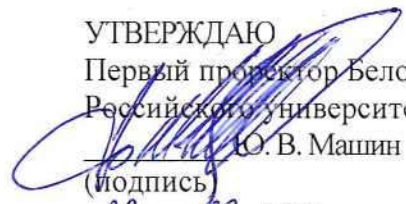


конф

Межгосударственное образовательное учреждение высшего образования
«Белорусско-Российский университет»

УТВЕРЖДАЮ
Первый проректор Белорусско-
Российского университета



Ю. В. Машин

(подпись)

«22» 12 2023 г.

Регистрационный № УД-410301/Б.1.В.18/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	22
Практические занятия, часы	32
Зачет, семестр	8
Контактная работа по учебным занятиям, часы	54
Самостоятельная работа, часы	54
Всего часов/зачетных единиц	108 / 3

Кафедра-разработчик программы: «Гуманитарные дисциплины»

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


Могилев, 2023

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 410301-2.1, утвержденным 28.04.2023.

Рассмотрена и рекомендована к утверждению кафедрой «Гуманитарные дисциплины» 12 декабря 2023 г., протокол № 5.

И.о. зав. кафедрой  С. Е. Макарова

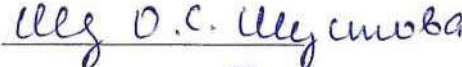
Одобрена и рекомендована к утверждению научно-методическим советом Белорусско-Российского университета 20 декабря 2023 г., протокол № 3.

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


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

Рабочая программа согласована:

Ведущий библиотекарь



Начальник учебно-методического отдела

 О.Е. Печковская

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 части блока 1: дисциплины (модули), формируемые участниками образовательных отношений.

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

Знания, полученные при изучении дисциплины, будут применены при прохождении преддипломной практики, защиты выпускной квалификационной работы 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
УК-4	Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)

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	УК-4
2	Подготовка к переговорам	1. Организационная подготовка переговоров 2. Теоретическая подготовка переговоров 3. Внешний вид участников переговоров	УК-4
3	Проведение переговоров	1. Этапы переговорного процесса 2. Основные стратегии ведения переговоров 3. Тактические приемы достижения согласия	УК-4
4	Влияние личностных особенностей на ведение переговоров	1. Темперамент и его влияние на поведение 2. Характер и его влияние на поведение 3. Влияние эмоций на проведение переговоров 4. Психологические факторы трудностей общения	УК-4
5	Коммуникативные аспекты ведения переговоров	1. Понятие эффективной речи 2. Манера общения, основные виды манеры общения 3. Эффективные и неэффективные стили общения	УК-4
6	Психологические аспекты ведения переговоров	1. Психология завязывания партнерских отношений 2. Управление эмоциональным состоянием 3. Психологическое воздействие на партнера	УК-4
7	Этикет ведения переговоров	1. Этикетные аспекты ведения переговоров 2. Специфика телефонных переговоров 3. Итоговые документы переговоров	УК-4
8	Посредничество при ведении переговоров	1. Формы участия третьей стороны 2. Тактики посредничества 3. Переговоры в условиях конфликтности	УК-4
9	Ведение переговоров с европейскими и американскими партнерами	1. Ведение переговоров с делегациями англоязычных государств 2. Переговоры с делегациями из Германии, Франции и Италии 3. Переговоры с делегациями из Южной Америки	УК-4
10	Ведение переговоров с азиатскими партнерами	1. Ведение переговоров с делегациями из Юго-Восточной Азии 2. Переговоры с делегациями из арабских стран 3. Переговоры с делегациями из Средней Азии	УК-4
11	Эффективные переговоры	1. Понятие эффективных переговоров 2. Психологические механизмы эффективных переговоров 3. Вариативные подходы в переговорах	УК-4

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	4		
2	Тема 2. Подготовка к переговорам	2	Тема 2. Подготовка к переговорам Тема 3. Проведение переговоров	4	4	ПО	5
3	Тема 3. Проведение переговоров	2	Тема 4. Влияние личностных особенностей на ведение переговоров	2	4	УО	5
4	Тема 4. Влияние личностных особенностей на ведение переговоров	2	Тема 5. Влияние личностных особенностей на ведение переговоров Тема 6. Коммуникативные аспекты ведения переговоров	4	4		
5	Тема 5. Коммуникативные аспекты ведения переговоров	2	Тема 7. Коммуникативные аспекты ведения переговоров	2	4	ЗП	10
6	Тема 6. Психологические аспекты ведения переговоров	2	Тема 8. Психологические аспекты ведения переговоров Тема 9. Этикет ведения переговоров	4	4		
7	Тема 7. Этикет ведения переговоров	2	Тема 10. Этикет ведения переговоров	2	4	ТЗ	10
8	Тема 8. Посредничество при ведении переговоров	2	Тема 11. Посредничество при ведении переговоров Тема 12. Ведение переговоров с европейскими и американскими партнерами	4	8	ПКУ	30
Модуль 2							
9	Тема 9. Ведение переговоров с европейскими и американскими партнерами	2	Тема 13. Ведение переговоров с африканскими партнерами	2	4	ЗП	10
10	Тема 10. Ведение переговоров с азиатскими партнерами	2	Тема 14. Ведение переговоров с азиатскими партнерами Тема 15. Эффективные переговоры	4	4	ТЗ ЗП	10 10
11	Тема 11. Эффективные переговоры	2	Тема 16. Эффективные переговоры	2	10	ПКУ ПА (за-чет)	30 40
	Итого за семестр	22		32	54		100

