

## Аннотация дисциплины

### Тренинг «Эффективные переговоры»

**Цель дисциплины:** Изучение стратегии и тактики переговорного процесса в процессе оказания консультационных услуг; формирование умений эффективно представлять и убедительно аргументировать собственную позицию участникам консалтингового проекта, овладение технологией подготовки и проведения переговоров.

**Место дисциплины в структуре ОП:** Дисциплина «Тренинг «Эффективные переговоры» является дисциплиной по выбору по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент», профиль «Менеджмент организации».

**Краткое содержание:** Социально-психологическая характеристика общения как теоретическая основа ведения переговоров. Введение в теорию переговорного процесса. Основные характеристики переговорного процесса. Технология переговорного процесса. Основные стадии переговорного процесса. Техника аргументации в процессе переговоров. Стратегия и тактика переговорного процесса. Психология обмана на переговорах. Психологические основы медиации (посредничества) в переговорном процессе. Психология культуральных различий и этика в российском и международном переговорных процессах.