

Аннотация дисциплины
«Практика ведения переговоров (практикум)»

Цель дисциплины:

Владение основными теориями управления человеческими ресурсами и формирования организационной культуры, а также принципами построения компенсационных систем для решения управленческих задач. Способность выявлять и анализировать запросы заинтересованных сторон, участвовать в выработке решений, обеспечивающих сбалансированный учет их предложений и интересов.

Место дисциплины в структуре ООП:

Дисциплина «Практика ведения переговоров» относится к модулю дисциплин по выбору, образовательной программы по направлению подготовки 38.03.02-Менеджмент, профиль «Маркетинг».

Краткое содержание:

Понятие, основные характеристики и виды переговоров. Основные этапы переговорного процесса. Стратегии, тактики и инструменты переговоров. Невербальные технологии переговоров. Управление стрессом при ведении переговоров.