

# Аннотация рабочей программы дисциплины

## Б1.В.ДВ.03.02 Переговорный процесс

**Название кафедры** «Менеджмента организации и управления инновациями»

### 1.Цель и задачи дисциплины

Целью изучения данной дисциплины является ознакомление магистрантов с переговорной деятельностью, овладение техниками переговорного процесса, приобретение навыков использования переговорных методик.

Основными задачами дисциплины являются;

- ознакомление с психологическими основами и технологиями переговорного процесса;
- изучение этапов переговорного процесса;
- разработка стратегии и тактики переговоров;
- овладение практическими навыками по проведению переговорного процесса.

### 2.Место дисциплины в структуре учебного плана

Дисциплина относится к вариативной части, читается на втором курсе, в третьем семестре по очной, очно-заочной формам обучения и на втором в четвертом семестре по заочной форме обучения.

Дисциплине «Переговорный процесс» предшествуют учебные дисциплины «Управление взаимодействием», «Организация проектной деятельности».

Дисциплина «Переговорный процесс» является предшествующей учебной дисциплиной для дисциплин «Теория организации и организационное поведение», «Формирование и развитие проектных команд».

### 3.Требования к результатам освоения дисциплины

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих **профессиональных компетенций**:

- ОК-2 - готовностью действовать в нестандартных ситуациях, нести социальную и этическую ответственность за принятые решения;
- ОПК-1 - готовностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач профессиональной деятельности;
- ПК-7 - способностью представлять результаты проведенного исследования в виде научного отчета, статьи или доклада.

В результате изучения дисциплины магистрант должен:

**Знать:**

- основные понятия и характеристики переговорного процесса;
- характеристику этапов переговорного процесса;
- методы ведения переговоров;
- психологические основы ведения переговоров;
- организационные аспекты переговорного процесса.

**Уметь:**

- использовать психологические механизмы переговорного процесса;
- выстраивать структуру переговорного процесса;
- проводить переговоры;
- организовывать работу в переговорном процессе;
- оценивать эффективность переговорного процесса.

**Владеть:**

- основными понятиями и терминологией в области переговорного процесса;
- методами ведения переговоров;
- приемами решения проблем, возникающими в процессе переговорного процесса.

**4.Общий объём дисциплины: 3 з.е. (108 час.)**

**5.Дополнительная информация:**

- выполнение реферата;
- выполнение эссе.

**6.Виды и формы промежуточной аттестации - зачет.**