Принятые обозначения:

УО– устный опрос

ПО – письменный опрос

ЗП – защита презентации

ТЗ – тестовые задания

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	2,3,4,7,8,9,10,11	12,13,14,15,16		26
3	Проблемные / проблемно-ориентированные	1	2,4,6,8,9,10		14
4	Дискуссии, беседы	6	3,7		6
5	Деловые игры		11		2
6	Метод проектов		5		2
	ИТОГО	22	32		54

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	Тестовые задания	1
5	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
		УК - 4 Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном (ых) языке(ах) ИУК - 4.3 Выбирает стиль делового общения на государственном языке РФ в зависимости от цели и условий партнерства; адаптирует речь, стиль общения и язык жестов к ситуациям взаимодействия.	
1	Пороговый уровень	Знает особенности и этику делового общения и в	Демонстрирует уверенное знание особенностей и этики делового

		большинстве случаев их применяет на практике.	общения и в большинстве случаев их применяет на практике.
2	Продвинутый уровень	Грамотно применяет на практике формы и технологии делового общения при осуществлении устной и письменной деловой коммуникации.	Демонстрирует уверенное знание и умение применять навыки устной и письменной деловой коммуникации. Не допускает ошибок.
3	Высокий уровень	Способен быть лидером и подавать пример при осуществлении продуктивного сотрудничества с другими членами группы. Помогает коллегам эффективно достигать взаимопонимания в деловых вопросах.	В ходе изучения предмета демонстрирует лидерские качества и подает пример эффективного применения особенностей и этики делового общения и осуществления продуктивного взаимодействия.

5.2 Методика оценки знаний, умений и навыков студентов

Результаты обучения	Оценочные средства
УК - 4 Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном (ых) языке(ах)	
Демонстрирует уверенное знание особенностей и этики делового общения и в большинстве случаев их применяет на практике.	Устный опрос Письменный опрос Защита презентации Тестовое задание
Демонстрирует уверенное знание и умение применять навыки устной и письменной деловой коммуникации. Не допускает ошибок.	Устный опрос Письменный опрос Защита презентации Тестовое задание
В ходе изучения предмета демонстрирует лидерские качества и подает пример эффективного применения особенностей и этики делового общения и осуществления продуктивного взаимодействия	Устный опрос Письменный опрос Защита презентации Тестовое задание

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 воспроизведении 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</p>
----------------------------------	--

	<p>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 презентации	<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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>0 баллов представленная презентация носит не самостоятельный характер и является плагиатом.</p>
Тестовые задания	<p>10 баллов: правильно выполнено 100% заданий</p> <p>9 баллов: правильно выполнено 90% заданий.</p> <p>8 баллов: правильно выполнено 80% заданий</p> <p>7 баллов: правильно выполнено 70% заданий.</p> <p>6 баллов: правильно выполнено 60% заданий.</p> <p>5 баллов: правильно выполнено 50% заданий.</p> <p>4 балла: правильно выполнено 40% заданий.</p> <p>3 балла: правильно выполнено 30% заданий.</p> <p>2 балла: правильно выполнено 20% заданий</p> <p>1 балла: правильно выполнено 10% заданий.</p> <p>0 баллов студент отказывается выполнять задания.</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	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.	Нет	http://znanium.com/catalog/product/1003085
2	Социальная психология : учебник и практикум для вузов / под ред. И. С. Клециной. - М. : Юрайт, 2020. – 348 с.	Рек. УМО ВО в качестве учебника и практикума для студ. вузов, обучающ. по гум. направл	5

3	Бороздина, Г. В. Психология делового общения: учебник / Г.В. Бороздина. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2022. – 320 с.	Рек. УМС ВО в качестве учебника для студ. вуз, обучающ. по укруп. группам спец. "Экономика и управление", "Юриспруденция"	https://znanium.com/catalog/product/1144429
---	---	---	---

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:	Нет	http://znanium.com/catalog/product/514885
2	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

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. 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 – Влияние личностных особенностей на ведение переговоров

Тема 7 – Этикет ведения переговоров

Тема 8 – Посредничество при ведении переговоров

Тема 9 – Ведение переговоров с европейскими и американскими партнерами

Тема 10 – Ведение переговоров с азиатскими партнерами

Тема 11 – Эффективные переговоры

Кинофильмы, видеоролики, видеофильмы

Тема 3– Переговоры. Обучающее видео.

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

ИСКУССТВО ВЕДЕНИЯ ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Направление подготовки 41.03.01 Зарубежное регионоведение

Профиль подготовки: Европейские исследования

Квалификация (степень) Бакалавр

	Форма обучения
	Очная (дневная)
Курс	4
Семестр	8
Лекции, часы	22
Практические занятия, часы	32
Зачет, семестр	8
Контактная работа по учебным занятиям, часы	54
Самостоятельная работа, часы	54
Всего часов/зачетных единиц	108/3

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.

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.

3 Требования к освоению учебной дисциплины

Освоение данной учебной дисциплины должно обеспечивать формирование УК-4: способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)

4 Образовательные технологии. При изучении дисциплины используется модульно-рейтинговая система оценки знаний студентов. В ходе преподавания дисциплины используются следующие формы: традиционные, мультимедийные, проблемно-ориентированное обучение, дискуссии, беседы, деловые игры, метод проектов.