

Курс 3 Сессия 3 Количество з.е. 2

Объем трудоемкости для студентов ЗФО: 2 зачетные единицы (72 часа, из них – 10,2 часов контактной работы: лекционных 6 ч., практических 4 ч., КСР 2 часа; 58 часов самостоятельной работы; ИКР 0,2 часа; контроль 3,8)

1 Цели и задачи изучения дисциплины

1.1 Цель дисциплины

Цель курса - изучение основных особенностей, правил и технологий ведения переговоров и презентаций, развитие навыков ведения коммерческих переговоров.

1.2 Задачи дисциплины:

Создать условия для оценки и развития навыков и компетенций проведения презентаций и ведения переговоров, в частности:

- формулирование цели коммуникативного влияния в презентациях / переговорах;
- осуществлять содержательную и сценарную подготовку коммуникации с учетом поставленной цели;
- использовать оптимальные средства воздействия на аудиторию (оппонентов) в ходе презентации (в переговорах);
- демонстрировать личную защищенность в ситуации неконструктивного диалога;
- грамотно управлять ходом презентации (переговоров) для достижения поставленных целей.

1.3 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Данная учебная дисциплина относится к вариативной части Блока 3 «Факультативы» учебного плана основной образовательной программы 38.03.03 Управление персоналом и относится к дисциплинам по выбору. Для прохождения дисциплины студент должен знать: основы управления персоналом, коммуникационный менеджмент, этику деловых отношений

1.4 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся общекультурных/профессиональных компетенций (ОПК – 6; ПК-28)

№ п. п.	Индекс компетенции	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
			знать	уметь	владеть
1.	ОПК-6	владением культурой мышления, способностью к восприятию, обобщению и экономическому анализу информации, постановке цели и выбору путей ее достижения; способностью отстаивать свою точку зрения, не разрушая отношения	технологии эффективных переговоров и презентаций	применять навыки подготовки к результативным переговорам и презентациям организации коммерческих переговоров и презентаций диагностики стиля ведения переговоров	современным и технологиями переговоров и презентаций формирования и поддержания морально-психологического климата в организации
3	ПК-28	знанием корпоративных коммуникационных каналов и средств передачи информации, владением навыками информационного обеспечения процессов внутренних коммуникаций	методики формирования своего "переговорного стиля"	уметь использовать эффективные приемы убеждающего воздействия с учетом индивидуальных особенностей оппонента знания этических особенностей и делового этикета	управлением организационной культурой; управлением конфликтами и стрессами

№ п. п.	Индекс компете нции	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
			знать	уметь	владеть
				в процессе ведения переговоров	

2. Структура и содержание дисциплины

2.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 2 зачетных единиц, 72 часа, их распределение по видам работ представлено в таблице

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры (часы)			
		6	7	8	9
Аудиторные занятия (всего)	10	10			
В том числе:					
Занятия лекционного типа	6	6			
Занятия семинарского типа (семинары, практические занятия)	4	4			
Промежуточная аттестация (ИКР)	0,2	0,2			
Самостоятельная работа (всего)	58	58			
В том числе:					
<i>Курсовая работа</i>	-	-			
<i>Проработка учебного (теоретического) материала</i>	38	38			
<i>Выполнение индивидуальных заданий (подготовка сообщений, презентаций)</i>	20	20			
<i>Реферат</i>					
<i>Эссе</i>					
<i>Подготовка к текущему контролю</i>	3,8	3,8			
Промежуточная аттестации (зачет)					
Общая трудоёмкость час	72	72			
в том числе контактная работа	10,2	10,2			
зач. ед.	2	2			

2.2 Структура дисциплины:

Распределение видов учебной работы и их трудоёмкости по разделам дисциплины.

№№ пп.	Наименование разделов и тем	Максим. учебная нагрузка студента	Количество аудиторных часов при очной форме обучения		СРС
			Лекции	ПР	
1.	Переговорный процесс как решение проблем. Переговорные стили. Презентация как способ влияния на ситуацию и людей и инструмент достижения целей	21	2	-	19
2.	Технология переговорного процесса и психология принятия решений в переговорном процессе	24	2	2	20
3.	Манипуляция в переговорном процессе. Техники, приемы и аргументации переговоров и презентаций	23	2	2	19
	Итого		6	4	58

Курсовые проекты или работы: не предусмотрены

Форма проведения аттестации по дисциплине: зачёт

Основная литература:

1. Вылегжанина, А.О. Деловые и научные презентации : учебное пособие / А.О. Вылегжанина. - Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2016. - 116 с. : ил., табл. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-4475-8698-0 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=446660>

2. Резник, С.Г. Мастер переговоров: игра по твоим правилам / С.Г. Резник, Д.В. Гришин. - Москва : РИПОЛ классик, 2016. - 273 с. : ил. - (Деловой бестселлер). - ISBN 978-5-386-09351-8 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=480411>

Автор РПД: Миронова И.И.