

**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 теории 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.15

*1.3.1. Дисциплина "Основы бизнес-лингвистики и теории переговоров" опирается на следующие*  
Современный стратегический анализ

Теория организации и организационное поведение

*1.3.2. Дисциплина "Основы бизнес-лингвистики и теории переговоров" выступает опорой для*  
Креативный менеджмент

Стратегическое планирование и бизнес-план

**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: 72 / 2

Форма промежуточной аттестации: Зачет

**6. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

*Наименование разделов и тем / вид занятия/*

Раздел 1. 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 2. 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: д-р филол. наук, зав.каф. М.В. Балко**

**Согласовано:  
Проректор по УРиМС**



**Л.Н. Костина**