

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.6.2 Методы ведения переговоров

по направлению подготовки: 38.03.02 «Менеджмент»

по профилю «Управление проектами»

Квалификация выпускника: БАКАЛАВР

Выпускающая кафедра: МПД

Кафедра-разработчик рабочей программы: «Менеджмента и предпринимательской деятельности»

1. Цели освоения дисциплины

Целями освоения дисциплины «Методы ведения переговоров» являются:

- а) сформировать способности осуществлять деловое общение и управление конфликтными ситуациями.
- б) сформировать способности работать с деловыми партнерами;
- в) выработать способности вести переговоры, совещания и публичные выступления.

2. Содержание дисциплины «Методы ведения переговоров»:

Деловое общение, его характеристика, формы, роль в управленческой деятельности.

Роль коммуникаций в организации.

Управленческое общение, его функции и назначение. Стили управления.

Деловое общение. Правила проведения деловых бесед.

Правила проведения деловых переговоров.

Искусство строить отношения с деловыми партнерами

Конфликты в профессиональных коммуникациях.

3. В результате освоения дисциплины «Методы ведения переговоров» обучающийся должен:

1) Знать:

- а) характеристики и формы делового общения;
- б) функции и назначение управленческого общения;
- в) правила проведения деловых переговоров.

2) Уметь:

- а) осуществлять выбор эффективных стилей управления конфликтными ситуациями;
- б) осуществлять эффективные коммуникации с деловыми партнерами;
- в) осуществлять диагностику конфликтной ситуации, для выбора эффективного поведения.

3) Владеть:

- а) способностью проведения деловых бесед, совещаний и переговоров, компетентной деловой переписки и электронных коммуникаций;
- б) навыками формирования и поддержания связей с деловыми партнерами;
- в) технологиями урегулирования конфликтных ситуаций.

Зав.каф. МПД


(подпись)

Зинурова Р.И.