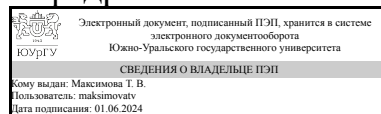


ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

УТВЕРЖДАЮ:
Заведующий выпускающей
кафедрой



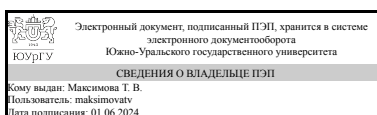
Т. В. Максимова

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дисциплины 1.Ф.П0.05 Деловые переговоры
для направления 38.03.01 Экономика
уровень Бакалавриат
профиль подготовки Международная экономика и торговля
форма обучения очная
кафедра-разработчик Менеджмент

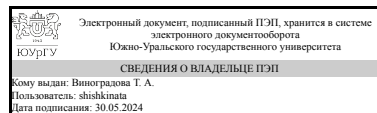
Рабочая программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утверждённым приказом Минобрнауки от 12.08.2020 № 954

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



Т. В. Максимова

Разработчик программы,
старший преподаватель



Т. А. Виноградова

1. Цели и задачи дисциплины

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

Краткое содержание дисциплины

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

2. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Планируемые результаты освоения ОП ВО (компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	Знает: - социально-психологические основы лидерства, управления конфликтами и командообразования (тимбилдинга); - ролевую структуру команды и роль руководителя в осуществлении социального взаимодействия в команде, в том числе при ведении переговоров - виды и формы переговоров, этапы переговорного процесса, тактические приемы, используемые в переговорах Умеет: - планировать, проводить подготовку и вести деловые переговоры; - выявлять проблемные зоны в социальном взаимодействии и находить пути их преодоления; - создавать команду и взаимодействовать с уже существующей в трудовом коллективе Имеет практический опыт: - применения методов формирования и поддержания духа единой команды в трудовом коллективе; - ведения деловых переговоров и социального взаимодействия
УК-4 Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	Знает: - виды, формы и этапы деловых переговоров, в том числе особенности ведения переговоров на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)

	Умеет: - осуществлять деловые переговоры и другие виды деловых коммуникаций в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) Имеет практический опыт: - ведения деловых переговоров и других видов деловых коммуникаций в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)
ПК-9 Способен осуществлять деятельность по планированию и организации внешнеэкономической деятельности предприятия и контролировать ее выполнение	Знает: - этику делового общения и правила ведения переговоров Умеет: - осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта; - вести деловую переписку с иностранными партнерами для получения информации об исполнении обязательств по внешнеторговому контракту Имеет практический опыт: - ведение деловых переговоров и деловой переписки, в том числе на иностранном языке

3. Место дисциплины в структуре ОП ВО

Перечень предшествующих дисциплин, видов работ учебного плана	Перечень последующих дисциплин, видов работ
Русский язык в профессиональной деятельности, Деловой иностранный язык, Кросскультура	Организация и техника внешнеторговых операций, Глобальный маркетинг, Производственная практика (преддипломная) (8 семестр)

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

Дисциплина	Требования
Русский язык в профессиональной деятельности	Знает: - орфоэпические, лексические, морфологические, синтаксические и стилистические нормы современного русского литературного языка; - специфику и жанровое разнообразие стилевой системы русского языка; - основные правила делового общения в устной и письменной форме Умеет: - создавать грамотные тексты разных жанров в официально-деловом и научном стилях; - использовать различные приёмы аргументации для решения задач межличностного взаимодействия в конкретных коммуникативных ситуациях; - управлять своим речевым поведением; применять правила русского речевого этикета Имеет практический опыт: - создания устных и письменных форм делового текста; - использования современных информационных ресурсов для решения

