

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Кислова Наталья Николаевна

Должность: Проректор по УМР и КО

Дата подписания: 14.11.2024 15:16:03

Уникальный программный ключ:

52802513f5b14a975b3e9b13008093d5726b159bf6064f865ae65b96a966c035

МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

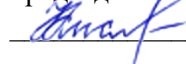
«Самарский государственный социально-педагогический университет»

Кафедра романо-германской филологии и зарубежного регионоведения

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по УМР и КО,

председатель УМС СГСПУ



Н.Н. Кислова

Организация международных и деловых переговоров

рабочая программа дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой **Романо-германской филологии и зарубежного регионоведения**

Учебный план **ФИЯ-6233Ро(4г)**
Направление подготовки: 41.03.01 Зарубежное регионоведение
Направленность (профиль): «Регионы Европы»

Квалификация **бакалавр**

Форма обучения **очная**

Общая трудоемкость **2 ЗЕТ**

Часов по учебному плану	72	Виды контроля в семестрах: зачеты 4
в том числе:		
аудиторные занятия	28	
самостоятельная работа	44	

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр(Курс.Номер семестра на курсе)	4(2.2)		Итого	
Вид занятий	УП	РПД	УП	РПД
Лекции	10	10	10	10
Практические	18	18	18	18
В том числе инт.	6	6	6	6
Итого ауд.	28	28	28	28
Контактная работа	28	28	28	28
Сам. работа	44	44	44	44
Итого	72	72	72	72

Направление подготовки: 41.03.01 Зарубежное регионоведение

Направленность (профиль): «Регионы Европы»

Рабочая программа дисциплины «Организация международных и деловых переговоров»

Программу составил(и):

Быстрыков Владимир Юрьевич

При наличии обучающихся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья, которым необходим особый порядок освоения дисциплины (модуля), по их желанию разрабатывается адаптированная к ограничениям их здоровья рабочая программа дисциплины (модуля).

Рабочая программа дисциплины

Организация международных и деловых переговоров

разработана в соответствии с ФГОС ВО:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки 41.03.01 Зарубежное регионоведение (уровень бакалавриата) (приказ Минобрнауки России от 15.06.2017 г. № 553)

составлена на основании учебного плана:

Направление подготовки: 41.03.01 Зарубежное регионоведение

Направленность (профиль): «Регионы Европы»

утвержденного Учёным советом СГСПУ от 28.10.2022 протокол № 4.

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры

Романо-германской филологии и зарубежного регионоведения

Протокол от 24.01.2023 №6

Зав. кафедрой Фешин А.Л.

Начальник УОП



Н.А. Доманина

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Цель изучения дисциплины: формирование у обучающихся целостного представления о теории и практике международных переговоров.

Задачи изучения дисциплины:

- понимать природу переговорного процесса;
- уметь ориентироваться в переговорной ситуации;
- проводить подготовку к переговорам;
- адекватно использовать стратегии и тактические приемы при ведении переговоров;
- выделять структурные элементы переговоров и анализировать переговорный процесс.

Область профессиональной деятельности: 07 Административно-управленческая и офисная деятельность

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОП: Б1.В.ДВ.02

2.1 Требования к предварительной подготовке обучающегося:

Содержание дисциплины базируется на материале:

Основы политической науки и сравнительной политологии

2.2 Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:

Международные организации и проблемы международной безопасности

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ПК-4. Способен составлять комплексную характеристику региона специализации с учетом его природных, экономико-географических, исторических, политических, правовых, социальных, экономических, демографических, лингвистических, этнических, культурных, религиозных и иных особенностей

ПК-4.1. Знает параметры составления комплексной характеристики региона специализации с применением современных технологий поиска, обработки и анализа информации.

