

## Аннотация по дисциплине

### ФТД.В.01 Техника переговоров и презентаций

Курс 3 Семестр 6 Количество з.е. 2

*Объем трудоемкости для студентов ОФО: 2 зачетные единицы (72 часа, из них – 38,2 часов контактной работы: лекционных 18 ч., практических 18 ч., КСР 2 часа; 33,8 часов самостоятельной работы; ИКР 0,2 часа)*

#### 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	владение 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 переговорам и презентациям организации коммерческих переговоров и презентаций диагностики и ведения переговоров	современными технологиями переговоров и презентаций формирования и поддержания морально-психологического климата в организации
3	ПК-28	знание 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 в процессе ведения переговоров	управлением организационной культурой; управлением конфликтами и стрессами

## 2. Структура и содержание дисциплины

Разделы дисциплины, изучаемые в б семестре (очная форма)

№ раздела	Наименование раздела	Количество часов			
		всего	аудиторная работа		Самостоятельная работа
			Л	ПЗ	
1	Переговорный процесс как решение проблем	14	4	4	6
2	Переговорные стили	10	2	2	6
3	Презентация как способ влияния на ситуацию и людей и инструмент достижения целей	12	4	4	4
4	Технология переговорного процесса и психология принятия решений в переговорном процессе	14	4	4	6
5	Манипуляция в переговорном процессе	10	2	2	6
6	Техники, приемы и аргументации переговоров и презентаций	10	2	2	6
	Итого:		18	18	34

**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.