

Аннотация дисциплины «Практика ведения переговоров»

Цель дисциплины:

- овладение основными теориями управления человеческими ресурсами и формирования организационной культуры, а также принципами построения компенсационных систем для решения управленческих задач;
- формирование способности 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» является дисциплиной по выбору модуля дисциплин по выбору, углубляющих освоение профиля ООП по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, профиль «Финансовый менеджмент».

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.