

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: 2 зачетные единицы (72 часа)

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.

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	ИПК-2.1.3-1. Знает технологии и методы развития, обучения и построения профессиональной карьеры

построения профессиональной карьеры персонала	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:

Разделы (темы) дисциплины, изучаемые в 7 семестре на 4курсе (ОЗФО).

№ раздела	Наименование разделов	Количество часов							
		Всего	Контактная работа					СР	
			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

№ разд ела	Наименование разделов	Количество часов							
		Всего	Контактная работа					СР	
			Л	ПЗ	ЛР	КСР	ИКР		
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: зачет в 7 семестре на 4 курсе (ОЗФО).

Автор: Грузинская Е.И.