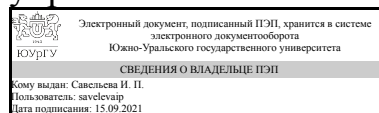


ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

УТВЕРЖДАЮ:
Директор института
Высшая школа экономики и
управления



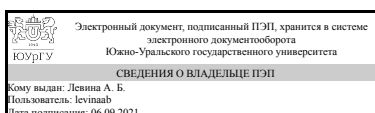
И. П. Савельева

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дисциплины ДВ.1.05.01 Теория и практика ведения международных переговоров для направления 38.03.01 Экономика
уровень бакалавр тип программы Академический бакалавриат
профиль подготовки Международная экономика и торговля
форма обучения очная
кафедра-разработчик Менеджмент

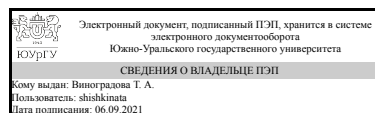
Рабочая программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утверждённым приказом Минобрнауки от 12.11.2015 № 1327

Зав.кафедрой разработчика,
к.экон.н., доц.



А. Б. Левина

Разработчик программы,
старший преподаватель



Т. А. Виноградова

1. Цели и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины «Теория и практика ведения международных переговоров» - содействовать формированию коммуникативной компетентности студентов, навыков организации и проведения переговоров. Задачи преподавания дисциплины: - ознакомить студентов с основными категориями, теориями и технологиями ведения международных переговоров; - познакомить с приемами эффективного профессионального общения в ходе переговоров; - ознакомление студентов с этическим и психологическими аспектами переговорного процесса, методами психологического воздействия в ходе переговоров, культурой и техникой вербального и невербального общения в переговорном процессе; - дать студентам представление об основных этапах переговорного процесса и способах подачи позиций; - сформировать представления о стратегии ведения переговоров; - ознакомить с тактическими приемами ведения переговоров.

Краткое содержание дисциплины

Курс нацелен на освоение студентами теоретических основ и профессиональных навыков ведения переговоров в условиях, когда переговоры становится все более востребованным методом решения возникающих проблем. К концу этого курса студенты смогут:

- Описать и применить основные стратегии в нескольких переговорных ситуациях.
- Управляйте конфликтом таким образом, чтобы улучшить, а не навредить отношениям во время переговоров.
- Объяснять, как ряд переговорных ситуаций и стратегии подходят для конкретных ситуаций за столом переговоров.
- Определять психологический процесс, лежащий в основе решений переговорщиков, и предубеждения, которые обычно на них влияют.
- Изучить переговоры, которые содержат элементы как сотрудничества, так и конкуренции, и узнайте, как создавать ценности в переговорах, которые приводят к успеху.
- Узнать, как успешно подготовиться к переговорам.

2. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Планируемые результаты освоения ОП ВО (компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (ЗУНы)
ПК-9 способностью организовать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта	Знать:- нормы группового общения; - особенности работы в группе; - роли функции участников проекта; - способы поддержания эффективного взаимодействия при выполнении профессиональных задач.
	Уметь:- организовывать работу в малой группе по обсуждению деловых задач; - поддерживать диалог в малой группе; - оформлять документы и письма в процессе общения; - выявлять ошибки в процессе переговоров.
	Владеть:- навыками адаптации способов и методов групповой работы под особенности переговорного процесса; - навыками организации работы команды для подготовки и проведения переговоров.
ОПК-4 способностью находить организационно-	Знать:- виды и типы переговоров - техники

управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность	ведения переговорного процесса - знать особенности делового общения - особенности делового общения в разных странах
	Уметь:- определять тип и стратегию переговоров, подходящие к конкретной ситуации; - осуществлять правильную подготовку к переговорам; - использовать деловую лексику в процессе переговоров.
	Владеть:- навыками ведения переговоров с целью выполнения профессиональных задач.

