

Межгосударственное образовательное учреждение высшего образования
«Белорусско-Российский университет»

УТВЕРЖДАЮ

Первый проректор Белорусско-
Российского университета

Ю. В. Машин

(подпись)

«20» 12 2019 г.

Регистрационный № УД-410301/Б.Р. В.28/р.

ИСКУССТВО ВЕДЕНИЯ ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Направление подготовки 41.03.01 Зарубежное регионоведение

Профиль подготовки: Европейские исследования

Квалификация (степень) Бакалавр

	Форма обучения
	Очная (дневная)
Курс	4
Семестр	8
Лекции, часы	10
Практические занятия, часы	22
Зачет, семестр	8
Контактная работа по учебным занятиям, часы	32
Самостоятельная работа, часы	40
Всего часов/зачетных единиц	72 / 2

Кафедра-разработчик программы: «Гуманитарные дисциплины»

Составитель: О.П. Мариненко, канд. пед. наук, доцент

Могилев, 2019

Рабочая программа составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования по направлению подготовки 41.03.01 «Зарубежное регионоведение» (уровень бакалавриата), утвержденным приказом № 553 от 15.06.2017 г., учебным планом 410301-1, утвержденным 25.10.2019.

Рассмотрена и рекомендована к утверждению кафедрой «Гуманитарные дисциплины» 26 ноября 2019 г., протокол № 4.

Зав. кафедрой  С. Е. Макарова

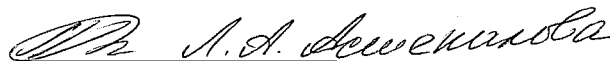
Одобрена и рекомендована к утверждению научно-методическим советом Белорусско-Российского университета 18.12.2019 г., протокол № 3.

Зам. Председателя научно-методического совета  С. А. Сухоцкий

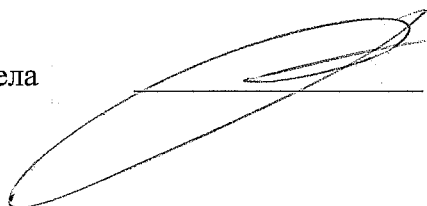
Рецензент: Снопкова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук, доцент, зав. кафедрой педагогики УО «МГУ имени А. Кулешова»

Рабочая программа согласована:

Ведущий библиотекарь



Начальник учебно-методического отдела

 В. А. Кемова

1 Пояснительная записка.

1.1 Цель учебной дисциплины — рассмотрение функций, структуры, организации различных типов переговоров; приобретение умения грамотно излагать свои мысли; аргументировано отстаивать свою точку зрения; организовывать и проводить переговоры.

1.2 Планируемые результаты изучения дисциплины

В результате освоения учебной дисциплины студент должен **знать:**

- структуру и особенности переговоров как разновидности делового общения;
- особенности подготовки и проведения переговоров;
- специфику переговоров различных типов;
- межкультурные особенности проведения переговоров;
- методику ведения коммерческих личных переговоров и переговоров по телефону.

уметь:

- использовать полученные знания в практике подготовки и проведения переговоров;
- эффективно организовывать деятельность и регулировать свое поведение в стрессовой ситуации;
- работать во взаимодействии с коллегами при организации групповых форм работы.

владеть:

- навыками организации и проведения переговоров различных типов;
- приемами воздействия на участников коммуникации, методами убеждения собеседника и аргументирования своей точки зрения;
- умением эффективной организации взаимодействия и разрешения конфликтов.

1.3 Место дисциплины в структуре подготовки студентов.

Дисциплина относится к блоку 1 дисциплины (модули), формируемые участниками образовательных отношений.

Перечень учебных дисциплин, изучаемых ранее, усвоение которых необходимо для изучения данной дисциплины: «Социальная психология», «Риторика и искусство делового общения», «Международное право», «Деловой протокол и официальный этикет».

