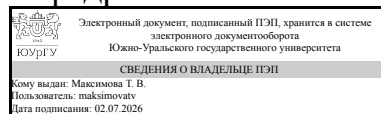


ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

УТВЕРЖДАЮ:
Заведующий выпускающей
кафедрой



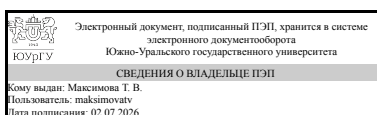
Т. В. Максимова

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дисциплины 1.Ф.М0.02 Теория и практика ведения международных переговоров
для направления 38.04.01 Экономика
уровень Магистратура
магистерская программа Международный бизнес
форма обучения очная
кафедра-разработчик Менеджмент

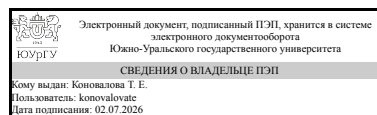
Рабочая программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.04.01 Экономика, утверждённым приказом Минобрнауки от 11.08.2020 № 939

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



Т. В. Максимова

Разработчик программы,
старший преподаватель



Т. Е. Коновалова

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-4 Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия	Знает: социокультурную специфику международного профессионально-делового общения Умеет: участвовать в международных переговорах, дискуссии, научной беседе, выражая определенные коммуникативные намерения Имеет практический опыт: осуществления академического и профессионального взаимодействия в процессе решения поставленной задачи
ПК-6 Способен обеспечивать своевременный сбор, генерацию, распределение и сохранение необходимой проектной информации, взаимодействие со всеми участниками и заинтересованными сторонами при реализации внешнеэкономической деятельности	Знает: приемы эффективных деловых коммуникаций, особенности ведения переговоров с представителями разных стран, процедуру подписания внешнеэкономического контракта с контрагентом Умеет: применять основные принципы ведения деловых переговоров в ходе переговорного процесса Имеет практический опыт: ведения деловой переписки с иностранными партнерами, подготовки предложений по приоритетам внешнеэкономической деятельности организации

3. Место дисциплины в структуре ОП ВО

Перечень предшествующих дисциплин, видов работ учебного плана	Перечень последующих дисциплин, видов работ
Нет	Правовое регулирование международного бизнеса, Международный бизнес в цифровой среде, Международная экономическая кооперация и интеграция, Управление глобальными цепями поставок, Производственная практика (научно-исследовательская работа) (3 семестр), Учебная практика (научно-исследовательская работа, получение первичных навыков научно-исследовательской работы) (2 семестр), Производственная практика (преддипломная) (4 семестр), Производственная практика (научно-исследовательская работа) (4 семестр), Учебная практика (ознакомительная) (2 семестр)

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

Нет

4. Объём и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 з.е., 72 ч., 36,25 ч. контактной работы

Вид учебной работы	Всего часов	Распределение по семестрам в часах
		Номер семестра
		1
Общая трудоёмкость дисциплины	72	72
<i>Аудиторные занятия:</i>	32	32
Лекции (Л)	16	16
Практические занятия, семинары и (или) другие виды аудиторных занятий (ПЗ)	16	16
Лабораторные работы (ЛР)	0	0
<i>Самостоятельная работа (СРС)</i>	35,75	35,75
Подготовка к зачету	20	20
Подготовка к выполнению кейсов и практических заданий	15,75	15.75
Консультации и промежуточная аттестация	4,25	4,25
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	16	8	8	0
2	Практические аспекты ведения переговоров	16	8	8	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	1	Проведение входного тестирования. Обсуждение вопросов по первой теме лекции. Выполнение задания: Формирование целей переговорного процесса на примере разных бизнес-ситуаций	2
2	1	Выбор подходящего стиля ведения переговоров	2
3	1	Анализ ошибок при проведении переговоров.	2
4	1	Разработка бизнес-презентации для переговоров	2
5-6	2	Национальные особенности ведения переговоров в разных странах	4
7-8	2	Управление конфликтами в процессе переговоров. Решение кейса. Поиск возможных способов решения конфликтных ситуаций.	4

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 зачету	Митрошенков, О. А. Деловые переговоры : учебник для вузов / О. А. Митрошенков. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 315 с. Кеннеди, Г. Переговоры : Полный курс [Текст] Г. Кеннеди ; пер. с англ. Е. Виноградовой ; ред. Н. Нарциссова ; Моск. шк. упр.	1	20

		"Сколково". - 3-е изд. - М.: Альпина Паблишер, 2013. - 386, главы 2-5 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 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 Journal of business and technical communication [Текст] произв.-практ. журн. журнал. - Thousand Oaks et al.: Sage Publications, 2003		
Подготовка к выполнению кейсов и практических заданий		Митрошенков, О. А. Деловые переговоры : учебник для вузов / О. А. Митрошенков. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 315 с. 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 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	15,75

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	1	Текущий контроль	Задание 1 - Сущность и отличительные	1	5	Максимальная оценка 5 баллов. 5 баллов - студент полностью ответил на задание, провел необходимый	зачет

			особенности переговорного процесса			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	
2	1	Текущий контроль	Задание 2 - Целеполагание на этапе подготовки к переговорам	1	5	Максимальная оценка 5 баллов. 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	1	Текущий контроль	Задание 3 - Выбор стратегии ведения международных переговоров	1	10	Максимальная оценка 10 баллов. По 5 баллов за ответы по каждому видео. 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
4	1	Текущий контроль	Задание 4 - Анализ ошибок при	1	7	Максимальная оценка 7 баллов. По 3,5 балла за ответы по каждому видео.	зачет