3. Место дисциплины в структуре ОП ВО

Перечень предшествующих дисциплин, видов работ учебного плана	Перечень последующих дисциплин, видов работ
В.1.02 Русский язык в профессиональной деятельности, В.1.01 Деловой иностранный язык, В.1.03 Кросскультура	ДВ.1.10.02 Внешнеэкономическая деятельность, ДВ.1.10.01 Организация и техника внешнеторговых операций

Требования к «входным» знаниям, умениям, навыкам студента, необходимым при освоении данной дисциплины и приобретенным в результате освоения предшествующих дисциплин:

Дисциплина	Требования
В.1.02 Русский язык в профессиональной деятельности	– умение использовать знание русского языка, культуры речи и навыков общения в профессиональной деятельности; – умение ориентироваться в различных речевых ситуациях, учитывать, кто, кому, что, с какой целью, где и когда говорит (пишет); – умение адекватно реализовывать свои коммуникативные намерения; – навыки грамотного письма и устной речи, способностью к коммуникации в профессиональной деятельности, культурой речи;
В.1.03 Кросскультура	– знание принципов формирования коллектива в мультинациональной среде; – знание источников и составных элементов деловых культур; – изучение коммуникаций в системе управление кросскультурной средой; – знание стилей управления в кросскультурной среде.
В.1.01 Деловой иностранный язык	- знание основ делового английского языка; - навыки профессионального общения; - особенности устной и письменной речи делового общения

4. Объём и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 з.е., 108 ч.

Вид учебной работы	Всего	Распределение по семестрам
--------------------	-------	----------------------------

	часов	в часах	
		Номер семестра	
		6	
Общая трудоёмкость дисциплины	108	108	
<i>Аудиторные занятия:</i>	48	48	
Лекции (Л)	16	16	
Практические занятия, семинары и (или) другие виды аудиторных занятий (ПЗ)	32	32	
Лабораторные работы (ЛР)	0	0	
<i>Самостоятельная работа (СРС)</i>	60	60	
Подготовка к итоговой аттестации	40	40	
Выполнение заданий по курсу	20	20	
Вид итогового контроля (зачет, диф.зачет, экзамен)	-	зачет	

5. Содержание дисциплины

№ раздела	Наименование разделов дисциплины	Объем аудиторных занятий по видам в часах			
		Всего	Л	ПЗ	ЛР
1	Теория ведения международных переговоров	16	8	8	0
2	Практика ведения международных переговоров	32	8	24	0

5.1. Лекции

№ лекции	№ раздела	Наименование или краткое содержание лекционного занятия	Кол-во часов
1	1	Введение в переговорный процесс	2
2	1	Подготовка к международным переговорам	2
3-4	1	Типы и стратегии ведения переговоров	4
5	2	Технологии убеждения в переговорах	2
6	2	Управление конфликтами в процессе переговоров	2
7	2	Бизнес этика в переговорном процессе	2
8	2	Заккрытие сделки и оценка итогов проведения переговоров	2

5.2. Практические занятия, семинары

№ занятия	№ раздела	Наименование или краткое содержание практического занятия, семинара	Кол-во часов
1	1	Формирование целей переговоров	2
2-3	1	Опыт ведения переговорного процесса	4
4	1	Ошибки в процессе переговоров	2
5,6,7	2	Разработка бизнес-презентаций для переговоров	6
8-9	2	Национальные особенности ведения переговоров	4
10-11	2	Управление конфликтами в процессе переговоров	4
12	2	Публичные выступления как элемент переговорного процесса	2
13-14	2	Особенности ведения переговоров с сотрудниками	4
15	2	Гендерные особенности в переговорном процессе	2
16	2	Особенности переговоров в экстремальных ситуациях.	2