	коммуникативных задач, в том числе в области деловой коммуникации
Кросскультура	Знает: - особенности кросскультурного подхода к ведению бизнеса в современных условиях глобализации в целях повышения эффективности управленческой деятельности;- основные причины кросскультурных барьеров и пути их преодоления; - кросскультурные различия отдельных стран и регионов и факторы их определяющие, - социокультурные факторы, оказывающие влияние на реализацию внешнеэкономической деятельности на том или ином географическом рынке; - формы и методы осуществления кросскультурного взаимодействия с партнерами из иной национальной и культурной среды Умеет: - воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах;- работать в малых группах по решению конкретных ситуаций (case-studies) по актуальным проблемам кросскультурного взаимодействия, - планировать мероприятия внешнеэкономической деятельности с учетом национальных особенностей управления и факторов, их определяющих; - анализировать эффективность установления кросскультурных коммуникаций и процедуры ведения переговоров с партнерами в рамках реализации внешнеэкономической деятельности Имеет практический опыт: - выстраивания кросскультурной коммуникации с учетом межкультурного разнообразия общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах, - ведения переговоров в различных национальных культурах в целях реализации внешнеэкономической деятельности; - контроля установления кросскультурных коммуникаций и разрешения кросскультурных конфликтов в рамках реализации внешнеэкономической деятельности и с учетом национальной культуры отдельных географических рынков
Деловой иностранный язык	Знает: - основные особенности зарубежной системы образования в области избранной профессии; особенности собственного стиля овладения предметными знаниями; основные параметры языка конкретной специальности в деловом общении, - основы межкультурной деловой коммуникации, основные принципы поведения в поликультурном социуме для решения учебно-деловых задач Умеет: - создавать устные и письменные тексты, соответствующие конкретной ситуации делового общения; реализовать коммуникативное намерение с целью воздействия на партнера по деловому общению, - проявлять толерантность,

	эмпатию, открытость и дружелюбие при общении с представителями другой культуры; предупреждать возникновение стереотипов, предубеждений по отношению к собственной культуре; выступать в роли медиатора культур Имеет практический опыт: - стратегий рефлексии и самооценки в целях самосовершенствования личных качеств и достижений; владения презентационными технологиями для предъявления информации и исследовательскими технологиями для выполнения проектных заданий, - эффективно сотрудничать с людьми с учетом их социокультурных особенностей в целях успешного выполнения учебно-деловых задач
--	---

4. Объём и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 з.е., 108 ч., 54,25 ч. контактной работы

Вид учебной работы	Всего часов	Распределение по семестрам
		в часах
		Номер семестра
		6
Общая трудоёмкость дисциплины	108	108
<i>Аудиторные занятия:</i>	48	48
Лекции (Л)	16	16
Практические занятия, семинары и (или) другие виды аудиторных занятий (ПЗ)	32	32
Лабораторные работы (ЛР)	0	0
<i>Самостоятельная работа (СРС)</i>	53,75	53,75
Подготовка к выполнению кейсов и практических заданий	18,75	18.75
Подготовка к зачету	35	35
Консультации и промежуточная аттестация	6,25	6,25
Вид контроля (зачет, диф.зачет, экзамен)	-	зачет

5. Содержание дисциплины

№ раздела	Наименование разделов дисциплины	Объем аудиторных занятий по видам в часах			
		Всего	Л	ПЗ	ЛР
1	Теоретические аспекты ведения переговоров	24	8	16	0
2	Практические аспекты ведения переговоров	24	8	16	0

5.1. Лекции

№ лекции	№ раздела	Наименование или краткое содержание лекционного занятия	Кол-во часов
1	1	Введение в теорию переговорного процесса	2

2	1	Подготовка к переговорам. Целеполагание на этапе подготовки.	2
3	1	Типы и стратегии ведения международных переговоров	2
4	1	Стратегии убеждения, используемые в процессе переговоров	2
5	2	Проведение переговоров. Управление конфликтами в процессе переговоров.	2
6	2	Этические аспекты при проведении бизнес-переговоров с международными партнерами	2
7-8	2	Завершение переговоров: стратегии, этапы. Оценка результатов проведения переговоров.	4

