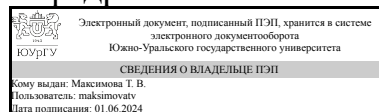


УТВЕРЖДАЮ:
Заведующий выпускающей
кафедрой



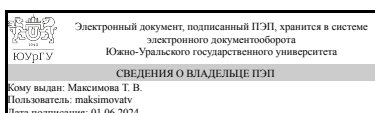
Т. В. Максимова

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дисциплины 1.Ф.М0.02 Теория и практика ведения международных переговоров
для направления 38.04.01 Экономика
уровень Магистратура
магистерская программа Международный бизнес
форма обучения очная
кафедра-разработчик Менеджмент

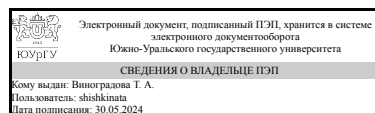
Рабочая программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.04.01 Экономика, утверждённым приказом Минобрнауки от 11.08.2020 № 939

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



Т. В. Максимова

Разработчик программы,
старший преподаватель



Т. А. Виноградова

1. Цели и задачи дисциплины

Цель учебного курса является формирование у студентов представлений о концептуальных основах, методах и приемах переговорного процесса, а также навыков, необходимых для участия в планировании, подготовке и организации международных переговоров по различным типам бизнес ситуаций. Задачи курса: – ознакомление студентов с существующими видами, типами и подходами к исследованию переговоров; – изучение основных способов подготовки переговоров; – формирование практических навыков применения различных тактических приемов в рамках основных стратегий ведения переговоров; – изучение особенностей проведения многосторонних переговоров; – понимание национальных стилей осуществления переговорного процесса в различных государствах.

Краткое содержание дисциплины

Изучение дисциплины направлено на формирование способности анализировать переговорный процесс, определять наилучшую стратегию ведения переговоров, особенностей дипломатии разных стран и взаимоотношений с Россией, ориентироваться в механизмах многосторонней и интеграционной дипломатии. Структура курса: 1. Теоретические аспекты ведения переговоров. 2. Практические аспекты ведения переговоров.

2. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Планируемые результаты освоения ОП ВО (компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
УК-4 Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия	Знает: социокультурную специфику международного профессионально-делового общения Умеет: участвовать в международных переговорах, дискуссии, научной беседе, выражая определенные коммуникативные намерения Имеет практический опыт: осуществления академического и профессионального взаимодействия в процессе решения поставленной задачи
ПК-6 Способен обеспечивать своевременный сбор, генерацию, распределение и сохранение необходимой проектной информации, взаимодействие со всеми участниками и заинтересованными сторонами при реализации внешнеэкономической деятельности	Знает: приемы эффективных деловых коммуникаций, особенности ведения переговоров с представителями разных стран, процедуру подписания внешнеторгового контракта с контрагентом Умеет: применять основные принципы ведения деловых переговоров в ходе переговорного процесса Имеет практический опыт: ведения деловой переписки с иностранными партнерами, подготовки предложений по приоритетам внешнеэкономической деятельности организации

3. Место дисциплины в структуре ОП ВО

Перечень предшествующих дисциплин, видов работ учебного плана	Перечень последующих дисциплин, видов работ
Нет	Управление глобальными цепями поставок, Международный бизнес в цифровой среде, Международная экономическая кооперация и интеграция, Правовое регулирование международного бизнеса, Производственная практика (научно-исследовательская работа) (3 семестр), Производственная практика (преддипломная) (4 семестр), Производственная практика (научно-исследовательская работа) (4 семестр), Учебная практика (ознакомительная) (2 семестр), Учебная практика (научно-исследовательская работа, получение первичных навыков научно-исследовательской работы) (2 семестр)

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

Нет

4. Объём и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 з.е., 72 ч., 36,25 ч. контактной работы

Вид учебной работы	Всего часов	Распределение по семестрам в часах	
		Номер семестра	
		1	
Общая трудоёмкость дисциплины	72	72	
<i>Аудиторные занятия:</i>	32	32	
Лекции (Л)	16	16	
Практические занятия, семинары и (или) другие виды аудиторных занятий (ПЗ)	16	16	
Лабораторные работы (ЛР)	0	0	
<i>Самостоятельная работа (СРС)</i>	35,75	35,75	
Подготовка к выполнению кейсов и практических заданий	15,75	15,75	
Подготовка к зачету	20	20	
Консультации и промежуточная аттестация	4,25	4,25	
Вид 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	Теоретические аспекты ведения переговоров	16	8	8	0
2	Практические аспекты ведения переговоров	16	8	8	0