5.3. Лабораторные работы

Не предусмотрены

5.4. Самостоятельная работа студента

Выполнение СРС		
Вид работы и содержание задания	Список литературы (с указанием разделов, глав, страниц)	Кол-во часов
Подготовка к итоговой аттестации	1. Волков, А. С. Международные конференции и переговоры : английский язык [Текст] учеб. пособие для фак. лингвистики А. С. Волков ; под ред. О. В. Носковой ; Юж.-Урал. гос. ун-т, Каф. Лингвистика и межкультур. коммуникация ; ЮУрГУ. - Челябинск: Издательство ЮУрГУ, 2005. (глава 2-4) 2. Кеннеди, Г. Переговоры : Полный курс [Текст] Г. Кеннеди ; пер. с англ. Е. Виноградовой ; ред. Н. Нарциссова ; Моск. шк. упр. "Сколково". - 3-е изд. - М.: Альпина Паблишер, 2013. – 386 (глава 1-4) 3. Митрошенков, О. А. Эффективные переговоры Практик. пособие для деловых людей О. А. Митрошенков. - 2-е изд., испр. - М.: Весь мир: ИНФРА-М, 2003 (глава 3) 4. Чумиков, А. Н. Переговоры - фасилитация - медиация [Текст] учеб. пособие для вузов по направлению (специальности) "Реклама и связи с общественностью" А. Н. Чумиков. - М.: Аспект Пресс, 2014. - 157, (глава 4)	40
Выполнение заданий по курсу	1. Тайна успеха: Nonfiction: (Деловой бестселлер): Путь к согласию, или Переговоры без поражения/ Р. Фишер, У. Юри. Тайна успеха П. Хокен; Пер. с англ. А. Гореловой, В. Бабенко; Сост. В. В. Шарпило. - Минск: PARADOX, 1995. - (глава 2-4) 2. Василенко, И. А. Политические переговоры [Текст] учеб. пособие для вузов по специальности ВПО 030201 и 030200 Политология И. А. Василенко. - М.: Гардарики, 2006. - 271 с. (глава 3)	20

6. Инновационные образовательные технологии, используемые в учебном процессе

Инновационные формы учебных занятий	Вид работы (Л, ПЗ, ЛР)	Краткое описание	Кол-во ауд. часов
Решение кейсов и практических заданий	Практические занятия и семинары	Решение задач, кейсов по темам	6

Собственные инновационные способы и методы, используемые в образовательном процессе

Не предусмотрены

Использование результатов научных исследований, проводимых университетом, в рамках данной дисциплины: нет

7. Фонд оценочных средств (ФОС) для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

7.1. Паспорт фонда оценочных средств

Наименование разделов дисциплины	Контролируемая компетенция ЗУНЫ	Вид контроля (включая текущий)	№№ заданий
Теория ведения международных переговоров	ОПК-4 способностью находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность	Задание "Тест"	1
Теория ведения международных переговоров	ПК-9 способностью организовать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта	Формирование целей переговорного процесса	2
Теория ведения международных переговоров	ОПК-4 способностью находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность	Разные ситуации в переговорном процессе	3
Практика ведения международных переговоров	ПК-9 способностью организовать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта	Определение стиля ведения переговоров	4
Практика ведения международных переговоров	ОПК-4 способностью находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность	Ошибки при проведении переговоров	5
Практика ведения международных переговоров	ОПК-4 способностью находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность	Создание бизнес-презентации для переговоров	6
Практика ведения международных переговоров	ОПК-4 способностью находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность	Национальные особенности ведения переговорного процесса в разных странах	7
Практика ведения международных переговоров	ПК-9 способностью организовать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта	Управление конфликтами в процессе переговоров	8
Практика ведения международных переговоров	ОПК-4 способностью находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность	Гендерные отличия в переговорном процессе	9
Все разделы	ОПК-4 способностью находить	Зачет	10

	организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность		
Все разделы	ПК-9 способностью организовать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта	Зачет	10
Все разделы	ОПК-4 способностью находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность	Бонус-рейтинг	11