1.4 Требования к освоению учебной дисциплины

Освоение данной учебной дисциплины должно обеспечивать формирование следующих компетенций:

Коды формируемых компетенций	Наименования формируемых компетенций
ПК-3	Способность анализировать внутренние и внешние факторы, влияющие на формирование внешней политики государств региона специализации, динамику и тенденции внутривластных изменений
ПК-7	Способность составлять комплексную характеристику региона с учетом его природных, экономических, географических, социальных, экономических, демографических, лингвистических, этнических, культурных, религиозных и иных особенностей

2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Вклад дисциплины в формирование результатов обучения выпускника (компетенций) и достижение обобщенных результатов обучения происходит путём освоения содержания обучения и достижения частных результатов обучения, описанных в данном разделе.

2.1 Содержание учебной дисциплины

№ тем	Наименование тем	Содержание	Коды компетенций
1	Переговоры как предмет научного анализа	1. Изучение переговоров 2. Понятие и функции переговоров 3. Виды переговорных процессов	ПК-3, ПК-7
2	Подготовка к переговорам	1. Организационная подготовка переговоров 2. Теоретическая подготовка переговоров 3. Внешний вид участников переговоров	ПК-3, ПК-7
3	Проведение переговоров	1. Этапы переговорного процесса 2. Основные стратегии ведения переговоров 3. Тактические приемы достижения согласия	ПК-3, ПК-7
4	Специфика различных видов переговоров	1. Переговоры с участием третьей стороны 2. Специфика телефонных переговоров 3. Итоговые документы переговоров	ПК-3, ПК-7
5	Межкультурные особенности ведения переговоров	1. Ведение переговоров с делегациями европейских государств 2. Переговоры с делегациями азиатских стран 3. Переговоры с делегациями из Америки	ПК-3, ПК-7

2.2 Учебно-методическая карта дисциплины

Неделя	Лекции	Часы	Практические (семинарские Занятия)	Часы	Сам. Работа	Форма контроля	Баллы (max)
Модуль 1							
1	Тема 1. Переговоры как предмет научного анализа	2	Тема 1. Переговоры как предмет научного анализа	2	2	УО	5
2			Тема 2. Подготовка к переговорам	2	2	ПО	5
3	Тема 2. Подготовка к переговорам	2	Тема 3. Личностные стили ведения переговоров	2	4	УО	5
4			Тема 4. Коммуникативные аспекты ведения переговоров	2	4		
5	Тема 3. Проведение переговоров	2	Тема 5. Проведение переговоров	2	4	УО	5
6			Тема 6. Позиционирование в процессе переговоров	2	4	ПО	5
7	Тема 4. Специфика различных видов переговоров	2	Тема 7. Специфика различных видов переговоров.	2	4	ЗР	5
8			Тема 8. Этикет ведения переговоров	2	4	ПКУ	30
Модуль 2							
9	Тема 5. Межкультурные особенности ведения переговоров	2	Тема 9. Результативность переговоров	2	4	ЗП	10
10			Тема 10. Межкультурные	2	4	ЗП	10

			особенности ведения переговоров: страны Европы				
11			Тема 11. Межкультурные особенности ведения переговоров: страны Америки, Африки, Азии	2	4	ЗП ПКУ ПА (зачет)	10 30 40
	Итого за семестр	10		22	40		100

Принятые обозначения:

УО – устный опрос

ПО – письменный опрос

ЗР – защита реферата

ЗП – защита презентации

ПКУ – промежуточный контроль успеваемости

ПА – промежуточная аттестация.

Итоговая оценка определяется как сумма текущего контроля и промежуточной аттестации и соответствует баллам:

Зачет

Оценка	Зачтено	Не зачтено
Баллы	51-100	0-50

3 ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

При изучении дисциплины используется модульно-рейтинговая система оценки знаний студентов. Применение форм и методов проведения занятий при изучении различных тем курса представлено в таблице.

№ п/п	Форма проведения занятия	Вид аудиторных занятий			Всего часов
		Лекции: темы	Практические занятия	Лабораторные занятия	
1	Традиционные	5	1		4
2	Мультимедийные	2,3,4			6
3	Проблемные / проблемно-ориентированные	1	2,4,6,8,9,10		14
4	Дискуссии, беседы		3,7		4
5	Деловые игры		11		2
6	Метод проектов		5		2
	ИТОГО	10	22		32

4 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА

Используемые оценочные средства по учебной дисциплине представлены в таблице и хранятся на кафедре.