5.1. Лекции

№ лекции	№ раздела	Наименование или краткое содержание лекционного занятия	Кол- во часов
1	1	Введение в теорию переговорного процесса	2
2	1	Подготовка к переговорам. Целеполагание на этапе подготовки.	2
3	1	Типы и стратегии ведения международных переговоров	2
4	1	Стратегии убеждения, используемые в процессе переговоров	2
5	2	Проведение переговоров. Управление конфликтами в процессе переговоров.	2
6	2	Этические аспекты при проведении бизнес-переговоров с международными партнерами	2
7-8	2	Завершение переговоров: стратегии, этапы. Оценка результатов проведения переговоров.	4

5.2. Практические занятия, семинары

№ занятия	№ раздела	Наименование или краткое содержание практического занятия, семинара	Кол- во часов
1	1	Проведение входного тестирования. Обсуждение вопросов по первой теме лекции. Выполнение задания: Формирование целей переговорного процесса на примере разных бизнес-ситуаций	2
2	1	Выбор подходящего стиля ведения переговоров	2
3	1	Анализ ошибок при проведении переговоров.	2
4	1	Разработка бизнес-презентации для переговоров	2
5-6	2	Национальные особенности ведения переговоров в разных странах	4
7-8	2	Управление конфликтами в процессе переговоров. Решение кейса. Поиск возможных способов решения конфликтных ситуаций.	4

5.3. Лабораторные работы

Не предусмотрены

5.4. Самостоятельная работа студента

Выполнение СРС			
Подвид СРС	Список литературы (с указанием разделов, глав, страниц) / ссылка на ресурс	Семестр	Кол- во часов
Подготовка к выполнению кейсов и практических заданий	1. 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 2. Евсина, Е. В. Intercultural Communication in Multicultural Environment of Tertiary	1	15,75

	Education [Текст : непосредственный] учеб. пособие для науч.-пед. работников : на англ. яз. Е. В. Евсина ; под ред. К. Н. Волченковой ; Юж.-Урал. гос. ун-т, Каф. Иностр. яз.; ЮУрГУ. - Челябинск: Издательский Центр ЮУрГУ, 2020. – 44		
Подготовка к зачету	1. 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, главы 2-5 2. Евсина, Е. В. Intercultural Communication in Multicultural Environment of Tertiary Education [Текст : непосредственный] учеб. пособие для науч.-пед. работников : на англ. яз. Е. В. Евсина ; под ред. К. Н. Волченковой ; Юж.-Урал. гос. ун-т, Каф. Иностр. яз.; ЮУрГУ. - Челябинск: Издательский Центр ЮУрГУ, 2020. – 44 3. English for Academics [Текст] Book 1 A communication skills course for tutors, lectures and PhD students O. Bezzabotnova et al.; In collab. with the British Council. - Cambridge: Cambridge University Press : British Council, 2014 глава 1-5 4. Journal of business and technical communication [Текст] произв.-практ. журн. журнал. - Thousand Oaks et al.: Sage Publications, 2003	1	20

6. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации

Контроль качества освоения образовательной программы осуществляется в соответствии с Положением о балльно-рейтинговой системе оценивания результатов учебной деятельности обучающихся.

6.1. Контрольные мероприятия (КМ)

№ КМ	Се-местр	Вид контроля	Название контрольного мероприятия	Вес	Макс. балл	Порядок начисления баллов	Учитывается в ПА
1	1	Текущий контроль	Задание 1 - Сущность и отличительные особенности переговорного процесса	1	5	Максимальная оценка 5 баллов. 5 баллов - студент полностью ответил на задание, провел необходимый анализ/описание, сделаны выводы 4 балла - студент полностью ответил на задание, провел необходимый анализ/описание, но не сделаны выводы 3 балла - студент полностью ответил на задание, провел анализ/описание не в полной мере, не сделаны выводы	зачет