7.2. Виды контроля, процедуры проведения, критерии оценивания

Вид контроля	Процедуры проведения и оценивания	Критерии оценивания
Задание "Тест"	Проводится в форме устного опроса (22 вопроса). На ответы отводится 30 час. При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179) Правильный ответ на вопрос соответствует 0,22 баллу. Неправильный ответ на вопрос соответствует 0 баллов. Максимальное количество баллов – 5	Зачтено: рейтинг обучающегося за мероприятие больше или равно 60 % Не зачтено: рейтинг обучающегося за мероприятие менее 60 %
Формирование целей переговорного процесса	Студентам выдается индивидуальное задание по составлению целей переговорного процесса по конкретной бизнес-ситуации. При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179) Студентам нужно подготовить 1) текстовый вариант, в котором будет выполнено задание 2) презентацию для защиты результатов своего исследования После этого студенты на практическом задании студенты защищают публично свое задание. в процессе защиты разбираются ошибки в работе, студент отвечает на вопросы. Максимальная оценка за данное задание - 5 баллов. 0 баллов студенты получают, если задание не выполнено или оно выполнено с грубыми ошибками 2 балла, если текстовая часть задания выполнена без ошибок 1 балл, если текстовая часть задания выполнена, но есть ошибки 3 балла - за качество презентации и защиты выполненного задания (без ошибок, студент ответил на все вопросы) 3 балла - за качество презентации и защиты выполненного задания (есть несущественные ошибки, студент ответил на все вопросы) 2 балла - за качество презентации и защиты выполненного задания (есть ошибки, студент ответил не на все вопросы) 1 балла - за качество презентации и защиты выполненного задания (есть грубые ошибки, студент затрудняется	Зачтено: рейтинг обучающегося за мероприятие больше или равно 60 % Не зачтено: рейтинг обучающегося за мероприятие менее 60 %

	в ответах на вопросы)	
Разные ситуации в переговорном процессе	<p>Студентам выдается кейс по организации переговоров в конкретной бизнес-ситуации. При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179) Студентам нужно подготовить 1) текстовый вариант, в котором будет выполнено задание 2) презентацию для защиты результатов своего исследования После этого студенты на практическом задании студенты защищают публично свое задание. в процессе защиты разбираются ошибки в работе, студент отвечает на вопросы. Максимальная оценка за данное задание - 5 баллов. 0 баллов студенты получают, если задание не выполнено или оно выполнено с грубыми ошибками 2 балла, если текстовая часть задания выполнена без ошибок 1 балл, если текстовая часть задания выполнена, но есть ошибки 3 балла - за качество презентации и защиты выполненного задания (без ошибок, студент ответил на все вопросы) 3 балла - за качество презентации и защиты выполненного задания (есть несущественные ошибки, студент ответил на все вопросы) 2 балла - за качество презентации и защиты выполненного задания (есть ошибки, студент ответил не на все вопросы) 1 балла - за качество презентации и защиты выполненного задания (есть грубые ошибки, студент затрудняется в ответах на вопросы)</p>	<p>Зачтено: рейтинг обучающегося за мероприятие больше или равно 60 % Не зачтено: рейтинг обучающегося за мероприятие менее 60 %</p>
Определение стиля ведения переговоров	<p>Студентам выдается кейс. Нужно определить стиль ведения переговоров в каждом случае. При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179) Студентам нужно подготовить 1) текстовый вариант, в котором будет выполнено задание 2) презентацию для защиты результатов своего исследования После этого студенты на практическом задании студенты защищают публично свое задание. в процессе защиты разбираются ошибки в работе, студент отвечает на вопросы. Максимальная оценка за данное задание - 5 баллов. 0 баллов студенты получают, если задание не выполнено или оно выполнено с грубыми ошибками 2 балла, если текстовая часть задания выполнена без ошибок 1 балл, если текстовая часть задания выполнена, но есть ошибки 3 балла - за качество презентации и защиты выполненного задания (без ошибок, студент ответил на все вопросы) 3 балла - за качество презентации и защиты выполненного задания (есть несущественные ошибки, студент ответил на все вопросы) 2 балла - за качество презентации и</p>	<p>Зачтено: рейтинг обучающегося за мероприятие больше или равно 60 % Не зачтено: рейтинг обучающегося за мероприятие менее 60 %</p>