№ п/п	Вид оценочных средств	Количество комплектов
1	Вопросы к зачету	2
3	Перечень тем рефератов	1
4	Перечень тем для подготовки презентаций	1

5	Вопросы для проведения устного и письменного опросов	1
---	--	---

5 МЕТОДИКА И КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ КОМПЕТЕНЦИЙ СТУДЕНТОВ

5.1 Уровни сформированности компетенций

№	Уровни сформированности компетенции	Содержательное описание уровня	Результаты обучения
ПК-3. Способность анализировать внутренние и внешние факторы, влияющие на формирование внешней политики государств региона специализации, динамику и тенденции внутривнутриполитических изменений			
ПК-3.10. Знает особенности ведения дипломатических переговоров и особенности дипломатической культуры			
1	Пороговый уровень	Студент знает основные особенности ведения дипломатических переговоров и особенности дипломатической культуры. В практике ведения переговоров допускает незначительные погрешности.	Способен дать развернутый ответ об основных особенностях ведения дипломатических переговоров и дипломатической культуры. Способен самостоятельно организовать и провести переговоры, допуская незначительные погрешности.
2	Продвинутый уровень	Студент демонстрирует организованную систему знаний по особенностям ведения дипломатических переговоров и дипломатической культуры. Уверенно организует и проводит переговоры.	Способен продемонстрировать организованную систему знаний по особенностям ведения дипломатических переговоров и дипломатической культуре. Способен самостоятельно на высоком уровне организовать и провести переговоры.
3	Высокий уровень	Студент сознательно стремится к поиску и обработке специальной литературы, на основании которой демонстрирует глубокую систему знаний об особенностях ведения дипломатических переговоров и дипломатической культуры. В практике проведения переговоров находит наиболее оптимальные пути достижения поставленной цели.	Способен продемонстрировать глубокую систему знаний об особенностях ведения дипломатических переговоров и дипломатической культуры, обоснованную данными из самостоятельно проработанной специальной литературы. При проведении переговоров достигает поставленной цели наиболее оптимальными путями.
ПК-7. Способность составлять комплексную характеристику региона с учетом его природных, экономических, географических, социальных, экономических, демографических, лингвистических, этнических, культурных, религиозных и иных особенностей			
ПК-7.6. Знает особенности ведения переговоров с учетом регионально-страновой специфики			
1	Пороговый уровень	Знает особенности ведения деловых переговоров с учетом регионально-страновой специфики. В практике ведения переговоров допускает незначительные погрешности.	Способен дать развернутый ответ об основных особенностях ведения переговоров с учетом регионально-страновой специфики. Способен самостоятельно организовать и провести переговоры, допуская незначительные погрешности.

2	Продвину- тый уровень	Студент демонстрирует организованную систему знаний по особенностям ведения переговоров с учетом регионально-страновой специфики. Уверенно организует и проводит переговоры.	Способен продемонстрировать организованную систему знаний по особенностям ведения переговоров с учетом регионально-страновой специфики. Способен самостоятельно на высоком уровне организовать и провести переговоры.
3	Высокий уровень	Студент сознательно стремится к поиску и обработке специальной литературы, на основании которой демонстрирует глубокую систему знаний об особенностях ведения переговоров с учетом регионально-страновой специфики. В практике проведения переговоров находит наиболее оптимальные пути достижения поставленной цели.	Способен продемонстрировать глубокую систему знаний об особенностях ведения переговоров с учетом регионально-страновой специфики, обоснованную данными из самостоятельно проработанной специальной литературы. При проведении переговоров достигает поставленной цели наиболее оптимальными путями.

