

Аннотация к рабочей программе дисциплины  
**«Психология ведения переговоров»**  
направление 38.03.02 Менеджмент

**Цель дисциплины:**

формирование у студентов системы знаний о природе и механизмах поведения людей в условиях профессиональной деятельности в сфере предпринимательства и бизнеса, экономики и финансов, изучение современных методов управления этими процессами, психологии делового общения и ведения переговоров.

**Место дисциплины в структуре ООП:**

дисциплина относится к дисциплинам по выбору профессионального цикла ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 – Менеджмент (бакалавриат).

**Краткое содержание:**

Социально-психологическая характеристика общения как теоретическая основа ведения переговоров. Введение в теорию переговорного процесса. Основные характеристики переговорного процесса. Организация переговорного процесса. Основные стадии переговорного процесса. Переговорный процесс как решение проблем. Стратегия и тактика переговорного процесса. Психология манипулирования и обмана на переговорах. Психологические основы посредничества на переговорном процессе. Учёт культурных различий в международном переговорном процессе.