

АННОТАЦИЯ **к рабочей программе дисциплины ФТД.01 Техника переговоров и презентаций**

Направление подготовки 38.03.03 Управление персоналом

Направленность (профиль) Развитие и оценка персонала

Объем трудоемкости очно-заочной формы обучения: 2 зачетные единицы (72 часа, из них – 16.2 часа контактной нагрузки: лекционных 8 ч., практических 8 ч., КСР -ч., ИКР 0.2 ч.; 55.8 часов самостоятельной работы)

Объем трудоемкости очной формы обучения: 2 зачетные единицы (72 часа, из них – 34.2 часа контактной нагрузки: лекционных 16 ч., практических 16 ч., КСР 2ч., ИКР 0.2 ч.; 37.8 часов самостоятельной работы)

Цель дисциплины:

Целью освоения дисциплины ФТД.01 «Техника переговоров и презентаций» является изучение основных особенностей, правил и технологий ведения переговоров и презентаций, развитие навыков ведения коммерческих переговоров.

Воспитательная цель – развитие личности гражданина, ориентированной на традиционные культурные, духовные и нравственные ценности российского общества, способной к активной социальной адаптации в обществе и самостоятельному жизненному выбору, к началу трудовой деятельности и продолжению профессионального образования, к самообразованию и самосовершенствованию.

Задачи дисциплины:

- дать представления о технологии эффективных переговоров и презентаций, структуре переговорного процесса, основных стилях ведения переговоров и презентаций, тактики поведения при ведении переговоров;
- подготовить обучающихся к результативным переговорам и презентациям; организации коммерческих переговоров и презентаций;
- научить диагностике стиля ведения переговоров собеседника и выбора конкретных тактических приемов для достижения результата при сохранении благоприятного климата для ведения переговоров и презентаций;
- научить распознавать манипуляцию и противостоять манипулятивным тактикам и приемам в процессе взаимодействия;
- научить использовать эффективные приемы убеждающего воздействия с учетом индивидуальных особенностей оппонентов;
- показать важность знаний переговорного процесса и технологии презентации для управления организационной культурой, конфликтами и стрессами в организации.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Учебная дисциплина ФТД.01 «Техника переговоров и презентаций» относится к факультативным дисциплинам для направления подготовки 38.03.03 Управление персоналом, изучается в 6 семестре на 3 курсе очной формы обучения; в 7 семестре на 4 курсе очно-заочной формы обучения.

Для успешного освоения дисциплины обучающиеся используют знания, умения, владения, сформированные в процессе изучения дисциплин «Психология управления», «Психология», «Русский язык и основы деловой коммуникации», «Социальная психология». «Организационное поведение», «Конфликтология в управлении персоналом».

Понятия и усвоенные закономерности, приобретенные навыки и умения, способности, сформированные при изучении дисциплины, будут способствовать успешному изучению дисциплин «Теория и практика тренинга», «Управление командой», «Обучение и развитие персонала».

Требования к результатам освоения содержания дисциплины

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций: ПК-2.1, ПК-2.2.

Коды компетенций Название компетенции	Краткое содержание/ определение и структура компетенции (знать, уметь, владеть). Характеристика (обязательного) порогового уровня сформированности компетенции у выпускника вуза
ПК-2. Способен к организации и проведению мероприятий по развитию, обучению и построению профессиональной карьеры персонала	
ПК-2.1. Применяет технологии и методы развития, обучения и построения профессиональной карьеры персонала	ИПК-2.1.3-1. Знает технологии и методы развития, обучения и построения профессиональной карьеры персонала.
	ИПК-2.1.У-1. Умеет применять в профессиональной деятельности технологии и методы развития, обучения и построения профессиональной карьеры персонала
	ИПК-2.1.У-2. Уверенно и профессионально применяет технологии и методы развития, обучения и построения профессиональной карьеры персонала
ИПК-2.2. Проводит анализ рынка образовательных услуг и потребностей организации в обучении и развитии персонала	ИПК-2.2.3-1. Определяет направления анализа рынка образовательных услуг и потребностей организации в обучении и развитии персонала.
	ИПК-2.2.3-2. Обобщает данные анализа рынка образовательных услуг и потребностей организации в обучении и развитии персонала.
	ИПК-2.2.У-1. Пользуется поисковыми системами и информационными ресурсами для анализа рынка образовательных услуг и потребностей организации в обучении и развитии персонала.

Результаты обучения по дисциплине достигаются в рамках осуществления всех видов контактной и самостоятельной работы обучающихся в соответствии с утвержденным учебным планом. Индикаторы достижения компетенций считаются сформированными при достижении соответствующих им результатов обучения.

Основные разделы дисциплины:

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины. Разделы (темы) дисциплины, изучаемые в 6 семестре на 3 курсе (ОФО).

№ раздела	Наименование разделов	Количество часов						СР
		Всего	Контактная работа					
			Л	ПЗ	ЛР	КСР	ИКР	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Общая характеристика переговорного процесса	8	2	2				4
2.	Переговорный процесс как решение проблем	8	2	2				4
3.	Переговорные стили	9	2	2				5
4.	Понятие презентации: презентация как способ влияния на ситуацию и людей и инструмент достижения целей	12	2	2		1		7

№ разд ела	Наименование разделов	Количество часов						СР
		Всего	Контактная работа					
			Л	ПЗ	ЛР	КСР	ИКР	
5.	Технология переговорного процесса и психология принятия решений в переговорном процессе	9	2	2				5
6.	Манипуляция в переговорном процессе	8	2	2				4
7.	Особенности телефонных переговоров и переговоров о купле-продаже	9	2	2				5
8.	Техники, приемы и аргументации переговоров и презентаций	10	2	2		1	0,2	4,8
	<i>Всего:</i>	72	16	16	-	2	0.2	37.8

Разделы (темы) дисциплины, изучаемые в 6 семестре на 3 курсе (ОЗФО).

№ разд ела	Наименование разделов	Количество часов						СР
		Всего	Контактная работа					
			Л	ПЗ	ЛР	КСР	ИКР	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Общая характеристика переговорного процесса	9	1	1				7
2.	Переговорный процесс как решение проблем	9	1	1				7
3.	Переговорные стили	9	-	2				7
4.	Понятие презентации: презентация как способ влияния на ситуацию и людей и инструмент достижения целей	11	2	2				7
5.	Технология переговорного процесса и психология принятия решений в переговорном процессе	8	1	-				7
6.	Манипуляция в переговорном процессе	8	1	-				7
7.	Особенности телефонных переговоров и переговоров о купле-продаже	9	-	2				7
8.	Техники, приемы и аргументации переговоров и презентаций	9	2	-			0,2	6,8
	<i>Всего:</i>	72	8	8	-	-	0.2	55.8

Примечание: Л – лекции, ПЗ – практические занятия / семинары, ЛР – лабораторные занятия, СР – самостоятельная работа, КСР – контролируемая самостоятельная работа, ИКР - промежуточная аттестация.

Курсовые работы: не предусмотрены.

Форма проведения аттестации по дисциплине: *зачёт в шестом семестре на третьем курсе (ОФО), зачет в 7 семестре на 4 курсе (ОЗФО).*

Автор: к.психол.наук Нестеренко И.Е.