

Аннотация дисциплины

Тренинг «Эффективные переговоры»

Цель дисциплины – изучение основных особенностей, правил и технологий ведения эффективных переговоров и презентаций, развитие навыков ведения деловых переговоров.

Задачи дисциплины:

- теоретическое освоение студентами роли и значения деловых переговоров в достижении целей управления;
- развитие коммуникативные умения и навыки, необходимые для профессиональной деятельности;
- развитие практических навыков ведения деловых переговоров, встреч, совещаний, выступлений и телефонных разговоров;
- изучение особенностей ведения переговоров и делового общения с деловыми представителями разных культур.

Место дисциплины в структуре образовательной программы.

Дисциплина Тренинг «Эффективные переговоры» является дисциплиной части, формируемой участниками образовательных отношений и входит в модуль дисциплин по выбору, углубляющих освоение профиля (профильный блок дисциплин по выбору) образовательной программы, разработанной для студентов направления подготовки 38.03.02- «Менеджмент», профиль «Финансовый менеджмент».

Краткое содержание: Общая характеристика переговорного процесса. Переговорный процесс как решение проблем. Переговорные стили. Понятие презентации: презентация как способ влияния на ситуацию и людей и инструмент достижения целей. Технология переговорного процесса и психология принятия решений в переговорном процессе. Манипуляция в переговорном процессе. Особенности переговоров об инвестициях. Техники, приемы и аргументации переговоров и презентаций. Особенности переговоров в мульти культурной среде