5.2 Методика оценки знаний, умений и навыков студентов

Результаты обучения	Оценочные средства
ПК-3. Способность анализировать внутренние и внешние факторы, влияющие на формирование внешней политики государств региона специализации, динамику и тенденции внутриполитических изменений	
Способен дать развернутый ответ об основных особенностях ведения дипломатических переговоров и дипломатической культуры. Способен самостоятельно организовать и провести переговоры, допуская незначительные погрешности.	Устный опрос Письменный опрос Защита реферата
Способен продемонстрировать организованную систему знаний по особенностям ведения дипломатических переговоров и дипломатической культуре. Способен самостоятельно на высоком уровне организовать и провести переговоры.	Устный опрос Письменный опрос Защита реферата Защита презентации
Способен продемонстрировать глубокую систему знаний об особенностях ведения дипломатических переговоров и дипломатической культуры, обоснованную данными из самостоятельно проработанной специальной литературы. При проведении переговоров достигает поставленной цели наиболее оптимальными путями.	Устный опрос Письменный опрос Защита реферата Защита презентации
ПК-7. Способность составлять комплексную характеристику региона с учетом его природных, экономических, географических, социальных, экономических, демографических, лингвистических, этнических, культурных, религиозных и иных особенностей.	
Способен дать развернутый ответ об основных особенностях ведения переговоров с учетом регионально-страновой специфики. Способен самостоятельно организовать и провести переговоры, допуская незначительные погрешности.	Устный опрос Письменный опрос Защита реферата
Способен продемонстрировать организованную систему знаний по особенностям ведения переговоров с учетом регионально-страновой специфики. Способен самостоятельно на высоком уровне организовать и провести переговоры.	Устный опрос Письменный опрос Защита реферата
Способен продемонстрировать глубокую систему знаний об особенностях ведения переговоров с учетом регионально-	Устный опрос Письменный опрос

страновой специфики, обоснованную данными из самостоятельно проработанной специальной литературы. При проведении переговоров достигает поставленной цели наиболее оптимальными путями.	Защита реферата Защита презентации
---	---

5.4 Критерии оценки практических работ

Устный / письменный опрос	5 баллов – демонстрирует полное владение учебным материалом, знаком с литературой по теме, владеет терминологическим аппаратом и правильно использует его правильно при воспроизводстве материала своими словами, умеет правильно иллюстрировать излагаемый материал своими словами, правильно и обстоятельно отвечает на дополнительные вопросы преподавателя. 4 балла – в целом демонстрирует владение основным материалом по теме, допускает незначительные неточности, без особых затруднений отвечает на вопросы, излагает материал с использованием основной терминологии, легко устраняет неточности в ответе с помощью наводящих вопросов. 3 балла – студент усвоил основной учебно-программный материал, но в знаниях нет системы. Отвечает недостаточно четко и полно на вопросы, однако способен самостоятельно исправить допущенные ошибки, демонстрирует владение терминологическим аппаратом и правильно его использует. 2 балла – студент имеет недостаточно полный объем знаний в рамках образовательного стандарта, допускает ошибки при его изложении, затрудняется подтвердить свой ответ конкретными примерами, неуверенно отвечает на дополнительные вопросы, проявляет способность под руководством преподавателя исправлять погрешности, допущенные при ответе. 1 балл – студент не владеет основной программной литературой, не умеет грамотно пользоваться научной терминологией, не может достаточно полно и правильно ответить на поставленные вопросы, допускает грубые принципиальные ошибки при изложении материала; 0 баллов – студент не владеет материалом либо отказывается отвечать.
Подготовка и защита реферата	5 баллов – реферат составлен в соответствии с требованиями, отражена актуальность темы и сделанные выводы обоснованы, материал изложен логически правильно, список литературы достаточно полный и правильно оформленный, при защите реферата автор демонстрирует всесторонние знания по теме, четко отвечает на дополнительные вопросы, владеет терминологическим аппаратом. 4 балла – реферат составлен в соответствии с требованиями, отражена актуальность темы и сделанные выводы обоснованы, материал изложен логически правильно, список литературы достаточно полный и правильно оформленный. При защите реферата демонстрирует знание материала, отвечает на наводящие вопросы, с использованием научной терминологии, умеет выделять в излагаемом материале главные положения и осмысленно применять полученные знания, не допускает ошибки при воспроизводстве материала, четко отвечает на вопросы воспроизводящего характера. 3 балла – есть неточности в составлении реферата, есть неточности в отражении актуальности, нарушена логика подачи материала, список литературы не полный и не отражает современное состояние науки. При защите реферата демонстрирует владение основным материалом по теме, без особых затруднений отвечает на вопросы, излагает материал с

