

АННОТАЦИЯ «Переговорный процесс»

<p>Ожидаемые результаты</p>	<p>Учебная дисциплина обеспечивает овладение следующими компетенциями: ОК-1 (способность использовать основы философских знаний для формирования мировоззренческой позиции); ОК-4 (способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия); ОК-5 (способность работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия); ОК-6 (способность к самоорганизации и самообразованию); ОПК-3 (способность проектировать организационные структуры, участвовать в разработке стратегий управления человеческими ресурсами организаций, планировать и осуществлять мероприятия, распределять и делегировать полномочия с учетом личной ответственности за осуществляемые мероприятия); ОПК-4 (способность осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации); ПК-1 (владение навыками использования основных теорий мотивации, лидерства и власти для решения стратегических и оперативных управленческих задач, а также для организации групповой работы на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды, умение проводить аудит человеческих ресурсов и осуществлять диагностику организационной культуры); ПК-2 (владение различными способами разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде); ПК-5 (способность анализировать взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений); ПК-6 (способность участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений).</p>
<p>Содержание курса</p>	<p>Переговоры как форма деловой коммуникации, основные подходы к ведению переговоров. Переговоры как разновидность деловой беседы – структура и логика. Подготовка переговоров. Организация проведения переговоров. Убеждающее воздействие в ходе</p>

	переговоров.
Промежуточная аттестация	Зачет