5.2. Практические занятия, семинары

№ занятия	№ раздела	Наименование или краткое содержание практического занятия, семинара	Кол-во часов
1-2	1	Проведение входного тестирования. Обсуждение вопросов по первой теме лекции. Выполнение задания: Формирование целей переговорного процесса на примере разных бизнес-ситуаций	4
3-4	1	Выбор подходящего стиля ведения переговоров	4
5-6	1	Разработка бизнес-презентации для переговоров	4
7-8	1	Анализ ошибок при проведении переговоров.	4
9-11	2	Национальные особенности ведения переговоров в разных странах	6
12-13	2	Управление конфликтами в процессе переговоров. Решение кейса. Поиск возможных способов решения конфликтных ситуаций.	4
14-15	2	Деловая переписка и иностранными партнерами	4
16	2	Ведение деловой переписки по вопросам заключения внешнеторгового контракта	2

5.3. Лабораторные работы

Не предусмотрены

5.4. Самостоятельная работа студента

Выполнение СРС			
Подвид СРС	Список литературы (с указанием разделов, глав, страниц) / ссылка на ресурс	Семестр	Кол-во часов
Подготовка к выполнению кейсов и практических заданий	1. Волков, А. С. Международные конференции и переговоры : английский язык [Текст] учеб. пособие для фак. лингвистики А. С. Волков ; под ред. О. В. Носковой ; Юж.-Урал. гос. ун-т, Каф. Лингвистика и межкультур. коммуникация ; ЮУрГУ. - Челябинск: Издательство ЮУрГУ, 2005. - 81, [2] с. 2. Евсина, Е. В. Intercultural Communication in Multicultural Environment of Tertiary Education [Текст : непосредственный] учеб. пособие для науч.-пед. работников : на англ. яз. Е. В. Евсина ; под ред. К. Н. Волченковой ; Юж.-Урал. гос. ун-т, Каф. Иностр. яз.; ЮУрГУ. - Челябинск: Издательский Центр ЮУрГУ, 2020. – 44	6	18,75

Подготовка к зачету	1. Волков, А. С. Международные конференции и переговоры : английский язык [Текст] учеб. пособие для фак. лингвистики А. С. Волков ; под ред. О. В. Носковой ; Юж.-Урал. гос. ун-т, Каф. Лингвистика и межкультур. коммуникация ; ЮУрГУ. - Челябинск: Издательство ЮУрГУ, 2005. - 81, [2] с. 2. Евсина, Е. В. Intercultural Communication in Multicultural Environment of Tertiary Education [Текст : непосредственный] учеб. пособие для науч.-пед. работников : на англ. яз. Е. В. Евсина ; под ред. К. Н. Волченковой ; Юж.-Урал. гос. ун-т, Каф. Иностр. яз.; ЮУрГУ. - Челябинск: Издательский Центр ЮУрГУ, 2020. – 44 с. 3. English for Academics [Текст] Book 1 A communication skills course for tutors, lectures and PhD students O. Bezzabotnova et al.; In collab. with the British Council. - Cambridge: Cambridge University Press : British Council, 2014 глава 1-5 4. Кеннеди, Г. Переговоры : Полный курс [Текст] Г. Кеннеди ; пер. с англ. Е. Виноградовой ; ред. Н. Нарциссова ; Моск. шк. упр. "Сколково". - 3-е изд. - М.: Альпина Паблишер, 2013. - 386, [1] с. ил., табл.	6	35
---------------------	---	---	----

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

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

6.1. Контрольные мероприятия (КМ)

№ КМ	Се-местр	Вид контроля	Название контрольного мероприятия	Вес	Макс. балл	Порядок начисления баллов	Учитывается в ПА
1	6	Текущий контроль	Задание 1 - Сущность и отличительные особенности переговорного процесса	1	5	Максимальная оценка 5 баллов. При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179) 5 баллов - студент полностью ответил на задание, провел необходимый анализ/описание, сделаны выводы 4 балла - студент полностью ответил на задание, провел необходимый	зачет

