

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени И.Т. ТРУБИЛИНА»

Институт цифровой экономики и инноваций
Вшэ / итмо/сетевые программы



УТВЕРЖДЕНО:
Декан, Руководитель подразделения
Семидоцкий В.А.
(протокол от 14.05.2024 № 5)

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
«МЕЖДУНАРОДНЫЕ ДЕЛОВЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ»**

Уровень высшего образования: бакалавриат

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика

Направленность (профиль) подготовки: Цифровая экономика и мировые аграрные рынки

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр

Форма обучения: очная

Год набора: 2024

Срок получения образования: 4 года

Объем: в зачетных единицах: 3 з.е.
в академических часах: 108 ак.ч.

2024

Разработчики:

Заведующий кафедрой, кафедра институт цифровой экономики и инновации Семидоцкий В.А.

Рабочая программа дисциплины (модуля) составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки Направление подготовки: 38.03.01 Экономика, утвержденного приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 №954, с учетом трудовых функций профессиональных стандартов: "Специалист по работе с инвестиционными проектами", утвержден приказом Минтруда России от 16.04.2018 № 239н; "Бизнес-аналитик", утвержден приказом Минтруда России от 25.09.2018 № 592н; "Экономист предприятия", утвержден приказом Минтруда России от 30.03.2021 № 161н; "Маркетолог", утвержден приказом Минтруда России от 04.06.2018 № 366н; "Специалист по внешнеэкономической деятельности", утвержден приказом Минтруда России от 17.06.2019 № 409н.

Согласование и утверждение

№	Подразделение или коллегиальный орган	Ответственное лицо	ФИО	Виза	Дата, протокол (при наличии)
1	Институт цифровой экономики и инновации	Председатель методической комиссии/совета	Семидоцкий В.А.	Согласовано	29.04.2024, № 11
2	Институт цифровой экономики и инновации	Руководитель образовательной программы	Семидоцкий В.А.	Согласовано	14.05.2024

1. Цель и задачи освоения дисциплины (модуля)

Цель освоения дисциплины - Цель изучения дисциплины «Международные деловые переговоры» заключается в формировании у студентов углубленных знаний и навыков, необходимых для эффективного ведения переговоров в международной среде.

Задачи изучения дисциплины:

- Понимание основ переговорного процесса. Изучение ключевых этапов и элементов переговоров, включая подготовку, ведение и завершение обсуждений, а также осознание их значимости в бизнесе и международных отношениях.;
- Развитие навыков коммуникации. Формирование у студентов умений четко и убедительно выражать свои мысли, слушать и правильно интерпретировать информацию, а также адаптировать свои коммуникативные стратегии в зависимости от культурного контекста.;
- Сравнительный анализ культурных особенностей. Изучение влияния культурных различий на стиль и технику ведения переговоров, освоение методов преодоления культурных барьеров и конфликтов.;
- Стратегическое мышление. Развитие навыков стратегического планирования и анализа, позволяющих выработать эффективные подходы к переговорам с учетом интересов всех сторон, а также предвидеть возможные сценарии и реагировать на них.;
- Применение различных техник ведения переговоров. Изучение различных подходов к переговорам (конкуренция, сотрудничество, компромисс) и умение применять их в зависимости от ситуации.;
- Преодоление конфликтов. Освоение техник разрешения конфликтов и нахождения взаимовыгодных решений, что является ключевым аспектом успешного ведения переговоров.;
- Практика ведения переговоров. Разработка и выполнение ролевых игр и симуляций, которые помогут студентам отработать навыки практической переговорной деятельности в различных сценариях..

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Компетенции, индикаторы и результаты обучения

ПК-П8 Способен организовать документальное обеспечение и сопровождение внешнеэкономической деятельности экономических субъектов

ПК-П8.1 Применяет основные международные договоры и соглашения, нормативно-правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность

Знать:

ПК-П8.1/Зн1

3. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина (модуль) «Международные деловые переговоры» относится к формируемой участниками образовательных отношений части образовательной программы и изучается в семестре(ах): 4.

В процессе изучения дисциплины студент готовится к видам профессиональной деятельности и решению профессиональных задач, предусмотренных ФГОС ВО и образовательной программой.

