

## ПЕРЕГОВОРНЫЙ ПРОЦЕСС

Целями освоения дисциплины «Переговорный процесс» являются ознакомление с переговорной деятельностью, овладение техниками переговоров, приобретение навыков использования различных переговорных методик в осуществлении профессиональной рекламной деятельности и в сфере связей с общественностью.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 часов.

№ п.п.	Раздел дисциплины	Формы текущего контроля и промежуточной аттестации
1	Переговорный процесс как форма межличностной коммуникации	
2	Концепция принципиальных переговоров	
3	Подготовка к переговорам: общий и содержательный анализ проблемы	
4	Персональные стили переговоров	
5	Подготовка к переговорам: планирование переговоров	
6		Тестирование
7	Определение возможных вариантов решения	
8	Подготовка к переговорам: предпереговоры	
9	Ситуативные переговоры	
10	Самопрезентация, техники коммуникации в деловой беседе	
11	Ведение переговоров: презентация позиций, техника активного слушания	
12	Ведение переговоров: приемы аргументации и контраргументации	
13	Ведение переговоров: согласование позиций	
14	Ведение переговоров: технологии влияния	
15	Ведение переговоров: технологии противодействия манипуляциям и перехода к принципиальному взаимодействию	
16	Переговоры как путь к разрешению конфликтов. Технологии медиации и фасилитации в переговорном процессе	
		<b>Зачет</b>