

«ПЕРЕГОВОРЫ»

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Направление подготовки: 38.04.02 МЕНЕДЖМЕНТ

Направленность (профиль) Инновационный менеджмент

| | Форма обучения |
|---|----------------|
| | Очная |
| Курс | 1 |
| Семестр | 2 |
| Лекции | 18 |
| Практические занятия | 36 |
| Зачет, семестр | 2 |
| Контактная работа по учебным занятиям, часы | 54 |
| Самостоятельная работа, часы | 54 |
| Всего часов/зачетных единиц | 108/3 |

1 Цель учебной дисциплины

Целью учебной дисциплины является приобретение знаний и навыков о сущности и значении переговоров, возможности выбора стратегии ведения переговоров и правильного проведения беседы, изучение правил, предназначенных для содействия создания климата соглашения, приобретение навыков и приемов тактики ведения переговоров.

2 Планируемые результаты изучения дисциплины

В результате освоения учебной дисциплины студент должен

знать:

- основные понятия конфликтов и переговоров;
- стандарты и правила, которые регулируют поведение людей и процессов, происходящих в переговорных группах.

уметь:

- различать и применять методы, инструменты и методы ведения переговоров;
- подготовить стратегию и процесс переговоров и анализировать проведение переговоров;
- подготовить маркетинговую презентацию.

владеть:

- идентификацией участников в процессах коммуникации;
- правилами общения и сотрудничества с другими участниками целевых групп;
- умением сознательно стремиться к сотрудничеству.

3 Требования к освоению учебной дисциплины

Освоение данной учебной дисциплины должно обеспечивать формирование следующих компетенций

| Коды формируемых компетенций | Наименования формируемых компетенций |
|------------------------------|--|
| УК-4 | Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия |

4 Образовательные технологии:

При изучении дисциплины используется модульно-рейтинговая система оценки знаний студентов. Формы проведения занятий:

- мультимедиа;
- проведение дискуссий;
- проблемные / проблемно-ориентированные;
- деловые игры.