**Аннотация к рабочей программе учебной дисциплины**

**«Технология деловых переговоров с заказчиками и подрядчиками»**

**Направление подготовки:** 42.03.01 Реклама и связи с общественностью

**Профиль подготовки:** Реклама и связи с общественностью в индустрии моды

**1. Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Код компетенции** | **Формулировка**  **компетенций в соответствии с ФГОС ВО** |
| **ОПК-6** | Способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности |
| **ПК-9** | Способность проводить маркетинговые исследования |

**2. Содержание дисциплины:**

|  |  |
| --- | --- |
| №п/п | Разделы учебной дисциплины |
| **Семестр №3 – очная форма обучения** | |
| 1 | Понятие переговорного процесса |
| 2 | Организация переговоров |
| 3 | Основные этапы переговорного процесса |
| 4 | Вербальные и невербальные средства общения и их роль в переговорном процессе |
| 5 | Посредничество в международных переговорах |
| 6 | Деловой этикет и переговоры |

**3. Форма контроля – зачет.**