	защиты выполненного задания (есть ошибки, студент ответил не на все вопросы) 1 балла - за качество презентации и защиты выполненного задания (есть грубые ошибки, студент затрудняется в ответах на вопросы)	
Ошибки при проведении переговоров	<p>Студентам выдается кейс. Нужно определить стиль ведения переговоров в каждом случае. При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179) Студентам нужно подготовить 1) текстовый вариант, в котором будет выполнено задание 2) презентацию для защиты результатов своего исследования После этого студенты на практическом задании студенты защищают публично свое задание. в процессе защиты разбираются ошибки в работе, студент отвечает на вопросы. Максимальная оценка за данное задание - 7 баллов. 0 баллов студенты получают, если задание не выполнено или оно выполнено с грубыми ошибками 3 балла, если текстовая часть задания выполнена без ошибок 1 балл, если текстовая часть задания выполнена, но есть ошибки 4 балла - за качество презентации и защиты выполненного задания (без ошибок, студент ответил на все вопросы) 3 балла - за качество презентации и защиты выполненного задания (есть несущественные ошибки, студент ответил на все вопросы) 2 балла - за качество презентации и защиты выполненного задания (есть ошибки, студент ответил не на все вопросы) 1 балла - за качество презентации и защиты выполненного задания (есть грубые ошибки, студент затрудняется в ответах на вопросы)</p>	<p>Зачтено: рейтинг обучающегося за мероприятие больше или равно 60 % Не зачтено: рейтинг обучающегося за мероприятие менее 60 %</p>
Создание бизнес-презентации для переговоров	<p>Студентам выдается задание по созданию бизнес-презентации для переговорного процесса . При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179) Студентам нужно подготовить 1) текстовый вариант, в котором будет выполнено задание 2) презентацию для защиты результатов своего исследования После этого студенты на практическом задании студенты защищают публично свое задание. в процессе защиты разбираются ошибки в работе, студент отвечает на вопросы. Максимальная оценка за данное задание - 10 баллов. 0 баллов студенты получают, если задание не выполнено или оно выполнено с грубыми ошибками 5 балла, если текстовая часть задания выполнена без ошибок 1 балл, если текстовая часть задания выполнена, но есть ошибки 5 балла - за качество презентации и защиты выполненного задания (без ошибок,</p>	<p>Зачтено: рейтинг обучающегося за мероприятие больше или равно 60 % Не зачтено: рейтинг обучающегося за мероприятие менее 60 %</p>

	<p>студент ответил на все вопросы) 3 балла - за качество презентации и защиты выполненного задания (есть несущественные ошибки, студент ответил на все вопросы) 2 балла - за качество презентации и защиты выполненного задания (есть ошибки, студент ответил не на все вопросы) 1 балла - за качество презентации и защиты выполненного задания (есть грубые ошибки, студент затрудняется в ответах на вопросы)</p>	
<p>Национальные особенности ведения переговорного процесса в разных странах</p>	<p>Студент выбирает страну по которой анализирует особенности ведения переговоров. Результаты студент представляет в виде доклада. При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179). Оценка осуществляется исходя из критериев степени раскрытия темы, логичности и грамотности изложения. Максимальное количество баллов – 7. Весовой коэффициент мероприятия – 1.</p>	<p>Зачтено: рейтинг обучающегося за мероприятие больше или равно 60 % Не зачтено: рейтинг обучающегося за мероприятие менее 60 %</p>
<p>Управление конфликтами в процессе переговоров</p>	<p>Студентам выдается кейс.. При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179) Студентам нужно подготовить 1) текстовый вариант, в котором будет выполнено задание 2) презентацию для защиты результатов своего исследования После этого студенты на практическом задании студенты защищают публично свое задание. в процессе защиты разбираются ошибки в работе, студент отвечает на вопросы. Максимальная оценка за данное задание - 7 баллов. 0 баллов студенты получают, если задание не выполнено или оно выполнено с грубыми ошибками 3 балла, если текстовая часть задания выполнена без ошибок 1 балл, если текстовая часть задания выполнена, но есть ошибки 4 балла - за качество презентации и защиты выполненного задания (без ошибок, студент ответил на все вопросы) 3 балла - за качество презентации и защиты выполненного задания (есть несущественные ошибки, студент ответил на все вопросы) 2 балла - за качество презентации и защиты выполненного задания (есть ошибки, студент ответил не на все вопросы) 1 балла - за качество презентации и защиты выполненного задания (есть грубые ошибки, студент затрудняется в ответах на вопросы)</p>	<p>Зачтено: рейтинг обучающегося за мероприятие больше или равно 60 % Не зачтено: рейтинг обучающегося за мероприятие менее 60 %</p>
<p>Гендерные отличия в переговорном процессе</p>	<p>Студенты пишут эссе на тему "Гендерные отличия в переговорном процессе". При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179). Оценка осуществляется исходя из критериев степени</p>	<p>Зачтено: рейтинг обучающегося за мероприятие больше или равно 60 % Не зачтено: рейтинг обучающегося за мероприятие менее 60 %</p>