			проведении переговоров			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	
5	1	Текущий контроль	Задание 5 - Разработка бизнес-презентации для переговоров	1	10	Максимальная оценка 10 баллов. При этом каждая часть задания оценивается в 5 баллов. 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
6	1	Текущий контроль	Задание 6 - Национальные особенности при проведении переговоров	1	6	Максимальная оценка 6 баллов. По 3 балла за ответы по каждой части (всего 2 части) задания. 3,5 балла - студент полностью ответил на задание, провел необходимый анализ/описание, 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	1	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.	зачет

					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		
8	1	Текущий контроль	Тест	1	20	При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179) В процессе прохождения разделов курса проводится текущее тестирование. Количество вопросов – 20 (каждый вопрос 1 балл), генерируются тестовой программой. Время, отводимое на тестирование - 20 минут. Максимальное количество баллов – 20. Весовой коэффициент мероприятия – 1. Контрольная точка выполнена, если рейтинг обучающегося за мероприятие больше или равен 60%	зачет
11	1	Промежуточная аттестация	Собеседование	-	5	В процессе собеседования осуществляется контроль освоения компетенций студентом. Собеседование проводится с целью проверки уровня знаний, умений, приобретенного опыта, понимания студентом основных методов и законов изучаемой дисциплины, возможности дополнительно повысить свой рейтинг. Критерии оценивания: - даны полные, развернутые ответы на заданные вопросы, студент ориентируется в основных категориях курса - 5 баллов; - даны ответы на заданные вопросы, студент ориентируется в основных категориях курса с некоторыми затруднениями - 4 балла; - даны частичные ответы на заданные вопросы, студент имеет затруднения в описании основных категорий курса - 3 балла; - даны поверхностные ответы на заданные вопросы, студент не ориентируется в основных категориях	зачет

					курса - 2 балла; - студент не ответил на большую часть заданных вопросов, имеет существенные затруднения в категориях курса - 1 балл; - студент не ориентируется в основных категориях курса - 0 баллов. Максимальное количество баллов – 5 за задание	
--	--	--	--	--	---	--

6.2. Процедура проведения, критерии оценивания

Вид промежуточной аттестации	Процедура проведения	Критерии оценивания
зачет	На зачете происходит оценивание знаний, умений и приобретенного опыта обучающихся по дисциплине на основе полученных оценок за контрольно-рейтинговые мероприятия текущего контроля. При недостаточной и/или не устраивающей студента величине рейтинга ему может быть предложено пройти собеседование с преподавателем по основным разделам дисциплины (теоретическая и практическая часть). В результате складывается совокупный рейтинг студента, который позволяет получить зачет по дисциплине, который проставляется в ведомость, зачетную книжку студента. Предварительно студент получает 4 задания. Студент 30 минут готовится к ответу. После чего подходит к преподавателю с отвечает на вопросы. 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	№ KM									
		1	2	3	4	5	6	7	8	11	
УК-4	Знает: социокультурную специфику международного профессионально-делового общения	+	+		+				+	+	+
УК-4	Умеет: участвовать в международных переговорах, дискуссии, научной беседе, выражая определенные коммуникативные намерения	+	+		+			+		+	
УК-4	Имеет практический опыт: осуществления академического и профессионального взаимодействия в процессе решения поставленной задачи	+	+		+			+		+	
ПК-6	Знает: приемы эффективных деловых коммуникаций, особенности ведения переговоров с представителями разных стран, процедуру подписания внешнеторгового контракта с контрагентом				+		++			++	
ПК-6	Умеет: применять основные принципы ведения деловых переговоров в ходе переговорного процесса				+		++			+	
ПК-6	Имеет практический опыт: ведения деловой переписки с иностранными партнерами, подготовки предложений по приоритетам внешнеэкономической деятельности организации				+		++			+	

Типовые контрольные задания по каждому мероприятию находятся в приложениях.

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Печатная учебно-методическая документация

а) основная литература:

Не предусмотрена

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 / 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.
3. Евсина Е. В. Intercultural Communication in Multicultural Environment of Tertiary Education : 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.. URL:
http://www.lib.susu.ac.ru/ftd?base=SUSU_METHOD&key=000569534

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

Не предусмотрены

г) методические указания для студентов по освоению дисциплины:

1. Theory and practice of international negotiations Methodological guidelines сост. Т.А. Виноградова; под ред. Демченко А.И. – Челябинск Издательский центр ЮУрГУ, 2022. – 16 с.

из них: учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студента:

1. Theory and practice of international negotiations Methodological guidelines сост. Т.А. Виноградова; под ред. Демченко А.И. – Челябинск Издательский центр ЮУрГУ, 2022. – 16 с.

Электронная учебно-методическая документация

№	Вид литературы	Наименование ресурса в электронной форме	Библиографическое описание
1	Дополнительная 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

3	Основная литература	Образовательная платформа Юрайт	Митрошенков, О. А. Деловые переговоры : учебник для вузов / О. А. Митрошенков. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 315 с. https://urait.ru/bcode/586147
4	Основная литература	Образовательная платформа Юрайт	Митрошенков, О. А. Деловое общение: эффективные переговоры : практическое пособие / О. А. Митрошенков. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 315 с. https://urait.ru/bcode/586754

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
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
Самостоятельная работа студента	114-2 (2)	ПК, подключенные к сети Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета