



УТВЕРЖДАЮ

Директор ИНО

 Е.Л. Сырцова

«29» сентября 2017

АННОТАЦИЯ

рабочей программы дисциплины

«Деловые переговоры»

Учебная дисциплина входит в состав дополнительной профессиональной программы профессиональной переподготовки *«Переводчик в сфере профессиональной коммуникации (английский язык)»*.

Количество часов: 64

Форма контроля: зачёт

Содержание: Правила ведения деловых переговоров: этапы, этика, межкультурные проблемы. Диалоги 1-4: обсуждение условий покупки, коммерческого предложения, претензий. Диалоги 5-8: обсуждение гарантийного периода, сроков поставки, цен и условий платежа. Диалоги 9-12: обсуждение импортной сделки, страховки, контракта. Диалоги 13-16: обсуждение цены и скидки. Диалоги 17-20: испытания, предложение на поставку оборудования в комплекте, разговор между менеджером и иностранным брокером. Диалоги 21-24: обсуждение условий платежа, банковский перевод, предоплата, инкассо. Диалоги 25-28: обсуждение агентского соглашения, комиссионных, переговоры о посредниках, оптовиках и розничных торговцах. Диалоги 29-32: виды банков и банковские услуги.