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

3.1 | Знать:

принципы* корпоративной коммуникации; виды поведения в нестандартных управленческих ситуациях.

сущность, этапы проектной и процессной деятельности в организации в аспекте создания и продвижения бизнес-текстов и проведения деловых переговоров.

3.2 | Уметь:

проводить переговоры с разными собеседниками, в том числе в условиях сложной и динамичной кросс-культурной среды.

выявлять и оценивать новые рыночные возможности и создавать с их учётом бизнес-тексты.

3.3 | Владеть:

основными техниками ведения переговоров, в том числе в условиях сложной и динамичной кросс-культурной среды.

способностью руководить проектной и процессной деятельностью в организации с использованием современных коммуникативных практик управления.

5. ФОРМЫ КОНТРОЛЯ И ТРУДОЕМКОСТЬ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоемкость: 108 / 3

Форма промежуточной аттестации: Зачет

6. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование разделов и тем / вид занятия/

Раздел . Бизнес-лингвистика как междисциплинарное научное направление

Тема 1.1. Бизнес-лингвистика как наука: история становления, принципы, проблематика, ключевые категории, практическая значимость /Лек/

Тема 1.1. Бизнес-лингвистика как наука: история становления, принципы, проблематика, ключевые

категории, практическая значимость /Сем зан/
Тема 1.1. Бизнес-лингвистика как наука: история становления, принципы, проблематика, ключевые категории, практическая значимость /Ср/
Тема 1.2. Корпоративная коммуникация. Создание вербального корпоративного имиджа /Лек/
Тема 1.2. Корпоративная коммуникация. Создание вербального корпоративного имиджа /Сем зан/
Тема 1.2. Корпоративная коммуникация. Создание вербального корпоративного имиджа /Ср/
Тема 1.3. Современные бизнес-медиа: структура, жанровое разнообразие, основные техники построения делового медиатекста /Лек/
Тема 1.3. Современные бизнес-медиа: структура, жанровое разнообразие, основные техники построения делового медиатекста /Сем зан/
Тема 1.3. Современные бизнес-медиа: структура, жанровое разнообразие, основные техники построения делового медиатекста /Ср/
Тема 1.4. Лингвопрагматика в бизнесе и бизнес-риторика /Лек/
Тема 1.4. Лингвопрагматика в бизнесе и бизнес-риторика /Сем зан/
Тема 1.4. Лингвопрагматика в бизнесе и бизнес-риторика /Ср/
Раздел . Основы теории переговоров
Тема 2.1. Переговоры как бизнес-процесс: понятие, классификация, функции /Лек/
Тема 2.1. Переговоры как бизнес-процесс: понятие, классификация, функции /Сем зан/
Тема 2.1. Переговоры как бизнес-процесс: понятие, классификация, функции /Ср/
Тема 2.2. Подготовка к переговорам: основные аспекты подготовки; анализ интересов; оценка и разработка возможных альтернатив переговорного соглашения. Определение переговорной позиции /Лек/
Тема 2.2. Подготовка к переговорам: основные аспекты подготовки; анализ интересов; оценка и разработка возможных альтернатив переговорного соглашения. Определение переговорной позиции /Сем зан/
Тема 2.2. Подготовка к переговорам: основные аспекты подготовки; анализ интересов; оценка и разработка возможных альтернатив переговорного соглашения. Определение переговорной позиции /Ср/
Тема 2.3. Ведение переговоров: процессуальные аспекты ведения переговоров; уточнение интересов и позиций сторон, обсуждение, методы аргументации. Типы переговорщиков /Лек/
Тема 2.3. Ведение переговоров: процессуальные аспекты ведения переговоров; уточнение интересов и позиций сторон, обсуждение, методы аргументации. Типы переговорщиков /Сем зан/
Тема 2.3. Ведение переговоров: процессуальные аспекты ведения переговоров; уточнение интересов и позиций сторон, обсуждение, методы аргументации. Типы переговорщиков /Ср/
Тема 2.4. Основные техники ведения переговоров. Приёмы позиционного торга; приемы конструктивных переговоров; приёмы двойственного характера /Лек/
Тема 2.4. Основные техники ведения переговоров. Приёмы позиционного торга; приемы конструктивных переговоров; приёмы двойственного характера /Сем зан/
Тема 2.4. Основные техники ведения переговоров. Приёмы позиционного торга; приемы конструктивных переговоров; приёмы двойственного характера /Ср/
Тема 2.5. Стратегии манипулятивного воздействия в ходе переговорного процесса. Классификация манипуляций при переговорах. Способы противодействия манипуляциям /Лек/
Тема 2.5. Стратегии манипулятивного воздействия в ходе переговорного процесса. Классификация манипуляций при переговорах. Способы противодействия манипуляциям /Сем зан/
Тема 2.5. Стратегии манипулятивного воздействия в ходе переговорного процесса. Классификация манипуляций при переговорах. Способы противодействия манипуляциям /Ср/

Составитель(и): д-р филол. наук, зав.каф. М.В. Балко

Согласовано:
Проректор по УРиМС



Л.Н. Костина