

## АННОТАЦИЯ

### программы дисциплины «Искусство ведения переговоров и презентаций»

**Цель курса** – формирование теоретических знаний и практических навыков в области искусства презентаций и ведения переговоров.

**Задачи курса:**

В результате изучения дисциплины слушатели должны овладеть современными технологиями, в том числе компьютерными при подготовке презентаций, должны приобрести навыки ведения деловых переговоров.

Курс «Искусство ведения переговоров и презентаций» ориентирован на развитие следующих компетенций слушателя:

Код компетенции	Описание компетенции
ПК4	Способность использовать принципы и методы общего менеджмента в управленческой деятельности
ЦК2	Способность решать профессиональные задачи в области использования информационно-коммуникационных технологий (ИКТ)
СК3	Способность применять современные коммуникативные технологии для профессионального взаимодействия

#### 1.2. Связь с другими дисциплинами

Дисциплина «Искусство ведения переговоров и презентаций» относится к разделу 3 «Специализация», к блоку дисциплин по выбору, обеспечивающих экономическую и организационно-управленческую подготовку слушателя.

Программа реализуется в смешанной форме интерактивных лекций, видео-тренинга, ролевой игры, индивидуальной презентации каждого слушателя с использованием мультимедийных средств. Основным содержанием курса является проведение слушателями самостоятельно подготовленных презентаций своих организаций.

Активные методы обучения предусматривают видео-тренинг, ролевую игру.

#### Содержание программы дисциплины

№ п/п	Наименование дисциплин	ОТ, час	Аудиторные/ дистанционные занятия, час.				СРС, час.	
			Лк	ПЗ		из них	Эл	Пр
				См	Дист			
1	Тема 1. Эффективная презентация	4	2					2
2	Тема 2. Ролевая игра и видео-тренинг «Ведение переговоров», а также индивидуальная презентация каждого слушателя	20		10		6		10
<b>ИТОГО</b>		<b>24</b>	<b>2</b>	<b>10</b>		<b>6</b>	<b>0</b>	<b>12</b>
По плану		24	12			6	0	12
<b>Форма контроля</b>		дифференцированный зачет						