						<p>2 балла - студент не полностью ответил на задание, провел анализ/описание не в полной мере, не сделаны выводы</p> <p>1 балл - студент не полностью ответил на задание, не провел анализ/описание, не сделаны выводы</p> <p>0 баллов - студент не представил ответ на задание</p>	
2	1	Текущий контроль	Задание 2 - Целеполагание на этапе подготовки к переговорам	1	5	<p>Максимальная оценка 5 баллов.</p> <p>5 баллов - студент полностью ответил на задание, провел необходимый анализ/описание, сделаны выводы</p> <p>4 балла - студент полностью ответил на задание, провел необходимый анализ/описание, но не сделаны выводы</p> <p>3 балла - студент полностью ответил на задание, провел анализ/описание не в полной мере, не сделаны выводы</p> <p>2 балла - студент не полностью ответил на задание, провел анализ/описание не в полной мере, не сделаны выводы</p> <p>1 балл - студент не полностью ответил на задание, не провел анализ/описание, не сделаны выводы</p> <p>0 баллов - студент не представил ответ на задание</p>	зачет
3	1	Текущий контроль	Задание 3 - Выбор стратегии ведения международных переговоров	1	10	<p>Максимальная оценка 10 баллов. По 5 баллов за ответы по каждому видео.</p> <p>5 баллов - студент полностью ответил на задание, провел необходимый анализ/описание, сделаны выводы</p> <p>4 балла - студент полностью ответил на задание, провел необходимый анализ/описание, но не сделаны выводы</p> <p>3 балла - студент полностью ответил на задание, провел анализ/описание не в полной мере, не сделаны выводы</p> <p>2 балла - студент не полностью ответил на задание, провел анализ/описание не в полной мере, не сделаны выводы</p> <p>1 балл - студент не полностью ответил на задание, не провел анализ/описание, не сделаны выводы</p> <p>0 баллов - студент не представил ответ на задание</p>	зачет
4	1	Текущий контроль	Задание 4 - Анализ ошибок при проведении переговоров	1	7	<p>Максимальная оценка 7 баллов. По 3,5 балла за ответы по каждому видео.</p> <p>3,5 балла - студент полностью ответил на задание, провел необходимый анализ/описание, все ошибки выявлены, сделаны выводы</p> <p>3 балла - студент полностью ответил на задание, провел анализ/описание не в</p>	зачет

						<p>полной мере, не сделаны выводы 2 балла - студент не полностью ответил на задание, провел анализ/описание не в полной мере, не сделаны выводы 1 балл - студент не полностью ответил на задание, не провел анализ/описание, не сделаны выводы 0 баллов - студент не представил ответ на задание</p>	
5	1	Текущий контроль	Задание 5 - Разработка бизнес-презентации для переговоров	1	10	<p>Максимальная оценка 10 баллов. При этом каждая часть задания оценивается в 5 баллов.</p> <p>5 баллов - студент полностью ответил на задание, провел необходимый анализ/описание, сделаны выводы 4 балла - студент полностью ответил на задание, провел необходимый анализ/описание, но не сделаны выводы 3 балла - студент полностью ответил на задание, провел анализ/описание не в полной мере, не сделаны выводы 2 балла - студент не полностью ответил на задание, провел анализ/описание не в полной мере, не сделаны выводы 1 балл - студент не полностью ответил на задание, не провел анализ/описание, не сделаны выводы 0 баллов - студент не представил ответ на задание</p>	зачет
6	1	Текущий контроль	Задание 6 - Национальные особенности при проведении переговоров	1	6	<p>Максимальная оценка 6 баллов. По 3 балла за ответы по каждой части (всего 2 части) задания.</p> <p>3,5 балла - студент полностью ответил на задание, провел необходимый анализ/описание, сделаны выводы 2 балла - студент не полностью ответил на задание, провел анализ/описание не в полной мере, не сделаны выводы 1 балл - студент не полностью ответил на задание, не провел анализ/описание, не сделаны выводы 0 баллов - студент не представил ответ на задание</p>	зачет
7	1	Текущий контроль	Задание 7 – Переговоры и управление конфликтами	1	7	<p>Максимальная оценка 7 баллов. По 3,5 балла за ответы по каждой части (всего 2 части) задания.</p> <p>3,5 балла - студент полностью ответил на задание, провел необходимый анализ/описание, сделаны выводы 3 балла - студент полностью ответил на задание, провел анализ/описание не в полной мере, не сделаны выводы 2 балла - студент не полностью ответил</p>	зачет