						анализ/описание, но не сделаны выводы 3 балла - студент полностью ответил на задание, провел анализ/описание не в полной мере, не сделаны выводы 2 балла - студент не полностью ответил на задание, провел анализ/описание не в полной мере, не сделаны выводы 1 балл - студент не полностью ответил на задание, не провел анализ/описание, не сделаны выводы 0 баллов - студент не представил ответ на задание	
2	6	Текущий контроль	Задание 2 - Целеполагание на этапе подготовки к переговорам	1	5	Максимальная оценка 5 баллов. При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179) 5 баллов - студент полностью ответил на задание, провел необходимый анализ/описание, сделаны выводы 4 балла - студент полностью ответил на задание, провел необходимый анализ/описание, но не сделаны выводы 3 балла - студент полностью ответил на задание, провел анализ/описание не в полной мере, не сделаны выводы 2 балла - студент не полностью ответил на задание, провел анализ/описание не в полной мере, не сделаны выводы 1 балл - студент не полностью ответил на задание, не провел анализ/описание, не сделаны выводы 0 баллов - студент не представил ответ на задание	зачет
3	6	Текущий контроль	Задание 3 - Выбор стратегии ведения международных переговоров	1	10	Максимальная оценка 10 баллов. По 5 баллов за ответы по каждому видео. При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179). 5 баллов - студент полностью ответил на задание, провел необходимый анализ/описание, сделаны выводы 4 балла - студент полностью ответил на задание, провел необходимый анализ/описание, но не сделаны выводы 3 балла - студент полностью ответил на задание, провел анализ/описание не в полной мере, не сделаны выводы 2 балла - студент не полностью ответил	зачет

						на задание, провел анализ/описание не в полной мере, не сделаны выводы 1 балл - студент не полностью ответил на задание, не провел анализ/описание, не сделаны выводы 0 баллов - студент не представил ответ на задание	
4	6	Текущий контроль	Задание 4 - Анализ ошибок при проведении переговоров	1	7	Максимальная оценка 7 баллов. По 3,5 балла за ответы по каждому видео. При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179). 3,5 балла - студент полностью ответил на задание, провел необходимый анализ/описание, все ошибки выявлены, сделаны выводы 3 балла - студент полностью ответил на задание, провел анализ/описание не в полной мере, не сделаны выводы 2 балла - студент не полностью ответил на задание, провел анализ/описание не в полной мере, не сделаны выводы 1 балл - студент не полностью ответил на задание, не провел анализ/описание, не сделаны выводы 0 баллов - студент не представил ответ на задание	зачет
5	6	Текущий контроль	Задание 5 - Разработка бизнес-презентации для переговоров	1	10	Максимальная оценка 10 баллов. При этом каждая часть задания оценивается в 5 баллов. При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179) 5 баллов - студент полностью ответил на задание, провел необходимый анализ/описание, сделаны выводы 4 балла - студент полностью ответил на задание, провел необходимый анализ/описание, но не сделаны выводы 3 балла - студент полностью ответил на задание, провел анализ/описание не в полной мере, не сделаны выводы 2 балла - студент не полностью ответил на задание, провел анализ/описание не в полной мере, не сделаны выводы 1 балл - студент не полностью ответил на задание, не провел анализ/описание, не сделаны выводы 0 баллов - студент не представил ответ	зачет