Знает теоретические подходы к анализу международных переговоров

Умеет использовать в практической работе инструментарий ведения переговоров

ПК-4.2. Системно и комплексно описывает общественно-политические реалии страны/региона специализации с применением инструментария основных когнитивных умений (анализа, синтеза, классификации, категоризации, моделирования)

Владеет способностью грамотно строить коммуникацию, исходя из целей и ситуации общения

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр	Часов	Интеракт.
	Раздел 1. Характеристика переговорного процесса			
1.1	Основы переговорного процесса/Лек/	4	2	2
1.2	Основы переговорного процесса/Пр/	4	2	0
1.3	Основы переговорного процесса/Ср/	4	10	0
	Раздел 2. Подготовка и ведение международных переговоров			
2.1	Планирование, подготовка и организация переговоров/Лек/	4	2	0
2.2	Планирование, подготовка и организация переговоров/Пр/	4	4	0
2.3	Планирование, подготовка и организация переговоров/Ср/	4	10	0
	Раздел 3. Стратегия ведения международных переговоров			
3.1	Основные параметры подготовки к переговорам/Лек/	4	2	0
3.2	Основные параметры подготовки к переговорам/Пр/	4	4	0
3.3	Основные параметры подготовки к переговорам/Ср/	4	8	0
	Раздел 4. Особенности ведения различных видов переговоров			
4.1	Многосторонние переговоры/Лек/	4	2	0
4.2	Многосторонние переговоры/Пр/	4	4	2
4.3	Многосторонние переговоры/Ср/	4	8	0
	Раздел 5. Личностный и национальный стили ведения переговоров			
5.1	Национальные особенности ведения переговоров/Лек/	4	2	0
5.2	Национальные особенности ведения переговоров/Пр/	4	4	2
5.3	Национальные особенности ведения переговоров/Ср/	4	8	0

5. Оценочные и методические материалы по дисциплине (модулю)

5.1. Содержание аудиторной работы по дисциплине (модулю)

4 семестр, 5 лекций, 9 практических занятий

Раздел 1. Характеристика переговорного процесса

Лекция №1 (2 часа)

Основы переговорного процесса

Вопросы и задания:

1. Переговоры как основа дипломатии.

2. Виды переговоров и их цели.

3. Функции переговоров.

4. Г. Никольсон о переговорах «воинов» и «ласточников».

Практическое занятие №1 (2 часа).

Основы переговорного процесса

Вопросы и задания:

1. Взаимность как один из ключевых элементов переговорного процесса.

2. Партнерство и разумный эгоизм в переговорном процессе.

3. Факторы, определяющие исход переговоров.

Раздел 2. Подготовка и ведение международных переговоров

Лекция №2 (2 часа)

Планирование, подготовка и организация переговоров

Вопросы и задания:

1. Планирование переговоров

2. Формирование делегации на переговорах.

3. Подготовка материалов и формирование досье делегации к переговорам.

4. Роль посольств в организации двустороннего и многостороннего переговорного процесса.

Практическое занятие №2-3 (4 часа).

Планирование, подготовка и организация переговоров

Вопросы и задания:

1. Этапы переговорного процесса

2. Методология и технология переговорного процесса.

3. Этапы непосредственно переговоров.

Раздел 3. Стратегия ведения международных переговоров

Лекция №3 (2 часа)

Основные параметры подготовки к переговорам

Вопросы и задания:

1. Дискуссионный этап.

2. Итоговый этап.

3. Формулирование итогового документа. Виды такого документа

4. Методы, используемые в переговорах.

Практическое занятие № 4-5 (4 часа).

Основные параметры подготовки к переговорам

Вопросы и задания:

1. Техника и тактика аргументирования.

2. Значение психологических аспектов в переговорном процессе и психологическая культура общения на переговорах.

3. Распознавание манипуляций

4. Особенности ведения переговоров представителями различных наций

Раздел 4. Особенности ведения различных видов переговоров

Лекция №4 (2 часа)

Многосторонние переговоры

Вопросы и задания:

1. Венская Конвенция о праве международных договоров (Вена, 23 мая 1969 г.)

2. Приложение к Венской Конвенции о праве международных договоров (Вена, 23 мая 1969 г.)

3. Принципы и установки для ведения международных переговоров.