	использованием основной терминологии, легко устраняет неточности в ответе с помощью наводящих вопросов. 2 балла реферат составлен с серьезными нарушениями, отсутствуют выводы или они не обоснованы, список литературы составлен с нарушениями, получен ответ на 1 из 3-х вопросов. При защите студент отвечает недостаточно четко и полно на вопросы, однако способен самостоятельно исправить допущенные ошибки, демонстрирует владение терминологическим аппаратом и правильно его использует 1 балл студент получает при неправильном составлении реферата, содержание не соответствует теме, отсутствует список литературы. Реферат не допускается к защите. 0 баллов выставляется если реферат является плагиатом. Реферат не допускается к защите.
Подготовка и защита презентации	10 баллов: Содержание является строго научным, раскрыта тема, материал логично разбит на составляющие, иллюстрации (графические, музыкальные, видео) усиливают эффект восприятия текстовой части информации; в текстах отсутствуют ошибки. Во время защиты презентации студент демонстрирует знание материала, грамотность речи, умение отвечать на вопросы, воздействие на аудиторию. 8-9 баллов: Содержание является строго научным, раскрыта тема, материал логично разбит на составляющие, присутствуют иллюстрации; в текстах допущены незначительные ошибки. Во время защиты презентации студент демонстрирует знание материала, грамотность речи, умение отвечать на вопросы. 7-6 баллов: Содержание не является строго научным, в целом раскрыта тема, материал не всегда логично разбит на составляющие, недостаточно иллюстраций; в текстах допущены незначительные ошибки. Во время защиты презентации студент в целом демонстрирует знание материала, отвечает на большинство вопросов. 5-4 балла: Содержание не является строго научным, тема раскрыта не полностью, материал не всегда логично разбит на составляющие, в текстах допущены ошибки. Во время защиты презентации студент в целом демонстрирует знание материала, отвечает на большинство вопросов, но допускает неточности и неуверенность в абсолютном знании вопроса. 3-2 балла: Содержание не является научным, тема раскрыта фрагментарно, презентация недостаточная по объему (менее 10 слайдов), нелогично представлена структура вопроса. Во время защиты презентации студент в целом демонстрирует знание представляемого материала, но не вопроса в целом. 1 балла: Тема презентации не раскрыта, презентация недостаточная по объему (менее 10 слайдов), нелогично представлена структура вопроса. Во время защиты презентации студент демонстрирует знание представляемого материала, но на дополнительные вопросы не отвечает. 0 баллов представленная презентация носит не самостоятельный характер и является плагиатом.

5.6. Критерии оценки зачета

В качестве критерия оценки знаний студентов выбрана следующая система:

Зачтено

35–40 баллов

Студент демонстрирует:

- систематизированные, глубокие и полные знания по всем разделам учебной программы, а также по основным вопросам, выходящим за ее пределы;
- точное использование научной терминологии, стилистически грамотное, логически правильное изложение ответа на вопросы;
- безупречное владение инструментарием учебной дисциплины, умение его эффективно использовать в постановке и решении научных и профессиональных задач;
- выраженная способность самостоятельно и творчески решать сложные проблемы в нестандартной ситуации;
- полное и глубокое усвоение содержания основной и дополнительной литературы, рекомендованной учебной программой дисциплины;
- умение ориентироваться в теориях, концепциях и направлениях по изучаемой дисциплине и давать им критическую оценку, использовать научные достижения других дисциплин.

30–35 баллов

Студент демонстрирует:

- систематизированные, глубокие и полные знания по всем разделам учебной программы;
- точное использование научной терминологии, стилистически грамотное, логически правильное изложение ответа на вопросы;
- владение инструментарием учебной дисциплины, умение его эффективно использовать в постановке и решении научных и профессиональных задач;
- способность самостоятельно и творчески решать сложные проблемы в нестандартной ситуации в рамках учебной программы.
- полное и глубокое усвоение содержания основной и дополнительной литературы, рекомендованной учебной программой дисциплины
- умение ориентироваться в основных теориях, концепциях и направлениях по изучаемой дисциплине и давать им критическую оценку
- активная самостоятельная работа на практических занятиях, творческое участие в групповых обсуждениях, высокий уровень культуры исполнения заданий

