|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Аннотация** | | |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **Рабочей программы дисциплины** | | |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| Кафедра маркетинга и международного менеджмента | | | |  |  |
| Дисциплина | | Искусство презентаций и ведение деловых переговоров | |  |  |
| Направление подготовки | | 38.03.02 Менеджмент | |  |  |
| Профиль | | Маркетинг и реклама | |  |  |
| Объем дисциплины | | 2 з.е | |  |  |
| Формы промежуточной аттестации | | Зачет | |  |  |
| **Краткое** **содержание** **дисциплины** | | | | | |
|  |  | | | |  |
|  |
| Тема | Наименование темы | | | |  |
| Тема 1. | Основы публичных выступлений (ПК-3) | | | |  |
| Тема 2. | Содержание презентаций и публичных выступлений с использованием маркетинговой информации (ПК-3) | | | |  |
| Тема 3. | Алгоритм подготовки публичного выступления (ПК-3) | | | |  |
| Тема 4. | Контекст публичного выступления (ПК-3) | | | |  |
| Тема 5. | Особенности подачи публичного выступления в целях совершенствования маркетинговой политики (ПК-4) | | | |  |
| Тема 6. | Подготовка слайдов и раздаточного материала для презентации (ПК-3) | | | |  |
| Тема 7. | Развитие в сфере публичных выступлений (ПК-3) | | | |  |
| Тема 8. | Основы ведения деловых переговоров (ПК-5) | | | |  |
| Тема 9. | Техники ведения деловых переговоров по вопросам соответствия маркетингового плана торгово-промышленной выставки концепции и бизнес-плану торгово- промышленной выставки (ПК-5) | | | |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **Список** **литературы** | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |
| **Основная литература:** | | | | | |
| 1. Асмолова М.Л. Искусство презентаций и ведения переговоров. [Электронный ресурс]:Учебное пособие. - Москва: Издательский Центр РИОР, 2019. - 248 с. – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1003085 | | | | | |
|
| 2. Гуриева С.Д. Теория и практика ведения переговоров [Электронный ресурс]:Учебное пособие. - Санкт-Петербург: Издательство Санкт-Петербургского государственного университета, 2019. - 112 с. – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1080929 | | | | | |
| 3. Белорусский государственный университет Риторика [Электронный ресурс]:Учебное пособие. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2020. - 558 с. – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1093476 | | | | | |
| 4. Асмолова М. Л. Искусство презентаций и ведения переговоров.:учебное пособие. - Москва: РИОР: ИНФРА-М, 2013. - 246 | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |
| **Дополнительная литература:** | | | | | |
| 1. Ратников В. П., Островский Э. В., Подвойская Л. Т., Скрипкина Ж. Б., Юдин В. В. Деловые коммуникации. [Электронный ресурс]:учебник для бакалавров: для студентов вузов, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям. - Москва: Юрайт, 2019. - 527 – Режим доступа: https://urait.ru/bcode/425857 | | | | | |
|

|  |
| --- |
| 2. Обухова Г. С., Климова Г. Л. Основы мастерства публичных выступлений, или Как научиться владеть любой аудиторией. Практические рекомендации. [Электронный ресурс]: [практическое пособие]. - Москва: Форум: ИНФРА-М, 2019. - 72 – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/987259 |
| 3. Кеннеди Д., Дейвид М. Жесткие презентации: как продать что угодно кому угодно [Электронный ресурс]:Научно-популярная литература. - Москва: ООО "Альпина Паблишер", 2019. - 144 с. – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1077931 |
| 4. Шутая Н.К., Румянцева О.О. Теория и практика делового общения [Электронный ресурс]:Учебное пособие. - Москва: Российский государственный университет правосудия, 2018. - 120 с. – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1195554 |
| 5. Кузнецов И.Н. Бизнес-риторика [Электронный ресурс]:Практическое пособие. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2019. - 406 с. – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1093009 |
|  |
| **Перечень** **информационных** **технологий,** **включая** **перечень** **лицензионного** **программного** **обеспечения** **и** **информационных** **справочных** **систем,**  **онлайн** **курсов,** **используемых** **при** **осуществлении** **образовательного** **процесса** **по** **дисциплине** |
|  |
| **Перечень лицензионного программного обеспечения:** |
|  |
| Microsoft Office 2016.Договор № 52/223-ПО/2020 от 13.04.2020, Акт № Tr000523459 от 14.10.2020 Срок действия лицензии 30.09.2023. |
|  |
| **Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно-** **телекоммуникационной сети «Интернет»:** |
|  |
| **Искусство** **презентаций** **и** **ведение** **деловых** **переговоров**  https://www.ted.com/ |
| **Искусство** **презентаций** **и** **ведение** **деловых** **переговоров**  http://www.slideshare.net/ |
| **Искусство** **презентаций** **и** **ведение** **деловых** **переговоров**  http://www.presentationzen.com/ |
| **Искусство** **презентаций** **и** **ведение** **деловых** **переговоров**  http://www.coolinfographics.com/ |
| **Искусство** **презентаций** **и** **ведение** **деловых** **переговоров**  http://www.informationisbeautiful.net/ |
|  |
| Аннотацию подготовил: Возмилов И.Д. |

.