	раскрытия темы, логичности и грамотности изложения. Максимальное количество баллов – 9. Весовой коэффициент мероприятия – 1.	
Бонус-рейтинг	Студент представляет копии документов, подтверждающие победу или участие в предметных олимпиадах по темам дисциплины При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179) Максимально возможная величина бонус-рейтинга +15 %	Зачтено: +15 % за победу в олимпиаде международного уровня +10 % за победу в олимпиаде российского уровня +5 % за победу в олимпиаде университетского уровня +1 % за участие в олимпиаде Не зачтено: -
Зачет	Зачет по вопросам. На ответы отводится 40 мин. При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179) Максимальное количество баллов – 40	Зачтено: Величина рейтинга обучающегося по дисциплине более или равна 60 % Не зачтено: Величина рейтинга обучающегося по дисциплине менее 60 %

7.3. Типовые контрольные задания

Вид контроля	Типовые контрольные задания
Задание "Тест"	Двусторонние переговоры и их особенности. Многосторонние переговоры подразделяют на два вида: сессионные переговоры в рамках существующих международных организаций и несессионные переговоры, то есть переговоры, организуемые по инициативе одного или нескольких государств, по вопросам, имеющим самостоятельное, специальное значение для государств, участвующих в таких переговорах. Виды международных переговоров: консультации, обмен мнениями, совещания и др. Также различают Переговоры на высшем уровне, многосторонние и многоуровневые переговоры. Категории договоренностей и результаты переговоров. Договоренности, носящие международно-правовой характер, и договоренности политического характера. Договоренности, содержащие обязательства политического характера, - другая категория итоговых документов - могут носить названия договоров и соглашений. Им могут даваться названия деклараций, в том числе неподписных, протоколов, совместных коммюнике. Они могут принимать форму обмена нотами и т.д. Порядок международной регистрации договоренностей. Устные и письменные договоренности и их место в дипломатической практике. Церемония подписания итоговых документов, оформление процедуры и этикет.
Формирование целей переговорного процесса	Определить цели по SMART для переговорного процесса по продаже товаров. Определить цели по SMART для переговорного процесса по переманиванию сотрудника из компании конкурента. Определить цели по SMART для переговорного процесса по поиску инвестиций. Определить цели по SMART для переговорного процесса по покупке

