

## **Аннотация дисциплины**

### **Тренинг «Эффективные переговоры»**

**Цель дисциплины** –изучение основных особенностей, правил и технологий ведения эффективных переговоров и презентаций, развитие навыков ведения деловых переговоров.

#### **Задачи дисциплины:**

- 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.

#### **Место дисциплины в структуре образовательной программы.**

Дисциплина Тренинг «Эффективные переговоры» является дисциплиной части, формируемой участниками образовательных отношений, и входит в модуль дисциплин по выбору, углубляющих освоение профиля образовательной программы, разработанной для студентов направления подготовки 38.03.02- «Менеджмент», профиль «Финансовый менеджмент».

**Краткое содержание:** Общая характеристика переговорного процесса. Переговорный процесс как решение проблем. Переговорные стили. Понятие презентации: презентация как способ влияния на ситуацию и 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 мульти культурной среде