						на задание	
6	6	Текущий контроль	Задание 6 - Национальные особенности при проведении переговоров	1	7	Максимальная оценка 7 баллов. По 3,5 балла за ответы по каждой части (всего 2 части) задания. При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179). 3,5 балла - студент полностью ответил на задание, провел необходимый анализ/описание, сделаны выводы 3 балла - студент полностью ответил на задание, провел анализ/описание не в полной мере, не сделаны выводы 2 балла - студент не полностью ответил на задание, провел анализ/описание не в полной мере, не сделаны выводы 1 балл - студент не полностью ответил на задание, не провел анализ/описание, не сделаны выводы 0 баллов - студент не представил ответ на задание	зачет
7	6	Текущий контроль	Задание 7 – Переговоры и управление конфликтами	1	7	Максимальная оценка 7 баллов. По 3,5 балла за ответы по каждой части (всего 2 части) задания. При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179). 3,5 балла - студент полностью ответил на задание, провел необходимый анализ/описание, сделаны выводы 3 балла - студент полностью ответил на задание, провел анализ/описание не в полной мере, не сделаны выводы 2 балла - студент не полностью ответил на задание, провел анализ/описание не в полной мере, не сделаны выводы 1 балл - студент не полностью ответил на задание, не провел анализ/описание, не сделаны выводы 0 баллов - студент не представил ответ на задание	зачет
8	6	Текущий контроль	Тест Лидерство	1	3	Максимальная оценка 3 баллов. 3 балла - студент дал 80% правильных ответов 2 балла - студент дал от 60 до 80% правильных ответов 1 балл - студент дал от 50 до 60% правильных ответов	зачет

						0 баллов - студент дал от менее 50% правильных ответов	
9	6	Текущий контроль	Тест Проведение международных переговоров	1	3	Максимальная оценка 3 баллов. 3 балла - студент дал 80% правильных ответов 2 балла - студент дал от 60 до 80% правильных ответов 1 балл - студент дал от 50 до 60% правильных ответов 0 баллов - студент дал от менее 50% правильных ответов	зачет
10	6	Текущий контроль	Тест Деловое общение	1	3	Максимальная оценка 3 баллов. 3 балла - студент дал 80% правильных ответов 2 балла - студент дал от 60 до 80% правильных ответов 1 балл - студент дал от 50 до 60% правильных ответов 0 баллов - студент дал от менее 50% правильных ответов	зачет
11	6	Текущий контроль	Бонус-рейтинг	1	15	+15 % за победу в олимпиаде международного уровня +10 % за победу в олимпиаде российского уровня +5 % за победу в олимпиаде университетского уровня +1 % за участие в олимпиаде	зачет
12	6	Промежуточная аттестация	Зачет	-	40	При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179) Максимальное количество баллов - 40. Правильный ответ на 1 задание соответствует 10 баллам. 10 баллов - вопрос полностью раскрыт/кейс решен без ошибок, студент ответил на все вопросы преподавателя по темам, смог ответить на дополнительные вопросы по курсу 9 баллов - вопрос полностью раскрыт/кейс решен без ошибок, студент ответил на все вопросы преподавателя по темам, но не смог ответить на дополнительные вопросы по курсу 8 баллов - вопрос полностью раскрыт/кейс решен без ошибок, студент ответил на все вопросы преподавателя по темам, студент отказывается ответить на дополнительные вопросы по курсу 7 баллов - вопрос полностью раскрыт/кейс решен без ошибок, студент ответил на все вопросы преподавателя по темам, но имеются несущественные неточности в ответе	зачет

					6 баллов - вопрос полностью раскрыт/кейс решен без ошибок, студент ответил не на все вопросы преподавателя по темам и имеются несущественные неточности в ответе 5 баллов - вопрос полностью раскрыт/кейс решен без ошибок, студент ответил не на все вопросы преподавателя по темам и имеются существенные неточности в ответе 4 балла - вопрос не полностью раскрыт/кейс решен с ошибками, студент ответил не на все вопросы преподавателя по темам и имеются существенные неточности в ответе 3 балла - вопрос не полностью раскрыт/кейс решен с ошибками, студент не ответил ни на один вопрос преподавателя по темам 2 балла - вопрос не полностью раскрыт/кейс решен с ошибками, студент не ответил ни на один вопрос преподавателя по темам, студент путается в темах, не знает ключевых понятий курса 1 балл - вопрос не полностью раскрыт/кейс решен с ошибками, студент не ответил ни на один вопрос преподавателя по темам, студент путается в темах, не знает ключевых понятий курса, имеется серьезные ошибки в представлении данных 0 баллов - вопрос не раскрыт/кейс не решен	
--	--	--	--	--	---	--

