**Техника ведения деловых переговоров (на иностранном языке) (ФАК.)**

Учебная программа учреждения высшего образования

по учебной дисциплине для специальности:

|  |
| --- |
| **1-25 80 01 Экономика**Профилизация **«Внешнеэкономическая деятельность»** |

**СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА**

***«Техника ведения деловых переговоров (на иностранном языке)»***

**Деловые переговоры**. Цели, задачи, структура и содержание деловых переговоров.

**Функции деловых переговоров****.** Информационная, коммуникативная, контролирующая и регулятивная функции.

**Виды и формы деловых переговоров.** Конструктивная, инструктивная, убеждающая беседы, спор, дискуссия. Официальные, неофициальные, внешние и внутренние переговоры. Деловая встреча, телефонный звонок, ведение переписки.

[**Проведение деловых переговоров**](https://www.training-partner.ru/staty/kak-pravilno-provodit-peregovory.html)**.** Этапы переговоров: подготовительный, протокольный, "опросный", заключительный этапы.

**Правила и особенности деловых переговоров.** Правила делового поведения на переговорах. Профессиональная этика. Тактики и стратегии, сценарии проведения переговоров.