4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Период обучения	Общая трудоемкость (часы)	Общая трудоемкость (ЗЕТ)	Контактная работа (часы, всего)	Внеаудиторная контактная работа (часы)	Зачет (часы)	Лекционные занятия (часы)	Практические занятия (часы)	Самостоятельная работа (часы)	Промежуточная аттестация (часы)
Четвертый семестр	108	3	37	1		18	18	71	Зачет
Всего	108	3	37	1		18	18	71	

5. Содержание дисциплины

5.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий (часы промежуточной аттестации не указываются)

Наименование раздела, темы	Всего	Внеаудиторная контактная работа	Лекционные занятия	Практические занятия	Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения, соответствующие результатам освоения программы
Раздел 1. Основы международных деловых переговоров	36	1	6	6	23	ПК-П8.1
Тема 1.1. Процесс ведения переговоров	12	1	2	2	7	
Тема 1.2. Процесс ведения переговоров	12		2	2	8	
Тема 1.3. Коммуникация в переговорах	12		2	2	8	
Раздел 2. Культурные аспекты переговорного процесса	36		6	6	24	ПК-П8.1
Тема 2.1. Влияние культуры на переговоры	12		2	2	8	
Тема 2.2. Переговоры в разных регионах мира	12		2	2	8	
Тема 2.3. Преодоление культурных барьеров	12		2	2	8	
Раздел 3. Практические аспекты ведения международных деловых переговоров	36		6	6	24	ПК-П8.1
Тема 3.1. Стратегии и тактики переговоров	12		2	2	8	
Тема 3.2. Этика и социальная ответственность в переговорах	12		2	2	8	

Тема 3.3. Ролевые игры и симуляции переговоров	12		2	2	8
Итого	108	1	18	18	71

5. Содержание разделов, тем дисциплин

Раздел 1. Основы международных деловых переговоров

(Внеаудиторная контактная работа - 1ч.; Лекционные занятия - 6ч.; Практические занятия - 6ч.; Самостоятельная работа - 23ч.)

Тема 1.1. Процесс ведения переговоров

(Внеаудиторная контактная работа - 1ч.; Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 7ч.)

Определение международных деловых переговоров

Типы и виды переговоров: формальные и неформальные

Роль переговоров в международной бизнес-среде

Тема 1.2. Процесс ведения переговоров

(Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 8ч.)

Этапы переговорного процесса (подготовка, обсуждение, соглашение)

Методы и техники ведения переговоров

Оценка и анализ переговорных результатов

Тема 1.3. Коммуникация в переговорах

(Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 8ч.)

Вербальные и невербальные способы общения

Роль слушания и активного взаимодействия

Адаптация коммуникации к культурным особенностям сторон

Раздел 2. Культурные аспекты переговорного процесса

(Лекционные занятия - 6ч.; Практические занятия - 6ч.; Самостоятельная работа - 24ч.)

Тема 2.1. Влияние культуры на переговоры

(Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 8ч.)

Определение уровня культурной чувствительности

Основные культурные модели (Хофстед, Тромпенаарс и т.д.)

Как культура влияет на стиль ведения переговоров

Тема 2.2. Переговоры в разных регионах мира

(Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 8ч.)

Характерные особенности переговоров в Западной Европе

Ведение переговоров в Азии и Америке

Социальные и деловые нормы в разных культурах

Тема 2.3. Преодоление культурных барьеров

(Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 8ч.)

Стратегии преодоления недопонимания и конфликтов

Роль переводчиков и посредников в международных переговорах

Успешные практики для межкультурного общения

Раздел 3. Практические аспекты ведения международных деловых переговоров
(Лекционные занятия - 6ч.; Практические занятия - 6ч.; Самостоятельная работа - 24ч.)

Тема 3.1. Стратегии и тактики переговоров

(Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 8ч.)

Конкурентные и кооперативные стратегии
Стратегии достижения компромисса и консенсуса
Изучение конкретных случаев успешных переговоров

Тема 3.2. Этика и социальная ответственность в переговорах

(Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 8ч.)