4. Резолюция, принятая Генеральной Ассамблеей ООН 8 декабря 1998 года.

Практическое занятие № 6-7 (4 часа).

Многосторонние переговоры

Вопросы и задания:

1. Виды международных переговоров и их особенности.

2. Функции переговоров.

3. Взаимность как один из ключевых элементов переговорного процесса.

4. Компромиссы и их значение в переговорном процессе.

5. Согласие как основа международного обязательства в переговорном процессе

Раздел 5. Личностный и национальный стили ведения переговоров

Лекция №5 (2 часа)

Национальные особенности ведения переговоров

Вопросы и задания:

1. Внутренние и внешние аспекты подготовки переговоров. Официальные и рабочие языки в переговорном процессе.

Административное планирование переговоров

2. Переговоры о переговорах. Согласование времени, места, повестка дня и процедуры переговоров

3. Формирование делегации на переговоры. Основные требования к участникам переговоров

4. Полномочия в переговорном процессе, их виды и значение.

Практическое занятие № 8-9 (4 часа).

Национальные особенности ведения переговоров

Вопросы и задания:

1. Подготовка документов и материалов к переговорам.
2. Подготовка директив и указаний на переговорах.
3. Роль экспертной аналитики и достоверной оперативной информации при определении позиции сторон на переговорах.
4. Стратегическое планирование переговоров
5. Базовые стратегии переговоров.

5.2. Содержание самостоятельной работы по дисциплине (модулю)

Содержание обязательной самостоятельной работы по дисциплине

№ п/п	Темы дисциплины	Содержание самостоятельной работы	Продукты деятельности
1	Основы переговорного процесса	Концептуальные основы переговорного процесса». Виды, цели и функции переговоров. Особенности международных переговоров. Изучение переговоров: основные теоретические подходы и методы. Мотивация, сопротивляемость, взаимность, компромиссы и сила позиции в переговорном процессе. Партнерство и разумный эгоизм.	Реферат / презентация
2	Планирование, подготовка и организация переговоров	Стратегическое, тактическое и административное планирование переговоров. Базовые стратегии переговоров - стратеги торга (bargaining); стратегия совместного с партнером поиска решения проблемы (joint problem -solving). Г.Никольсон о переговорах «воинов» и «лавочников».	Реферат / презентация
3	Основные параметры подготовки к переговорам	Собственно переговорный процесс и его результат. Этапы переговоров. Взаимное уточнение позиций. Дискуссионный этап. Технология переговорного процесса. Посредничество в переговорах. Методы, используемые в переговорах.	Реферат / презентация
4	Многосторонние переговоры	Важности учета национальных и региональных особенностей при ведении переговоров. Особенности национального стиля ведения переговоров представителями различных регионов и стран.	Реферат / презентация
5	Национальные особенности ведения переговоров	Стратегия ведения международных переговоров. Возможные стратегии ведения переговоров. Матричная игра как описание различных стратегий. Подходы Р. Фишера, У. Юрии, У. Мاستенбрука, Ч.Л. Карраса и др. к стратегиям ведения переговоров.	Реферат / презентация

Содержание самостоятельной работы по дисциплине на выбор

№ п/п	Темы дисциплины	Содержание самостоятельной работы	Продукты деятельности
1	Основы переговорного процесса	Ошибки переговорного процесса: изучение теории и опыта, «позиционализм», подход к переговорам с позиции противостояния, подход взаимных уступок, смешивание сути переговоров и отношения, ориентация на сиюминутное преимущество и др.	Проекты с презентациями
2	Планирование, подготовка и организация переговоров	Формула Демосфена «оружие переговорщиков – слова и благоприятные возможности». Собственно подготовка к переговорам. Переговоры о переговорах. Организационные аспекты подготовки к переговорам.	Проекты с презентациями
3	Основные параметры подготовки к переговорам	Переговорный процесс как способ общения сторон. Психологическая культура общения на переговорах. Распознавание манипуляций и психологическая защита от	Проекты с презентациями