	дочерней компании конкурента.
Разные ситуации в переговорном процессе	1. Выберите ситуацию из списка. 2. Кратко опишите: - ключевые вопросы; - вовлеченные стороны; - роли участников переговорной ситуации; - стиль переговоров для каждой вызывающей стороны; - получил результаты; - какие ошибки вы допустили.
Определение стиля ведения переговоров	Переговоры по продаже товаров. Переговоры по переманиванию сотрудника из компании конкурента. Переговоры по поиску инвестиций. Переговоры по покупке дочерней компании конкурента.
Ошибки при проведении переговоров	Посмотрите три коротких видео и ответьте на эти вопросы: - Какие особенности говорят вам, что это переговоры? - Какой стиль переговоров использует каждая сторона? - Какие ошибки допустила каждая сторона и почему вы так думаете?
Создание бизнес-презентации для переговоров	Подготовка презентации для переговорного процесса по продаже товаров. Подготовка презентации для переговорного процесса по переманиванию сотрудника из компании конкурента. Подготовка презентации для переговорного процесса по поиску инвестиций. Подготовка презентации для переговорного процесса по покупке дочерней компании конкурента.
Национальные особенности ведения переговорного процесса в разных странах	Национальные особенности и аспекты ведения переговоров в России Национальные особенности и аспекты ведения переговоров во Франции Национальные особенности и аспекты ведения переговоров в Китае Национальные особенности и аспекты ведения переговоров в Англии Национальные особенности и аспекты ведения переговоров в США
Управление конфликтами в процессе переговоров	Кейс: Вы являетесь менеджером по обслуживанию клиентов Catco International, производителя и интернет-магазина товаров для домашних животных. Компания работает уже 25 лет, и десять лет назад вы были привлечены для наблюдения за увеличением штата сотрудников в связи с онлайн-продажами. Когда вас наняли, было два представителя отдела обслуживания клиентов. В настоящее время вашими непосредственными подчиненными являются 10 представителей службы поддержки клиентов. Четверо из них были наняты недавно за последний год. Предположите возможные конфликты и предложите, как вы разрешите их, применив к этому сценарию методы эффективного управления конфликтами, коммуникации и влияния.
Гендерные отличия в переговорном процессе	Написать эссе по теме "рейтинг обучающегося за мероприятие больше или равно 60 %" Требования: - 3000 печатных знаков. - 10 источник литературы.
Бонус-рейтинг	Российская или Международная олимпиада в области управления персоналом или экономики труда
Зачет	1. Опишите тактику и способы ведения переговоров, которые позволяют переговорщику «заявлять о ценности». 2. Какие шаги следует предпринять, чтобы эффективно подготовиться к сложным переговорам? Какая дополнительная подготовка может потребоваться в ситуации межкультурных переговоров? 3. Почему трудно достичь интегративных переговорных процессов? Каковы основные элементы интегративного подхода? 4. Что следует учитывать при стратегическом выборе на переговорах? 5. Кратко опишите ключевые различия между интегративными переговорами и распределительными переговорами.

6. Рэй Феллс (2016) описывает основные элементы переговорного процесса. Что это такое и почему они важны?
7. Почему умение слушать так важно для эффективных переговоров?
8. Почему полезно понимание этапов переговоров?

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Печатная учебно-методическая документация

а) основная литература:

1. Волков, А. С. Международные конференции и переговоры : английский язык [Текст] учеб. пособие для фак. лингвистики А. С. Волков ; под ред. О. В. Носковой ; Юж.-Урал. гос. ун-т, Каф. Лингвистика и межкультур. коммуникация ; ЮУрГУ. - Челябинск: Издательство ЮУрГУ, 2005. - 81, [2] с.
2. Кеннеди, Г. Переговоры : Полный курс [Текст] Г. Кеннеди ; пер. с англ. Е. Виноградовой ; ред. Н. Нарциссова ; Моск. шк. упр. "Сколково". - 3-е изд. - М.: Альпина Паблишер, 2013. - 386, [1] с. ил., табл.
3. Митрошенков, О. А. Эффективные переговоры Практик. пособие для деловых людей О. А. Митрошенков. - 2-е изд., испр. - М.: Весь мир: ИНФРА-М, 2003. - 277,[2] с.