25–30 баллов

Студент демонстрирует:

- систематизированные, глубокие и полные знания по всем вопросам в объеме учебной программы;
- использование научной терминологии, стилистически грамотное, логически правильное изложение ответа на вопросы, умение делать обоснованные выводы;
- владение инструментарием учебной дисциплины (методами комплексного анализа, техникой информационных технологий), умение его использовать в постановке и решении научных и профессиональных задач;
- способность самостоятельно решать сложные проблемы в рамках учебной программы;
- усвоение содержания основной и дополнительной литературы, рекомендованной учебной программой дисциплины;
- умение ориентироваться в основных теориях, концепциях и направлениях по изучаемой дисциплине и давать им критическую оценку с позиций государственной идеологии (по дисциплинам социально-гуманитарного цикла);
- самостоятельная работа на практических занятиях, систематическое участие в групповых обсуждениях, высокий уровень культуры исполнения заданий.

20–25 баллов

Студент демонстрирует:

- систематизированные, глубокие и полные знания по всем разделам учебной программы;

- использование научной терминологии, стилистически грамотное, логически правильное изложение ответа на вопросы, умение делать обоснованные выводы;
- владение инструментарием учебной дисциплины, умение его использовать в постановке и решении научных и профессиональных задач;
- способность самостоятельно решать сложные проблемы в рамках учебной программы;
- усвоение содержания основной и дополнительной литературы, рекомендованной учебной программой дисциплины;
- умение ориентироваться в основных теориях, концепциях и направлениях по изучаемой дисциплине и давать им критическую оценку;
- самостоятельная работа на практических занятиях, участие в групповых обсуждениях, высокий уровень культуры исполнения заданий.

15–20 баллов

Студент демонстрирует:

- достаточно полные и систематизированные знания в объеме учебной программы;
- использование необходимой научной терминологии, стилистически грамотное, логически правильное изложение ответа на вопросы, умение делать обоснованные выводы;
- владение инструментарием учебной дисциплины, умение его использовать в постановке и решении научных и профессиональных задач;
- способность самостоятельно применять типовые решения в рамках учебной программы;
- усвоение содержания основной литературы, рекомендованной учебной программой дисциплины;
- умение ориентироваться в базовых теориях, концепциях и направлениях по изучаемой дисциплине и давать им сравнительную оценку;
- самостоятельная работа на практических занятиях, периодическое участие в групповых обсуждениях, хороший уровень культуры исполнения заданий.

«Не зачтено» 10–14 баллов

Студент демонстрирует:

- недостаточные знания в объеме учебной программы;
- не всегда правильное использование научной терминологии;
- фрагментарное владение инструментарием учебной дисциплины, умение его использовать в постановке и решении научных и профессиональных задач;
- поверхностное знакомство с основной литературой, рекомендованной учебной программой дисциплины;
- умение ориентироваться в базовых теориях, концепциях и направлениях по изучаемой дисциплине и давать им сравнительную оценку;

5–10 баллов

Студент демонстрирует:

- знание отдельных вопросов учебной программы;
- знакомство с содержанием основной литературы, рекомендованной учебной программой дисциплины;
- недостаточное владение инструментарием учебной дисциплины, умение его использовать в решении стандартных (типовых) задач;
- умение под руководством преподавателя решать стандартные (типовые) задачи;
- работа под руководством преподавателя на практических занятиях, допустимый уровень культуры исполнения заданий.

0–5 баллов

Студент демонстрирует:

- слабое владение инструментарием учебной дисциплины, некомпетентность в решении стандартных (типовых) задач;

- неумение ориентироваться в основных теориях, концепциях и направлениях изучаемой дисциплины;
- возможность под руководством преподавателя решать стандартные (типовые) задачи;
- пассивность на практических занятиях, низкий уровень культуры исполнения заданий
- неумение использовать научную терминологию дисциплины, наличие в ответе грубых лингвистических и логических ошибок;
- отсутствие знаний и компетенций в рамках учебной программы или отказ от ответа.