6.2. Процедура проведения, критерии оценивания

Вид промежуточной аттестации	Процедура проведения	Критерии оценивания
зачет	Студент получает оценку "зачтено" по результатам текущей успеваемости в соответствии с балльно-рейтинговой системой. В случае, если студент не набрал баллы на желаемую оценку или желает повысить рейтинг, то он сдает зачет в устной форме. Предварительно студент получает 4 задания. Студент 30 минут готовится к ответу. После чего подходит к преподавателю с отвечает на вопросы. При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179) Правильный ответ на 1 задание соответствует 10 баллам.	В соответствии с пп. 2.5, 2.6 Положения

6.3. Паспорт фонда оценочных средств

Компетенции	Результаты обучения	№ КМ											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
УК-3	Знает: - социально-психологические основы лидерства, управления конфликтами и коадаобразования (тимбилдинга); - ролевую структуру команды и роль руководителя в осуществлении социального взаимодействия в команде, в том числе при ведении переговоров - виды и формы переговоров, этапы переговорного процесса, тактические приемы, используемые в переговорах	++						++			+	+	
УК-3	Умеет: - планировать, проводить подготовку и вести деловые переговоры; - выявлять проблемные зоны в социальном взаимодействии и находить пути их преодоления; - создавать команду и взаимодействовать с уже существующей в трудовом коллективе	++						++			+	+	
УК-3	Имеет практический опыт: - применения методов формирования и поддержания духа единой команды в трудовом коллективе; - ведения деловых переговоров и социального взаимодействия	++						++			+	+	
УК-4	Знает: - виды, формы и этапы деловых переговоров, в том числе особенности ведения переговоров на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)		+	+					+		+	+	
УК-4	Умеет: - осуществлять деловые переговоры и другие виды деловых коммуникаций в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)		+	+					+		+	+	
УК-4	Имеет практический опыт: - ведения деловых переговоров и других видов деловых коммуникаций в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)		+	+					+		+	+	
ПК-9	Знает: - этику делового общения и правила ведения переговоров			+	+					+	+	+	
ПК-9	Умеет: - осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта; - вести деловую переписку с иностранными партнерами для получения информации об исполнении обязательств по внешнеторговому контракту			+	+					+	+	+	
ПК-9	Имеет практический опыт: - ведение деловых переговоров и деловой переписки, в том числе на иностранном языке			+	+					+	+	+	

Типовые контрольные задания по каждому мероприятию находятся в приложениях.

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Печатная учебно-методическая документация

а) основная литература:

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

под ред. О. В. Носковой ; Юж.-Урал. гос. ун-т, Каф. Лингвистика и межкультур. коммуникация ; ЮУрГУ. - Челябинск: Издательство ЮУрГУ, 2005. - 81, [2] с.

б) дополнительная литература:

1. English for Academics [Текст] Book 1 A communication skills course for tutors, lectures and PhD students O. Bezzabotnova et al.; In collab. with the British Council. - Cambridge: Cambridge University Press : British Council, 2014
2. Кеннеди, Г. Переговоры : Полный курс [Текст] Г. Кеннеди ; пер. с англ. Е. Виноградовой ; ред. Н. Нарциссова ; Моск. шк. упр. "Сколково". - 3-е изд. - М.: Альпина Паблишер, 2013. - 386, [1] с. ил., табл.

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

Не предусмотрены

г) методические указания для студентов по освоению дисциплины:

1. Business negotiations Methodological guidelines сост. Т.А. Виноградова; под ред. Левиной А.Б. – Челябинск Издательский центр ЮУрГУ, 2022. – 16 с.

из них: учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студента:

1. Business negotiations Methodological guidelines сост. Т.А. Виноградова; под ред. Левиной А.Б. – Челябинск Издательский центр ЮУрГУ, 2022. – 16 с.

Электронная учебно-методическая документация

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

Перечень используемого программного обеспечения:

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

Перечень используемых профессиональных баз данных и информационных справочных систем:

Нет

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

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