		их воздействия. Личностные стили ведения переговоров. Иммунизированность от внешнего давления в ходе переговоров.	
4	Многосторонние переговоры	Структура переговорного процесса. Понятие тактики ведения переговоров и тактического приема. Соотношение стратегии и тактики. Виды тактических приемов. Проблема эффективности использования тактических приемов.	Проекты с презентациями
5	Национальные особенности ведения переговоров	Понятие стиля ведения международных переговоров. Национальный и личностный стили. Параметры определения национальных и личностных стилей.	Проекты с презентациями

5.3.Образовательные технологии

При организации изучения дисциплины будут использованы следующие образовательные технологии: информационно-коммуникационные технологии, технология организации самостоятельной работы, технология рефлексивного обучения, технология модульного обучения, технология игрового обучения, технологии групповой дискуссии, интерактивные технологии, технология проблемного обучения, технология организации учебно-исследовательской деятельности, технология проектного обучения, технология развития критического мышления.

5.4. Текущий контроль, промежуточный контроль и промежуточная аттестация

Балльно-рейтинговая карта дисциплины оформлена как приложение к рабочей программе дисциплины. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине оформлен отдельным документом.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие, ссылка на электронную библиотечную систему	Издательство, год
Л1.1	Панфилова, А. П.	Презентации и переговоры в профессиональной деятельности: практикум URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=691810	Санкт-Петербург: Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена (РГПУ), 2021
Л1.2	авт.-сост. Кузнецов, И. Н.	Деловое общение: учебное пособие URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=710143	Москва: Дашков и К°, 2024

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие, ссылка на электронную библиотечную систему	Издательство, год
Л2.1	Саидов, Х.	Дипломатическая и консульская служба: учебное пособие для студентов направления подготовки «Международные отношения» URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=699785	Душанбе: Российско-Таджикский (Славянский) университет, 2022
Л2.2	Нор-Аревян, О. А., Дюжиков, С. А., Ковтуненко, И. В. и др.	Коммуникативная конфликтология: учебное пособие URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=712849	Ростов-на-Дону; Таганрог: Южный федеральный университет, 2023

6.2 Перечень программного обеспечения

- Acrobat Reader DC
- Dr.Web Desktop Security Suite, Dr.Web Server Security Suite
- GIMP
- Microsoft Office 365 Pro Plus - subscription license (12 month) (Пакет программ Word, Excel, Access, PowerPoint, Outlook, OneNote, Publisher, Skype for Business, OneDrive, SharePoint Online)
- Microsoft Windows 10 Education
- XnView
- Архиватор 7-Zip

6.3 Перечень информационных справочных систем, профессиональных баз данных

- ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
- Базы данных Springer eBooks

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1	Наименование специального помещения: учебная аудитория для проведения лекционных занятий, практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации, Учебная аудитория. Оснащенность: Комплект учебной мебели, меловая доска, ноутбук с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду СГСПУ, стационарное проекционное оборудование (мультимедийный проектор с потолочным креплением и настенный экран), портативное звукоусиливающее оборудование
7.2	Наименование специального помещения: помещение для самостоятельной работы, Читальный зал. Оснащенность:

	ПК-4шт. с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду СГСПУ, Письменный стол-4 шт., Парта-2 шт.
8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
Работа над теоретическим материалом происходит кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; пометать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю. Проработка рабочей программы дисциплины, уделяя особое внимание целям и задачам, структуре и содержанию дисциплины. Конспектирование источников, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы, работа с информационными источниками в разных форматах. Также в процессе изучения дисциплины методические рекомендации могут быть изданы отдельным документом.	