б) дополнительная литература:

1. Тайна успеха: Nonfiction: (Деловой бестселлер): Путь к согласию, или Переговоры без поражения/ Р. Фишер, У. Юри. Тайна успеха П. Хокен; Пер. с англ. А. Гореловой, В. Бабенко; Сост. В. В. Шарпило. - Минск: PARADOX, 1995. - 447,[1] с. ил.
2. Василенко, И. А. Политические переговоры [Текст] учеб. пособие для вузов по специальности ВПО 030201 и 030200 Политология И. А. Василенко. - М.: Гардарики, 2006. - 271 с.
3. Лебедева, М. М. Вам предстоят переговоры [Текст]. - М.: Экономика, 1993. - 154, [2] с.

в) отечественные и зарубежные журналы по дисциплине, имеющиеся в библиотеке:

г) методические указания для студентов по освоению дисциплины:

1. THE INTERNATIONAL NEGOTIATIONS HANDBOOK: SUCCESS THROUGH PREPERATION, STRATEGY, AND PLANNING

из них: учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студента:

2. THE INTERNATIONAL NEGOTIATIONS HANDBOOK: SUCCESS THROUGH PREPERATION, STRATEGY, AND PLANNING

Электронная учебно-методическая документация

№	Вид литературы	Наименование разработки	Наименование ресурса в электронной форме	Доступность (сеть Интернет / локальная сеть; авторизованный / свободный до-

				ступ)
1	Основная литература	Родыгина, Н. Ю. Организация и техника внешнеторговых переговоров : учебное пособие для вузов / Н. Ю. Родыгина, В. В. Емельянов, С. В. Молева. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 174 с. - URL https://urait.ru/book/organizaciya-i-tehnika-vneshnetorgovyh-peregovorov-476130	Электронная библиотека Юрайт	Интернет / Авторизованный
2	Дополнительная литература	Матвеева, Л. В. Психология ведения переговоров : учебное пособие для вузов / Л. В. Матвеева, Д. М. Крюкова, М. Р. Гараева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 121 с. -URL https://urait.ru/book/psihologiya-vedeniya-peregovorov-471449	Электронная библиотека Юрайт	Интернет / Авторизованный
3	Дополнительная литература	Чернышова, Л. И. Этика, культура и этикет делового общения : учебное пособие для вузов / Л. И. Чернышова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 161 с. - URL https://urait.ru/book/etika-kultura-i-etiket-delovogo-obscheniya-469928	Электронная библиотека Юрайт	Интернет / Авторизованный
4	Дополнительная литература	Баялиева Д. Развитие навыков профессионального общения // ALATOO ACADEMIC STUDIES. - 2017. № 2. - : 228-232 - URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=30266225	eLIBRARY.RU	Интернет / Свободный
5	Основная литература	МАХМУДОВА К.Р. ОСНОВНЫЕ ПРАВИЛА ДЛЯ УСПЕШНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ С КИТАЙСКИМИ БИЗНЕСМЕНАМИ // МОЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КАРЬЕРА. - 2020. - Том: 1. - №: 14. - С. 183-187 - URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=43430321	eLIBRARY.RU	Интернет / Авторизованный

9. Информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса

Перечень используемого программного обеспечения:

1. Microsoft-Windows(бессрочно)
2. Microsoft-Office(бессрочно)

Перечень используемых информационных справочных систем:

Нет

10. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Вид занятий	№ ауд.	Основное оборудование, стенды, макеты, компьютерная техника, предустановленное программное обеспечение, используемое для различных видов занятий
Лекции	429 (2)	Мебель, необходимая для проведения учебных мероприятий (занятий): столы, стулья, доска ПК, подключенные к сети Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета

Самостоятельная работа студента	114-2 (2)	Мебель, необходимая для проведения учебных мероприятий (занятий): столы, стулья, доска ПК, подключенные к сети Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета
Практические занятия и семинары	429 (2)	Мебель, необходимая для проведения учебных мероприятий (занятий): столы, стулья, доска ПК, подключенные к сети Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета