

Технология и этика ведения переговоров

Институт управления, экономики и финансов, кафедра управления человеческими ресурсами

Направление: 38.03.03 «Управление персоналом»

Дисциплина: «Технология и этика ведения переговоров»

Количество часов: 96 часа(ов), в том числе лекции - 48 часа(ов), практические занятия - 48 часа(ов), лабораторные работы - 0 часа(ов), контроль самостоятельной работы - 0 часа(ов). Контроль (зачёт / экзамен) - 54 часа(ов).

Аннотация: основное внимание ОЭР уделяется изучению технологии эффективных переговоров и презентаций, основных стилей ведения переговоров и презентаций. Приводятся краткие методические положения, включающий основные понятия, определения.

Темы:

1. Общая характеристика переговорного процесса
2. Переговорный процесс как решение проблем
3. Переговорные стили
4. Понятие презентации: презентация как способ влияния на ситуацию и людей и инструмент достижения целей
5. Технология переговорного процесса и психология принятия решений в переговорном процессе
6. Манипуляция в переговорном процессе
7. Особенности телефонных переговоров и переговоров о купле-продаже
8. Техники, приемы и аргументации переговоров и презентаций

Ключевые слова: переговоры, презентация, стили ведения переговоров, манипуляции.

Автор ОЭР: Колесникова Юлия Сергеевна, доктор экономических наук, тел: +7 _____ email: _____

Дата начала эксплуатации: 1 сентября 2020 года.