

Факултет: ФАКУЛТЕТ ПО ТЕЛЕКОМУНИКАЦИИ И МЕНИДЖМЪНТ
Катедра: МЕНИЖМЪНТ В СЪОБЩЕНИЯТА
Професионално направление: 3.7 АДМИНИСТРАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ
Специалност: СМАРТ ЛИДЕРСТВО
Образователно-квалификационна степен: МАГИСТЪР

ОПИСАНИЕ НА ЛЕКЦИОНЕН КУРС

1. Наименование на курса: КОМУНИКАЦИОННИ СТРАТЕГИИ И ПРЕГОВОРИ

2. Код на курса: 88.1.3.0.18

3. Вид на курса: *задължителен*

4. Ниво: *магистър*

5. Година на изучаване: *първа*

6. Семестър: *трети*

7. Брой кредити: *3*

8. Име на лектора: *доц. д-р Ивайло Стоянов*

9. Резултати от обучението за дисциплината:

Целта на курса „Комуникационни стратегии и преговори” е запознаване с похватите за:

- ефективна комуникация и преговори;
- печелене на доверие и имидж;
- постигане на взаимно-изгодно решение.

Обучението е насочено към усвояване на аналитични, организационни, комуникационни и лидерски умения, към изграждане на умения за вземане на ефективни решения, за провеждане на ефективен диалог и получаване на екипна и организационна подкрепа.

Студентите, приключили обучението си по дисциплината, трябва да придобият:

Основни знания за предимствата, осигурявани от комуникацията и преговорите, за комуникационните и преговорните стратегии и тактики и за добавената стойност на ефективната комуникация и преговори.

Практически умения за:

- организиране на работни срещи и съвещания;
- водене на преговори;
- вербална и невербална комуникация;
- изграждане на имидж;
- даване на интервю.

Компетенции: След приключване на курса студентите, трябва да са компетентни да поддържат ефективно лидерско вербално и невербално поведение по време на работа и преговори.

10. Начин на преподаване:

Начинът на преподаване е „учене въз основа на опит”, като материалът се поднася под формата на делови игри, казуси и търсене на практически комуникационни решения.

11. Предварителни изисквания:

От съществено значение са знанията придобити по дисциплините лидерски управленски стилове, новаторство и креативност, лидерство и власт в бизнес организацията.

12. Съдържание на курса:

Дисциплината формира знания, умения и способности за ефективно комуникативното поведение и за ефективен преговорен процес. Съдържанието на дисциплината е разработено под формата на игрови задачи и практически казуси.

13. Библиография

Основна литература:

1. Маринов, Р. Комуникационни стратегии. НБУ. 2004.
2. Маринов, Р. Интерактивни стратегически комуникации. НБУ. 2012.
3. Сосън, Р. Тайната на успешните преговори. Световна библиотека. 2009.
4. Стоянов, И. Бизнес комуникации и връзки с обществеността. “Авангард прима”, 2016.
5. Стоянов, И. Бизнес преговори. “Авангард прима”, 2016.
6. Темелкова, М. Лидерство в организациите от сектора на услугите. Колор принт. Варна, 2017.
7. Harvard Business Review. За преговори и решаване на конфликти. Класика и стил. 2015.

Допълнителна литература:

1. Кови, С. Седемте навика на високоефективните хора. 2010.
2. Кавазаки, Г. Изкуството да очароваш. Ентусиаст. 2012.
3. Годоров, А., Канев, Д., Ангелова, Е., Радев, И., Николов, И. Канева, Л., Дикова, М., Буруджиева, Т., Георгиев, Ю. Политически мениджмънт. Фридрих Еберт. 2001.

14. Методи и критерии на оценяване:

Окончателната оценка по дисциплината се оформя на базата на точкова система като максималния брой точки, който студентите могат да получат е 100 (Таблица 1.), като по време на всяка лекция и практическо занятие студентите могат да получат максимум по 5 точки.

Усвоените знания от студентите, изразени в точки, се оценяват по шестобалната система, както следва:

Таблица 1.

<i>До 50 точки</i>	<i>Слаб (2)</i>
<i>51 точки – 70 точки</i>	<i>Среден (3)</i>
<i>71 точки – 80 точки</i>	<i>Добър (4)</i>
<i>81 точки – 90 точки</i>	<i>Мн. добър (5)</i>
<i>Над 90 точки</i>	<i>Отличен (6)</i>

15. Език на преподаване: *български*