

Назва кафедри	Права та публічного управління
Назва дисципліни	<b>Стратегія і практика ділових переговорів</b>
Загальна кількість кредитів (годин)	5 кредитів (150 годин)
Курс та семестр, де починається дисципліна	1 курс, 1 семестр
Кількість семестрів, протягом яких вивчається дисципліна	один
Форма навчання, для якої дисципліна пропонується	денна
Попередні умови	
Назви спеціальностей, для яких пропонується вивчення дисципліни	281 Публічне управління та адміністрування
Короткий опис дисципліни	<p><b>Метою навчальної дисципліни є:</b> формування у здобувачів вищої освіти системи теоретичних і прикладних знань та компетентностей щодо ведення ділових переговорів та прийняття рішення в непередбачуваних ситуаціях.</p> <p><b>Завдання курсу:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ознайомлення з техніками ведення ділових переговорів;</li> <li>- засвоєння основних принципів оцінювання професійного та психологічного характерів учасників переговорів;</li> <li>- прийняття рішень, які задовольняють усіх учасників переговорів для створення позитивного іміджу підприємства;</li> <li>- формування навичок свідомого прийняття рішення в непередбачуваних ситуаціях;</li> <li>- ознайомлення з системою маніпулятивних технологій впливу на масову свідомість задля розвитку критичного мислення, підвищення етичної складової власної роботи;</li> <li>- визначення іміджевих алгоритмів лідерства;</li> <li>- планування та реалізація імідж-стратегії впливу на масову аудиторію;</li> <li>- ознайомлення з психологією сприйняття імідж-формуючої інформації.</li> </ul>