

Цель освоения дисциплины

Научиться использовать стратегии и тактики в переговорах разного уровня, а также повысить индивидуальный уровень переговорных навыков.

Краткое содержание дисциплины

В рамках курса вы узнаете:

- Основы переговоров и гарвардские принципы (введение в теорию переговоров, базовый подход к переговорам);
- Инструменты переговорщика (Интересы и позиции, ZOPA, BATNA, и многое другое);
- Правила подготовки к переговорам.

Вы научитесь:

- Разрабатывать стратегии в переговорах и эффективно их применять;
- Использовать разные тактики переговорщика при взаимодействии с другой стороной;
- Находить win-win-решения в процессе переговоров;
- Договариваться практически обо всем.

Большая часть курса будет посвящена практическим заданиям/кейсам на отработку ключевых принципов в переговорах с моделированием разных сложных ситуаций, возникающих на реальных рынках.

Преподаватель



Матросов
Денис Викторович

Общая трудоемкость дисциплины

3 зачетные единицы,
108 часа.

Итоговый контроль

Проводится в формате
письменного теста.