Балльно-рейтинговая карта дисциплины «Организация международных и деловых переговоров»

Курс 2 Семестр 4

Вид контроля		Минимальное количество баллов	Максимальное количество баллов
Наименование раздела: Характеристика переговорного процесса		10	20
Текущий контроль по разделу:		6	12
1	Аудиторная работа	2	4
2	Самостоятельная работа (специальные обязательные формы)	2	4
3	Самостоятельная работа (специальные формы на выбор)	2	4
Контрольное мероприятие по разделу		2	4
Промежуточный контроль		2	4
Наименование раздела: Подготовка и ведение международных переговоров		10	20
Текущий контроль по разделу:		6	12
1	Аудиторная работа	4	5
2	Самостоятельная работа (специальные обязательные формы)	4	5
3	Самостоятельная работа (специальные формы на выбор)	4	5
Контрольное мероприятие по разделу		2	4
Промежуточный контроль		2	4
Наименование раздела: Стратегия ведения международных переговоров		10	20
Текущий контроль по разделу:		6	12
1	Аудиторная работа	4	5
2	Самостоятельная работа (специальные обязательные формы)	4	5
3	Самостоятельная работа (специальные формы на выбор)	4	5
Контрольное мероприятие по разделу		2	4
Промежуточный контроль		2	4
Наименование раздела: Особенности ведения различных видов переговоров		10	20
Текущий контроль по разделу:		6	12
1	Аудиторная работа	4	5
2	Самостоятельная работа (специальные обязательные формы)	4	5
3	Самостоятельная работа (специальные формы на выбор)	4	5
Контрольное мероприятие по разделу		2	4
Промежуточный контроль		2	4
Наименование раздела: Личностный и национальный стили ведения переговоров		10	20
Текущий контроль по разделу:		6	12
1	Аудиторная работа	4	5
2	Самостоятельная работа (специальные обязательные формы)	4	5
3	Самостоятельная работа (специальные формы на выбор)	4	5
Контрольное мероприятие по разделу		2	4
Промежуточный контроль		2	4
Промежуточная аттестация		20	56

Виды контроля		Перечень или примеры заданий, критерии оценки и количество баллов	Темы для изучения и образовательные результаты
Текущий контроль по разделу «Характеристика переговорного процесса»			
1	Аудиторная работа	Конспект лекций, письменная самостоятельная работа, устные ответы. Критерии работы на лекционном и практическом – полнота и логичность изложения, методология анализа, раскрытие темы, осуществлено объяснение фактов, явлений, закономерностей. 2-4 балла	Тема: Основы переговорного процесса Результаты обучения: Знает теоретические подходы к анализу международных переговоров
2	Самостоятельная работа (обязательные формы)	Содержание самостоятельной работы: Основные параметры подготовки к переговорам. Выбор места встречи, организация протокольных мероприятий, формирование делегаций, назначение главы делегации. Предварительные консультации с партнером. Подготовка позиции. Критерии оценки написания реферата/ подготовки презентации (2-4 балла): 1. Содержание 2. Подбор информации для создания реферата/презентации 3. Логичность изложения 4. Раскрытие темы 5. Наличие обоснованных выводов	Тема: Основы переговорного процесса Результаты обучения: Умеет использовать в практической работе инструментарий ведения переговоров
3	Самостоятельная работа (на выбор)	Содержание самостоятельной работы: Варианты решения на переговорах. Подготовка аргументации. Методы подготовки к переговорам. Ведение досье. Критерии оценки написания реферата/ подготовки презентации (2-4 балла): 1. Содержание 2. Подбор информации для создания реферата/презентации 3. Логичность изложения 4. Раскрытие темы 5. Наличие обоснованных выводов	Тема: Основы переговорного процесса Результаты обучения: Владеет способностью грамотно строить коммуникацию, исходя из целей и ситуации общения
Контрольное мероприятие по разделу		Тестирование – 10 баллов	Тесты
Промежуточный контроль (количество баллов)		Тестирование – 10 баллов	Тесты
Текущий контроль по разделу «Подготовка и ведение международных переговоров»			
1	Аудиторная работа	Конспект лекций, письменная самостоятельная работа, устные ответы. Критерии работы на лекционном и практическом – полнота и логичность изложения, методология анализа, раскрытие темы, осуществлено объяснение фактов, явлений, закономерностей. 2-4 балла	Тема: Планирование, подготовка и организация переговоров Результаты обучения: Знает теоретические подходы к анализу международных переговоров
2	Самостоятельная работа (обязательные формы)	Содержание самостоятельной работы: Факторы, определяющие исход переговоров. Проведение переговоров в условиях чрезвычайных ситуаций. Роль искусства переговоров и личности переговорщика в переговорном процессе. Маневрирование и разработка технических деталей в переговорном процессе. Дискуссионный этап переговоров. Коррекция позиции в переговорном процессе.	Тема: Планирование, подготовка и организация переговоров Результаты обучения: Умеет использовать в практической работе

