

Теория и практика ведения деловых переговоров

Рабочая программа дисциплины предназначена для студентов, обучающихся по направлению 38.04.04 «Государственное и муниципальное управление», магистерская программа «Государственный менеджмент»

Цель дисциплины:

Формирование у студентов необходимых навыков для проведения эффективных деловых переговоров, совещаний, публичных выступлений, делового общения в системе государственного и муниципального управления.

Место в структуре основной образовательной программы:

Дисциплина «Теория и практика ведения деловых переговоров» является дисциплиной вариативной части основной образовательной программы и входит в модуль дисциплин по выбору, углубляющих освоение магистерской программы (блок дисциплин по выбору) для направления подготовки 38.04.04 Государственное и муниципальное управление, магистерской программы «Государственный менеджмент»

Краткое содержание:

Риторический инструментарий деловой речи. Невербальные средства делового общения. Современный деловой этикет. Особенности проведения совещания. Деловые переговоры: определение тактики и стратегии. Деловое общение по телефону и прием посетителей. Анализ проведения деловых переговоров. Специфика проведения деловых переговоров с зарубежными деловыми партнерами