

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.1.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».

Знания, полученные при изучении дисциплины, будут применены при прохождении практики и в дальнейшей профессиональной деятельности.

1.4 Требования к освоению учебной дисциплины

Освоение данной учебной дисциплины должно обеспечивать формирование следующих компетенций:

Коды формируемых компетенций	Наименования формируемых компетенций
ПК-6	Способность анализировать внутренние и внешние факторы, влияющие на формирование внешней политики государств региона специализации, динамику и тенденции внутривнутриполитических 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-6, ПК-7
2	Подготовка к переговорам	1. Организационная подготовка переговоров 2. Теоретическая подготовка переговоров 3. Внешний вид участников переговоров	ПК-6, ПК-7
3	Проведение переговоров	1. Этапы переговорного процесса 2. Основные стратегии ведения переговоров 3. Тактические приемы достижения согласия	ПК-6, ПК-7
4	Специфика различных видов переговоров	1. Переговоры с участием третьей стороны 2. Специфика телефонных переговоров 3. Итоговые документы переговоров	ПК-6, 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-6, 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 особенности ведения переговоров: страны Европы	2	4	ЗП	10
11			Тема 11. Межкультурные особенности ведения переговоров: страны Америки, Африки, Азии	2	4	ЗП ПКУ ПА (за- чет)	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
2	Перечень тем рефератов	1
3	Перечень тем для подготовки презентаций	3
4	Вопросы для проведения устного и письменного опросов	5

5 МЕТОДИКА И КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ КОМПЕТЕНЦИЙ СТУДЕНТОВ

5.1 Уровни сформированности компетенций

№	Уровни сформированности компетенции	Содержательное описание уровня	Результаты обучения
<p>ПК-6. Способность анализировать внутренние и внешние факторы, влияющие на формирование внешней политики государств региона специализации, динамику и тенденции внутривластных изменений</p> <p>ПК-6.10. Знает особенности ведения дипломатических переговоров и особенности дипломатической культуры</p>			
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.
<p>ПК-7. Способность составлять комплексную характеристику региона с учетом его природных, экономических, географических, социальных, экономических, демографических, лингвистических, этнических, культурных, религиозных и иных особенностей</p> <p>ПК-7.6. Знает особенности ведения переговоров с учетом регионально-страновой специфики</p>			
1	Пороговый уровень	Знает особенности ведения деловых переговоров с учетом регионально-страновой специфики. В практике ведения переговоров допускает	Способен дать развернутый ответ об основных особенностях ведения переговоров с учетом регионально-страновой специфики. Способен самостоятельно

		незначительные погрешности.	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-6. Способность анализировать внутренние и внешние факторы, влияющие на формирование внешней политики государств региона специализации, динамику и тенденции внутривнутриполитических 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 Деловая игра
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 Деловая игра
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 Деловая игра
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 Деловая игра
Способен продемонстрировать организованную систему знаний по особенностям ведения переговоров с учетом регионально-страновой специфики. Способен самостоятельно	Устный опрос Письменный опрос Защита реферата

на высоком уровне организовать и провести переговоры.	Деловая игра
Способен продемонстрировать глубокую систему знаний об особенностях ведения переговоров учетом регионально-страновой специфики, обоснованную данными из самостоятельно проработанной специальной литературы. При проведении переговоров достигает поставленной цели наиболее оптимальными путями.	Устный опрос Письменный опрос Защита реферата Защита презентации Деловая игра

5.4 Критерии оценки практических работ

Устный / письменный опрос	<p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>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;</p> <p>0 баллов – студент не владеет материалом либо отказывается отвечать.</p>
Подготовка и защита реферата	<p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>3 балла – есть неточности в составлении реферата, есть неточности в отражении актуальности, нарушена логика подачи материала, список</p>

	<p>литературы не полный и не отражает современное состояния 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.</p>
<p>Подготовка и защита презентации</p>	<p>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.</p>

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	ЭБС "Знаниум"

7.2 Дополнительная литература

№ п/п	Автор, название, место издания, издательство, год издания учебной литературы	Гриф	К-во 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://znanium.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://znanium.com/catalog/product/1038552 -	Нет	ЭБС "Знаниум"
3	Руденков, В.М. Ведение переговоров : учеб. пособие / В.М. Руденков, Н.П. Беляцкий, 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://znanium.com/catalog/product/1003085	Нет	ЭБС "Знаниум"

7.3 Перечень ресурсов сети Интернет по изучаемой дисциплине

1. <http://window.edu.ru/catalog/pdf2txt/129/62129/32047>

Шеретов, С. Г. Ведение переговоров: Учебное пособие. - Алматы: Издательство «Юрист», 2008, - 92 с.

2. http://tmnlib.ru/jirbis/files/upload/books/PPS/Naumenko_60.pdf

Е. А. Науменко. 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**7.4.2 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»

кадр

ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ

по учебной дисциплине «Искусство ведения деловых переговоров»
направлению подготовки 41.03.01 «Зарубежное регионоведение»

на 2023-2024 учебный год

№№ пп	Дополнения и изменения	Основание
1	Изменений и дополнений нет	

Рабочая программа пересмотрена и одобрена на заседании кафедры "Гуманитарные дисциплины"

(протокол № 11 от 10 мая 2023 г.)

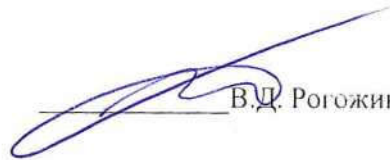
Заведующий кафедрой:

кандидат исторических наук, доцент


Н.Н. Рытова

УТВЕРЖДАЮ

Декан инженерного факультета заочного образования,
канд. тех. наук, доцент


В.Д. Рогожин

«31» мая 2023 г.

СОГЛАСОВАНО:

Ведущий библиотекарь


Е.Н. Красникова

Начальник учебно-методического
отдела


О.Е. Печковская