Направление подготовки: 41.03.01 Зарубежное регионоведение
 Направленность (профиль): «Регионы Европы»
 Рабочая программа дисциплины «Организация международных и деловых переговоров»

		Критерии оценки написания реферата/ подготовки презентации (2-4 балла): 1. Содержание 2. Подбор информации для создания реферата/презентации 3. Логичность изложения 4. Раскрытие темы 5. Наличие обоснованных выводов	инструментарий ведения переговоров
3	Самостоятельная работа (на выбор)	Содержание самостоятельной работы: Пакетное решение на переговорах. «Метод увязки» различных вопросов в переговорах. «Метод эскалации» в переговорах. Итоговый документ переговоров. Виды итоговых документов. Критерии оценки написания реферата/ подготовки презентации (2-4 балла): 1. Содержание 2. Подбор информации для создания реферата/презентации 3. Логичность изложения 4. Раскрытие темы 5. Наличие обоснованных выводов	Тема: Планирование, подготовка и организация переговоров Результаты обучения: Владеет способностью грамотно строить коммуникацию, исходя из целей и ситуации общения
Контрольное мероприятие по разделу		Тестирование – 5 баллов	Тесты
Промежуточный контроль (количество баллов)		Тестирование – 10 баллов	Тесты
Текущий контроль по разделу «Стратегия ведения международных переговоров»			
1	Аудиторная работа	Конспект лекций, письменная самостоятельная работа, устные ответы. Критерии работы на лекционном и практическом – полнота и логичность изложения, методология анализа, раскрытие темы, осуществлено объяснение фактов, явлений, закономерностей. 2-4 балла	Тема: Основные параметры подготовки к переговорам Результаты обучения: Знает теоретические подходы к анализу международных переговоров
2	Самостоятельная работа (обязательные формы)	Содержание самостоятельной работы: Многосторонние переговоры. Подготовка к многосторонним переговорам Структура многостороннего переговорного процесса. Роль внешнеполитических ведомств в организации и осуществлении двустороннего и многостороннего переговорного процесса. Роль посольств в организации и осуществлении двустороннего и многостороннего переговорного процесса Критерии оценки написания реферата/ подготовки презентации (2-4 балла): 1. Содержание 2. Подбор информации для создания реферата/презентации 3. Логичность изложения 4. Раскрытие темы 5. Наличие обоснованных выводов	Тема: Основные параметры подготовки к переговорам Результаты обучения: Умеет использовать в практической работе инструментарий ведения переговоров
3	Самостоятельная работа (на выбор)	Содержание самостоятельной работы: Структура переговорного процесса. Понятие тактики ведения переговоров и тактического приема. Соотношение стратегии и тактики. Виды тактических приемов. Проблема эффективности использования тактических приемов. Критерии оценки написания реферата/ подготовки презентации (2-4 балла): 1. Содержание 2. Подбор информации для создания реферата/презентации	Тема: Основные параметры подготовки к переговорам Результаты обучения: Владеет способностью грамотно строить коммуникацию, исходя из целей и ситуации общения

Направление подготовки: 41.03.01 Зарубежное регионоведение
 Направленность (профиль): «Регионы Европы»
 Рабочая программа дисциплины «Организация международных и деловых переговоров»

