

**Аннотация рабочей программы дисциплины
«Деловые переговоры в юридической практике»
для направления подготовки 40.04.01 – «Юриспруденция»,
направленность (профиль) образовательной программы
«Антикоррупционная деятельность»**

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель дисциплины:

ознакомление обучающихся с основами делового этикета в юридической сфере, формирование у студентов знаний и практических навыков в организации и ведении деловых переговоров, в том числе способности разрешать или предотвращать конфликтные ситуации в процессе ведения деловых переговоров.

Задачи дисциплины:

- познакомить обучающихся с нормами официально-делового стиля и спецификой делового общения;
- формировать умение вести деловые переговоры;
- изучить основные инструменты анализа и регулирования юридических конфликтных ситуаций и формировать навыки по урегулированию юридических конфликтов.

2. Компетенции обучающегося формируемые в результате освоения дисциплины и индикаторы их достижения

Общепрофессиональные компетенции и индикаторы их достижения

Категория (группа) общепрофессиональных компетенций	Код и наименование универсальной компетенции	Код и наименование индикатора достижения универсальной компетенции
Юридический анализ	ОПК-1 Способен анализировать нестандартные ситуации правоприменительной практики и предлагать оптимальные варианты их решения	ИОПК-1.1. Осуществляет поиск, сбор, обработку и интерпретацию данных, необходимых для правового анализа проблем правоприменительной практики с учетом имеющихся доктринальных подходов. ИОПК-1.2. Формирует правовые позиции по оптимальному решению проблем правоприменительной практики и предложения по их практической реализации
Толкование права	ОПК-3 Способен квалифицированно толковать правовые акты, в том числе в ситуациях наличия пробелов и коллизий норм прав	ИОПК-3.1. Обрабатывает правовую информацию с использованием сложившихся подходов в правовой науке. ИОПК-3.2. Формирует профессиональное мнение о разрешении правовых пробелов и коллизий для квалифицированного регулирования соответствующих общественных отношений

3. Содержание дисциплины (модуля)

Введение. Официально-деловой стиль. Культура речи юриста

Деловые переговоры: виды, функции, этапы переговорного процесса

Техники ведения переговоров

Психологическое обеспечение переговорного процесса

Переговорный стиль