**Аннотация рабочей программы дисциплины**

**Практика ведения деловых переговоров**

Направление подготовки - **38.04.01 «Экономика»**

Направленность (профиль) – Экономика природопользования

Квалификация выпускника – магистр

**Целью** освоения дисциплины «Практика ведения деловых переговоров» является приобретение студентами теоретических знаний, умений и практических навыков проведения эффективных деловых переговоров, совещаний, публичных выступлений, общения с зарубежными деловыми партнерами, необходимых для успешной профессиональной деятельности магистранаправления подготовки 38.04.01 «Экономика. Экономика природопользования»

**Задачи** дисциплины «Практика ведения деловых переговоров»:

* Сформировать у обучающихся навыки саморазвития, самореализации, использования творческого потенциала;
* Научить обучающихся коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач профессиональной деятельности;
* Научить обучающихся руководить коллективом в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия;
* Научить обучающихся руководить экономическими службами и подразделениями на предприятиях и организациях различных форм собственности, в органах государственной и муниципальной власти.

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование компетенций:

ПК-5.1Использует современные коммуникативные техники при руководстве экономическими службами и подразделениями на предприятии природопользования

Содержание дисциплины(разделы, темы):

1. Переговоры как форма деловой коммуникации, основные подходы к ведению переговоров;
2. Стратегии переговорного процесса;
3. Техники и национальные стили ведения переговоров.
4. Анализ проведения переговоров и их итогов