						на задание, провел анализ/описание не в полной мере, не сделаны выводы 1 балл - студент не полностью ответил на задание, не провел анализ/описание, не сделаны выводы 0 баллов - студент не представил ответ на задание	
8	1	Текущий контроль	Тест «Проведение международных переговоров»	1	5	Максимальная оценка 5 баллов. 5 баллов - студент дал 80% правильных ответов 4 балла - студент дал от 75 до 80% правильных ответов 3 балла - студент дал от 60 до 75% правильных ответов 2 балла - студент дал от 50 до 60% правильных ответов 1 балла - студент дал от 40 до 50% правильных ответов 0 балла - студент дал от менее 40% правильных ответов	зачет
9	1	Текущий контроль	Тест «Деловое общение»	1	5	Максимальная оценка 5 баллов. 5 баллов - студент дал 80% правильных ответов 4 балла - студент дал от 75 до 80% правильных ответов 3 балла - студент дал от 60 до 75% правильных ответов 2 балла - студент дал от 50 до 60% правильных ответов 1 балла - студент дал от 40 до 50% правильных ответов 0 балла - студент дал от менее 40% правильных ответов	зачет
10	1	Бонус	Бонус-рейтинг	-	15	+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	зачет
11	1	Промежуточная аттестация	Зачет	-	40	На зачете происходит оценивание знаний, умений и приобретенного опыта обучающихся по дисциплине на основе полученных оценок за контрольно-рейтинговые мероприятия текущего контроля. При недостаточной и/или не устраивающей студента величине рейтинга ему может быть предложено пройти собеседование с преподавателем по основным разделам дисциплины (теоретическая и практическая часть). В результате складывается совокупный рейтинг студента, который позволяет получить зачет по дисциплине, который проставляется в ведомость, зачетную книжку студента.	зачет

					<p>Максимальное количество баллов - 40.</p> <p>Правильный ответ на 1 задание соответствует 10 баллам.</p> <p>10 баллов - вопрос полностью раскрыт/кейс решен без ошибок, студент ответил на все вопросы преподавателя по темам, смог ответить на дополнительные вопросы по курсу</p> <p>9 баллов - вопрос полностью раскрыт/кейс решен без ошибок, студент ответил на все вопросы преподавателя по темам, но не смог ответить на дополнительные вопросы по курсу</p> <p>8 баллов - вопрос полностью раскрыт/кейс решен без ошибок, студент ответил на все вопросы преподавателя по темам, студент отказывается ответить на дополнительные вопросы по курсу</p> <p>7 баллов - вопрос полностью раскрыт/кейс решен без ошибок, студент ответил на все вопросы преподавателя по темам, но имеются несущественные неточности в ответе</p> <p>6 баллов - вопрос полностью раскрыт/кейс решен без ошибок, студент ответил не на все вопросы преподавателя по темам и имеются несущественные неточности в ответе</p> <p>5 баллов - вопрос полностью раскрыт/кейс решен без ошибок, студент ответил не на все вопросы преподавателя по темам и имеются существенные неточности в ответе</p> <p>4 балла - вопрос не полностью раскрыт/кейс решен с ошибками, студент ответил не на все вопросы преподавателя по темам и имеются существенные неточности в ответе</p> <p>3 балла - вопрос не полностью раскрыт/кейс решен с ошибками, студент не ответил ни на один вопрос преподавателя по темам</p> <p>2 балла - вопрос не полностью раскрыт/кейс решен с ошибками, студент не ответил ни на один вопрос преподавателя по темам, студент путается в темах, не знает ключевых понятий курса</p> <p>1 балл - вопрос не полностью раскрыт/кейс решен с ошибками, студент не ответил ни на один вопрос преподавателя по темам, студент путается в темах, не знает ключевых понятий курса, имеются серьезные ошибки в представлении данных</p> <p>0 баллов - вопрос не раскрыт/кейс не</p>
--	--	--	--	--	---

					решен	
--	--	--	--	--	-------	--

6.2. Процедура проведения, критерии оценивания

Вид промежуточной аттестации	Процедура проведения	Критерии оценивания
зачет	На зачете происходит оценивание знаний, умений и приобретенного опыта обучающихся по дисциплине на основе полученных оценок за контрольно-рейтинговые мероприятия текущего контроля. При недостаточной и/или не устраивающей студента величине рейтинга ему может быть предложено пройти собеседование с преподавателем по основным разделам дисциплины (теоретическая и практическая часть). В результате складывается совокупный рейтинг студента, который позволяет получить зачет по дисциплине, который проставляется в ведомость, зачетную книжку студента. Предварительно студент получает 4 задания. Студент 30 минут готовится к ответу. После чего подходит к преподавателю с отвечает на вопросы. Правильный ответ на 1 задание соответствует 10 баллам.	В соответствии с пп. 2.5, 2.6 Положения