6 МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ И ВЫПОЛНЕНИЮ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

Самостоятельная работа студентов (СРС) направлена на закрепление и углубление освоения учебного материала, развитие практических умений. СРС включает следующие виды самостоятельной работы студентов:

- конспектирование;
- подготовка сообщений к выступлению на семинарских занятиях;
- подготовка к деловым играм;
- подготовка научных публикаций (тезисов докладов, статей);
- подготовка рефератов, докладов;
- подготовка презентаций;
- работа со справочной литературой и словарями;
- составление схем, таблиц для систематизации учебного материала;
- составление аннотаций на прочитанный текст;
- составление библиографических списков по конкретной теме;
- составление плана и тезисов ответа;
- участие в научных и практических конференциях;
- чтение текста (первоисточника, учебника, дополнительной литературы) и составление аннотаций.

Для СРС рекомендуется использовать источники, приведенные в п. 7

7 УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1 Основная литература

№ п/п	Автор, название, место издания, издательство, год издания учебной литературы	Гриф	К-во экземпляров
1	Кеннеди Г. Переговоры: Полный курс: Учебное пособие / Кеннеди Г., - 4-е изд. - М.:АльпинаПабл., 2016. - 388 с.- Режим доступа: http://znanium.com/catalog/product/915917	Нет	ЭБС "Знаниум"
2	Международные переговоры: Учебное пособие / Лашко С.И., Мартыненко И.О. - М.:ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 132 с. – Режим доступа: http://znanium.com/catalog/product/556549	Рекомендовано УМО вузов России по образованию в области финансов, учета и мировой экономики в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению подготовки «Экономика»	ЭБС "Знаниум"

7.2 Дополнительная литература

№	Автор, название, место издания, издательство,	Гриф	К-во
---	---	------	------

п/п	год издания учебной литературы		экземпляров
1	Михайлова, К.Ю. Международные деловые переговоры : учебное пособие / К.Ю. Михайлова, А.В. Трухачев. - 6-е изд., перераб. и доп. - Ставрополь: АГРУС Ставропольского гос. аграрного ун-та, 2013. – 368 с. - Режим доступа: http://znaniyum.com/catalog/product/514885	Нет	ЭБС "Знаниум"
2	Лебедева, М.М. Технология ведения международных переговоров : учебник. — Москва : Аспект Пресс, 2018. — 208 с. - ISBN 978-5-7567-0904-9. – Режим доступа: http://znaniyum.com/catalog/product/1038552 -	Нет	ЭБС "Знаниум"
3	Руденков, В.М. Ведение переговоров : учеб. пособие / В.М. Руденков, Н.П. Беяцкий, И.К. Рудак. — Минск : Амалфея : Мисанта, 2012. — 184 с.	Допущено Министерством образования Республики Беларусь в качестве учебного пособия для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям	1
4	Асмолова, М. Л. Искусство презентаций и ведения переговоров: Учебное пособие / Асмолова М.Л., - 3-е изд. - М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 248 с.: - Режим доступа: http://znaniyum.com/catalog/product/1003085	Нет	ЭБС "Знаниум"

7.3 Перечень ресурсов сети Интернет по изучаемой дисциплине

- <http://window.edu.ru/catalog/pdf2txt/129/62129/32047>
Шеретов, С. Г. Ведение переговоров: Учебное пособие. - Алматы: Издательство «Юрист», 2008, - 92 с.
- http://tmnlib.ru/jirbis/files/upload/books/PPS/Naumenko_60.pdf
Е. А. Наumenко. ВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ: учебное пособие. Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета, 2012, - 236 с.

7.4 Перечень наглядных и других пособий, методических рекомендаций по проведению учебных занятий, а также методических материалов к используемым в образовательном процессе техническим средствам

7.4.1 Методические рекомендации

Искусство ведения деловых переговоров. Методические рекомендации к практическим занятиям / Сост. О. П. Мариненко. - [Электронный вариант].

7.4.2 Информационные технологии

Мультимедийные презентации

Тема 2 – Подготовка к переговорам

Тема 3 – Проведение переговоров

Тема 4 – Специфика различных видов переговоров

Кинофильмы, видеоролики, видеофильмы

Тема 3– Переговоры. Обучающее видео.

Тема 7 – Тренинг Игоря Вагина на тему «Как правильно вести переговоры»