

Ведение переговоров (практикум)

Цель дисциплины - формирование следующих компетенций:

Направление 38.03.02 Менеджмент, профиль Финансовый менеджмент

ПКН-4 Владение основными теориями управления человеческими ресурсами и формирования организационной культуры, а также принципами построения компенсационных систем для решения управленческих задач

ПКН- 8 Способность выявлять и анализировать запросы заинтересованных сторон, участвовать в выработке решений, обеспечивающих сбалансированный учет их предложений и интересов

Место дисциплины в структуре ОП: Дисциплина «Ведение переговоров (практикум)» является дисциплиной по выбору факультетского блока для направления 38.03.02 «Менеджмент», профиль «Финансовый менеджмент» (программа подготовки бакалавра).

Краткое содержание: Предмет, основные категории и задачи курса. Переговоры как форма деловой коммуникации. Виды переговоров. Организация проведения переговоров. Стратегии, тактики и инструменты переговоров. Невербальные технологии переговоров. Управление стрессом при ведении переговоров. Этические аспекты переговорного процесса. Психологические основы переговорного процесса. Этнические особенности переговорного процесса.