		3. Логичность изложения 4. Раскрытие темы 5. Наличие обоснованных выводов	
Контрольное мероприятие по разделу		Тестирование – 10 баллов	Тесты
Промежуточный контроль (количество баллов)		Тестирование – 10 баллов	Тесты
Текущий контроль по разделу «Особенности ведения различных видов переговоров»			
1	Аудиторная работа	Конспект лекций, письменная самостоятельная работа, устные ответы. Критерии работы на лекционном и практическом – полнота и логичность изложения, методология анализа, раскрытие темы, осуществлено объяснение фактов, явлений, закономерностей. 2-4 балла	Тема: Многосторонние переговоры Результаты обучения: Знает теоретические подходы к анализу международных переговоров
2	Самостоятельная работа (обязательные формы)	Содержание самостоятельной работы: Многосторонние переговоры. Специфика многосторонних переговоров. Возможное неравенства сил и создание коалиций. Типы лидерства. Критерии оценки написания реферата/ подготовки презентации (2-4 балла): 1. Содержание 2. Подбор информации для создания реферата/презентации 3. Логичность изложения 4. Раскрытие темы 5. Наличие обоснованных выводов	Тема: Многосторонние переговоры Результаты обучения: Умеет использовать в практической работе инструментарий ведения переговоров
3	Самостоятельная работа (на выбор)	Содержание самостоятельной работы: Задачи и виды посреднической деятельности. Технология проведения семинаров по урегулированию конфликтов в рамках «второго направления дипломатии». Критерии оценки написания реферата/ подготовки презентации (2-4 балла): 1. Содержание 2. Подбор информации для создания реферата/презентации 3. Логичность изложения 4. Раскрытие темы 5. Наличие обоснованных выводов	Тема: Многосторонние переговоры Результаты обучения: Владеет способностью грамотно строить коммуникацию, исходя из целей и ситуации общения
Контрольное мероприятие по разделу		Тестирование – 10 баллов	Тесты
Промежуточный контроль (количество баллов)		Тестирование – 10 баллов	Тесты
Текущий контроль по разделу «Личностный и национальный стили ведения переговоров»			
1	Аудиторная работа	Конспект лекций, письменная самостоятельная работа, устные ответы Критерии работы на лекционном и практическом – полнота и логичность изложения, методология анализа, раскрытие темы, осуществлено объяснение фактов, явлений, закономерностей. 2-4 балла	Тема: Национальные особенности ведения переговоров Результаты обучения: Знает теоретические подходы к анализу международных переговоров
2	Самостоятельная работа (обязательные формы)	Содержание самостоятельной работы: Многосторонняя дипломатия, открытая и публичная дипломатия, экономическая дипломатия, гуманитарные аспекты дипломатии.	Тема: Национальные особенности ведения переговоров Результаты обучения: Умеет использовать в практической работе

Направление подготовки: 41.03.01 Зарубежное регионоведение
 Направленность (профиль): «Регионы Европы»
 Рабочая программа дисциплины «Организация международных и деловых переговоров»

		Критерии оценки написания реферата/ подготовки презентации (2-4 балла): 1. Содержание 2. Подбор информации для создания реферата/презентации 3. Логичность изложения 4. Раскрытие темы 5. Наличие обоснованных выводов	инструментарий ведения переговоров
3	Самостоятельная работа (на выбор)	Содержание самостоятельной работы: Техники и тактика аргументирования. Итоговый этап. Формулирование итогового документа. Критерии оценки написания реферата/ подготовки презентации (2-4 балла): 1. Содержание 2. Подбор информации для создания реферата/презентации 3. Логичность изложения 4. Раскрытие темы 5. Наличие обоснованных выводов	Тема: Национальные особенности ведения переговоров Результаты обучения: Владеет способностью грамотно строить коммуникацию, исходя из целей и ситуации общения
Контрольное мероприятие по разделу		Тестирование – 5 баллов	Тесты
Промежуточный контроль (количество баллов)		Тестирование – 10 баллов	Тесты
Промежуточная аттестация		Представлены в фонде оценочных средств для промежуточной аттестации по дисциплине	