Принципы этики в бизнес-переговорах
Управление ожиданиями и прозрачность
Роль доверия и репутации в международных деловых отношениях

Тема 3.3. Ролевые игры и симуляции переговоров

(Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 8ч.)

Проведение ролевых игр для практики навыков ведения переговоров
Анализ результатов симуляций и обратная связь
Применение теоретических знаний в практических условиях

6. Оценочные материалы текущего контроля

Раздел 1. Основы международных деловых переговоров

Форма контроля/оценочное средство: Задача

Вопросы/Задания:

1. Какой из следующих факторов не влияет на международные деловые переговоры?

- А) Культура
- В) Язык
- С) Цвет автомобилей
- D) Политическая ситуация

2. Какой стиль переговоров чаще всего используется в странах с высокими показателями индивидуализма?

- А) Коллективный
- В) Конкурентный
- С) Компромиссный
- D) Уступчивый

3. Что из перечисленного является важным этапом подготовки к переговорам?

- А) Выбор ресторана
- В) Исследование культурных особенностей
- С) Подбор одежды
- D) Определение времени встречи

Раздел 2. Культурные аспекты переговорного процесса

Форма контроля/оценочное средство: Задача

Вопросы/Задания:

1. Какой из следующих терминов описывает соглашение, достигнутое в результате переговоров?

- А) Конфликт
- В) Компромисс
- С) Соглашение
- D) Договор

2. Какой из следующих аспектов является критически важным для успешных международных переговоров?

- А) Знание местной кухни
- В) Умение вести переговоры на родном языке
- С) Понимание культурных различий
- D) Умение одеваться стильно

3. Что такое BATNA в контексте переговоров?

- А) Лучшая альтернатива к соглашению
- В) Базовая аналитическая тактика Negotiation Analysis Technique
- С) Базовый алгоритм для переговоров
- D) Бюджетная альтернатива для торговых сделок

Раздел 3. Практические аспекты ведения международных деловых переговоров

Форма контроля/оценочное средство: Задача

Вопросы/Задания:

1. Какое из следующих утверждений верно для страны с низким уровнем неопределенности?

- А) Предпочитается гибкость в переговорах
- В) Ожидается строгое соблюдение правил
- С) Переговоры чаще ведутся в неформальной обстановке
- D) Участники менее склонны к риску

2. Какой стиль ведения переговоров наиболее распространен в странах с высокими показателями коллективизма?

- А) Уступчивый
- В) Конкурентный
- С) Компромиссный
- D) Адаптивный

3. Какой из перечисленных факторов может создать барьер в международных переговорах?

- А) Общие интересы
- В) Языковые различия
- С) Дружеские отношения
- D) Общая цель

7. Оценочные материалы промежуточной аттестации

Четвертый семестр, Зачет

Контролируемые ИДК: ПК-П8.1

Вопросы/Задания:

1. К какому типу переговоров относится процесс, где стороны стремятся достичь взаимовыгодного соглашения?

- А) Конкурентные переговоры

- В) Кооперативные переговоры
- С) Договорные переговоры
- D) Компромиссные переговоры

2. Опишите основные этапы подготовки к международным деловым переговорам.

Опишите основные этапы подготовки к международным деловым переговорам.

3. Какие культурные различия могут влиять на стиль ведения переговоров? Приведите примеры.

Какие культурные различия могут влиять на стиль ведения переговоров? Приведите примеры.

8. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

8.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы

Основная литература

1. Дагаева, Е. А. Деловые переговоры: учебное пособие / Е. А. Дагаева,. - Деловые переговоры - Таганрог: Таганрогский институт управления и экономики, 2019. - 116 с. - 2227-8397. - Текст: электронный. // IPR SMART: [сайт]. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/108077.html> (дата обращения: 20.02.2024). - Режим доступа: по подписке

2. Гайда В. Л. Управление конфликтами и деловые переговоры: учебно-методическое пособие по выполнению практических и лабораторных работ / Гайда В. Л., Хитрина И. Ю.. - Санкт-Петербург: СПбГУТ им. М.А. Бонч-Бруевича, 2016. - 19 с. - Текст: электронный. // RuSpLAN: [сайт]. - URL: <https://e.lanbook.com/img/cover/book/180240.jpg> (дата обращения: 21.02.2024). - Режим доступа: по подписке

