

## **Аннотация дисциплины**

### **«Практикум "Международные торговые переговоры" (на англ. языке)»**

**Целями дисциплины:** эффективно применять знания международного протокола и делового этикета, осуществлять деловое общение в интернациональной среде, завершать переговоры и выстраивать долгосрочные отношения с партнером по диалогу

**Место дисциплины в структуре ОП:** Дисциплина относится к части Цикла профиля (элективного) учебного плана направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» профиль «Логистика», бакалавриат

#### **Краткое содержание дисциплины:**

Международные переговоры: виды, модели, стадии, подготовка Переговоры и их основные виды. Основные модели переговорного торга Культура и техника общения в процессе международных переговоров. Деловой этикет и деловой протокол. Переговоры и особенности национальных интересов и стилей Влияние культурных различий на ведение переговоров. Переговорная стратегия с учетом разницы культур. Организация проведения внешнеторговых переговоров Выбор контрагента. Этапы проведения внешнеторговых переговоров: начало переговоров; передача информации; аргументирование; опровержение доводов; принятие решения. Практика проведения внешнеторговых переговоров по заключению контрактов Основные этапы переговоров по заключению внешнеторговой сделки: обмен мнениями, полемика, зона конкретных предложений, подведение итогов. Особенности взаимного уточнения позиций и интересов.