

## Аннотация к рабочей программе дисциплины

### «Эффективные переговоры»

**Цель дисциплины:** изучение основных особенностей, правил и технологий ведения эффективных переговоров и презентаций, развитие навыков ведения деловых переговоров. Достижение цели требует решения следующих задач: 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.

#### **Краткое содержание:**

Общая характеристика переговорного процесса. Переговорный процесс как решение проблем. Переговорные стили. Понятие презентации: презентация как способ влияния на ситуацию, 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 мультикультурной среде.