

## **Аннотация дисциплины «Практика ведения переговоров»**

### ***Цель дисциплины:***

– формирование у студентов системы знаний, которые позволяют эффективно проводить деловые переговоры, совещания, делать публичные выступления, общаться с зарубежными деловыми партнерами и пр.

### ***Место дисциплины в структуре ООП:***

Дисциплина относится к базовой части социально-гуманитарного модуля по направлению: 38.03.02 Менеджмент, профиль: Финансовый менеджмент.

### ***Краткое содержание:***

Риторический инструментарий деловой речи. Невербальные средства делового общения. Современный деловой этикет. Особенности проведения совещания. Деловые переговоры: определение тактики и стратегии. Деловое общение по телефону и прием посетителей. Специфика проведения деловых переговоров с зарубежными деловыми партнерами.