6.3. Паспорт фонда оценочных средств

Компетенции	Результаты обучения	№ КМ										
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
УК-4	Знает: социокультурную специфику международного профессионально-делового общения	++		+				+		++	+	
УК-4	Умеет: участвовать в международных переговорах, дискуссии, научной беседе, выражая определенные коммуникативные намерения	++		+				+		++	+	
УК-4	Имеет практический опыт: осуществления академического и профессионального взаимодействия в процессе решения поставленной задачи	++		+				+		++	+	
ПК-6	Знает: приемы эффективных деловых коммуникаций, особенности ведения переговоров с представителями разных стран, процедуру подписания внешнеторгового контракта с контрагентом			+		++			+		+	+
ПК-6	Умеет: применять основные принципы ведения деловых переговоров в ходе переговорного процесса			+		++			+		+	+
ПК-6	Имеет практический опыт: ведения деловой переписки с иностранными партнерами, подготовки предложений по приоритетам внешнеэкономической деятельности организации			+		++			+		+	+

Типовые контрольные задания по каждому мероприятию находятся в приложениях.

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Печатная учебно-методическая документация

а) основная литература:

1. 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.

2. Евсина, Е. В. Intercultural Communication in Multicultural Environment of Tertiary Education [Текст : непосредственный] учеб. пособие для науч.-пед. работников : на англ. яз. Е. В. Евсина ; под ред. К. Н. Волченковой ; Юж.-Урал. гос. ун-т, Каф. Иностран. яз.; ЮУрГУ. - Челябинск: Издательский Центр ЮУрГУ, 2020. - 44, [1] с. ил. электрон. версия

б) дополнительная литература:

1. English for Academics [Текст] Book 1 A communication skills course for tutors, lectures and PhD students O. Bezzabotnova et al.; In collab. with the British Council. - Cambridge: Cambridge University Press : British Council, 2014

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

г) методические указания для студентов по освоению дисциплины:

1. Theory and practice of international negotiations Methodological guidelines сост. Т.А. Виноградова; под ред. Демченко А.И. – Челябинск Издательский центр ЮУрГУ, 2022. – 16 с.

из них: учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студента:

1. Theory and practice of international negotiations Methodological guidelines сост. Т.А. Виноградова; под ред. Демченко А.И. – Челябинск Издательский центр ЮУрГУ, 2022. – 16 с.

Электронная учебно-методическая документация

№	Вид литературы	Наименование ресурса в электронной форме	Библиографическое описание
1	Основная литература	eLIBRARY.RU	Neff Alan A NEW APPROACH TO BUSINESS-COMMUNICATION EDUCATION: INTEGRATING BUSINESS RESEARCH METHODS AND COMMUNICATION SKILLS / JOURNAL OF BUSINESS & TECHNICAL COMMUNICATION. Учредители: Sage Publications. Страницы: 44-67 https://www.elibrary.ru/item.asp?id=11290075
2	Дополнительная литература	eLIBRARY.RU	Roslyakova E.F. BUSINESS COMMUNICATION: THE BIG PICTURE: THE ESSENCE OF MARKETING AND MANAGEMENT / НАУЧНЫЕ ВЕДОМОСТИ БЕЛГОРОДСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА. СЕРИЯ: ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ. Страницы: 148-152 https://www.elibrary.ru/item.asp?id=20885311

Перечень используемого программного обеспечения:

1. Microsoft-Windows(бессрочно)
2. ФГАОУ ВО "ЮУрГУ (НИУ)"-Портал "Электронный ЮУрГУ" (<https://edu.susu.ru>)(бессрочно)

Перечень используемых профессиональных баз данных и информационных справочных систем:

Нет

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Вид занятий	№ ауд.	Основное оборудование, стенды, макеты, компьютерная техника, предустановленное программное обеспечение, используемое для различных видов занятий
Самостоятельная работа студента	114-2 (2)	ПК, подключенные к сети Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета
Лекции	451 (2)	ПК, подключенные к сети Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета
Практические занятия и семинары	429 (2)	ПК, подключенные к сети Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета
Зачет	570 (2)	ПК, подключенные к сети Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета