Анотація навчальної дисципліни «Техніки управління складними переговорами»

Мета навчальної дисципліни – формування у здобувачів вищої освіти знань і практичних навичок організації та управління складними переговорними процесами, застосування ефективних комунікативних стратегій та досягнення взаємовигідних домовленостей у конфліктних ситуаціях.

Завдання дисципліни «Техніки управління складними переговорами»:

- розглянути сутність , принципи та основні види переговорного процесу;
- дослідити психологічні особливості поведінки учасників складних переговорів;
- визначити основні причини виникнення суперечностей та бар'єрів у спілкуванні ;
- ознайомитися зі стратегіями та тактиками ведення переговорів;
- вивчити методи управління емоціями та поведінкою учасників переговорного процесу;
- засвоїти техніки аргументації, переконання та активного слухання;
- розглянути способи подолання маніпуляцій, тиску та складних переговорних ситуацій.

Зміст дисципліни:

Тема 1. Переговорний процес : поняття , сутність , функції та основні принципи.
Тема 2. Психологічні основи та особливості поведінки учасників складних переговорів.
Тема 3. Підготовка та планування переговорів : визначення цілей, інтересів і позицій сторін.
Тема 4. Стратегії та тактики управління переговорним процесом.
Тема 5. Комунікативні техніки , аргументація та мистецтво переконання.
Тема 6. Управління емоціями та подолання психологічної напруги під час переговорів.
Тема 7. Маніпуляції , психологічний тиск і способи протидії їм у переговорах.
Тема 8. Методи врегулювання суперечностей та пошуку взаємовигідних рішень.
Тема 9. Практичні технології завершення складних переговорів та закріплення досягнутих домовленостей.