3. Заволокина, Л.И. Эффективные деловые переговоры: Учебное пособие / Л.И. Заволокина. - 1 - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2024. - 148 с. - 978-5-16-109699-4. - Текст: электронный. // Общество с ограниченной ответственностью «ЗНАНИУМ»: [сайт]. - URL: <https://znanium.com/cover/2056/2056667.jpg> (дата обращения: 20.02.2024). - Режим доступа: по подписке

Дополнительная литература

1. Епифанова, Н. С. Международная экономика и бизнес: практикум / Н. С. Епифанова,. - Международная экономика и бизнес - Новосибирск: Новосибирский государственный университет, 2019. - 76 с. - 978-5-4437-0956-7. - Текст: электронный. // IPR SMART: [сайт]. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/93814.html> (дата обращения: 20.02.2024). - Режим доступа: по подписке

2. Лашко, С.И. Международные переговоры: Учебное пособие / С.И. Лашко, И.О. Мартыненко. - 1 - Москва: Издательский Центр РИОР, 2024. - 132 с. - 978-5-16-019272-7. - Текст: электронный. // Общество с ограниченной ответственностью «ЗНАНИУМ»: [сайт]. - URL: <https://znanium.com/cover/2102/2102730.jpg> (дата обращения: 20.02.2024). - Режим доступа: по подписке

3. Международная экономика в вопросах и ответах: учебное пособие / Мантаева Э. И., Авадаева И. В., Баирова Н. И. [и др.] - Элиста: КГУ, 2022. - 102 с. - Текст: электронный. // RuSpLAN: [сайт]. - URL: <https://e.lanbook.com/img/cover/book/360911.jpg> (дата обращения: 21.02.2024). - Режим доступа: по подписке

8.2. Профессиональные базы данных и ресурсы «Интернет», к которым обеспечивается доступ обучающихся

Профессиональные базы данных

1. www.programs-gov.ru - Информационный сервер по материалам федеральных целевых программ

Ресурсы «Интернет»

1. <http://1-fin.ru/> - Финансовый анализ (официальный сайт программы «ФинЭкАнализ»)
2. <http://www.gks.ru> - <http://www.gks.ru>

8.3. Программное обеспечение и информационно-справочные системы, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

Информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине позволяют:

- обеспечить взаимодействие между участниками образовательного процесса, в том числе синхронное и (или) асинхронное взаимодействие посредством сети «Интернет»;
- фиксировать ход образовательного процесса, результатов промежуточной аттестации по дисциплине и результатов освоения образовательной программы;
- организовать процесс образования путем визуализации изучаемой информации посредством использования презентаций, учебных фильмов;
- контролировать результаты обучения на основе компьютерного тестирования.

Перечень лицензионного программного обеспечения:

- 1 Microsoft Windows - операционная система.
- 2 Microsoft Office (включает Word, Excel, Power Point) - пакет офисных приложений.

Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем:

- 1 Гарант - правовая, <https://www.garant.ru/>
- 2 Консультант - правовая, <https://www.consultant.ru/>
- 3 Научная электронная библиотека eLibrary - универсальная, <https://elibrary.ru/>

Доступ к сети Интернет, доступ в электронную информационно-образовательную среду университета.

Перечень программного обеспечения

(обновление производится по мере появления новых версий программы)

Не используется.

Перечень информационно-справочных систем

(обновление выполняется еженедельно)

Не используется.

8.4. Специальные помещения, лаборатории и лабораторное оборудование

9. Методические указания по освоению дисциплины (модуля)

Учебная работа по направлению подготовки осуществляется в форме контактной работы с преподавателем, самостоятельной работы обучающегося, текущей и промежуточной аттестаций, иных формах, предлагаемых университетом. Учебный материал дисциплины структурирован и его изучение производится в тематической последовательности. Содержание методических указаний должно соответствовать требованиям Федерального государственного образовательного стандарта и учебных программ по дисциплине. Самостоятельная работа студентов может быть выполнена с помощью материалов, размещенных на портале поддержки Moodle.

10. Методические рекомендации по освоению дисциплины (модуля)