

АННОТАЦИЯ

дисциплины Б1.В.ДВ.12.01 «Основы переговорного процесса»

Объем трудоемкости: *Общая трудоёмкость дисциплины составляет 2 зач.ед. (72 часов: 28 лекции, 14 практические задания, 27,8 СРС, 2 КС)*

Цель дисциплины:

1.1. Цель дисциплины

Цель изучения дисциплины – получение студентами навыков и знаний для самостоятельного научного анализа международных ситуаций в сфере внешней политики. Студенты изучают документальные источники; методы анализа международных ситуаций, участников политического процесса, процедуры, внешнеполитические программы, анализ международных взаимодействий.

1.1. Цель дисциплины

Целями освоения дисциплины (модуля) "Основы переговорного процесса" являются: развитие у студентов личностных качеств, а также формирование общекультурных-универсальных (общенаучных, социально-личностных, инструментальных) и профессиональных компетенций. Овладение ими существующих технологических приемов ведения переговоров, содержания и структуры построения переговоров, факторов и тенденций, влияющих на переговорный процесс, средствами для решения современных проблем в области международных и общественных отношений.

1.2. Задачи дисциплины:

1. Студент должен знать предмет, понятия, типы переговоров; владеть стратегией и тактикой ведения переговоров на основе современных коммуникативных технологий;
2. Уметь использовать в практической работе инструментарий ведения переговоров;
3. Владеть адекватными средствами для решения современных проблем в области ведения переговоров.
4. Демонстрировать способность и готовность к переговорному процессу.

1.3. Место дисциплины в структуре ООП ВПО:

Студенты, завершившие изучение спецкурса "Основы переговорного процесса", должны обладать следующим: знать предмет, понятия, типы переговоров; владеть стратегией и тактикой ведения переговоров на основе современных коммуникативных технологий; уметь использовать в практической работе инструментарий ведения переговоров; освоить и находить адекватные средства для решения современных проблем в области ведения переговоров. Этому будут способствовать приобретенные знания при изучении таких предшествующих дисциплин, как "Теория и история дипломатии", "История международных отношений и внешняя политика

России", "Международные конфликты", "Дипломатическая и консульская службы", "Процесс принятия внешнеполитических решений" и др.

Требования к уровню освоения дисциплины

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

№ п.п.	Индекс компетенции	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
			знать	уметь	владеть
1.	ОПК-7	владением политически корректной корпоративной культурой международного общения (формального и неформального), навыками нахождения компромиссов посредством переговоров	Формы и методы осуществления протокольных мероприятий Формы и методы ведения переговоров	Достигать компромиссов посредством переговоров	Владеть переговорными практиками
2.	ПК-24	способностью ориентироваться в механизмах многосторонней и интеграционной дипломатии	Функционирование механизма двусторонних и многосторонних переговоров	Структурировать интересы сторон и работать на их достижение	Владеть переговорными практиками в многостороннем формате
3	ПК-25	владением знаниями об основах дипломатического и делового протокола и этикета и устойчивыми навыками применения их на практике	Основы дипломатического и делового протокола и этикета	Применять на практике правила дипломатического и делового протокола	владением знаниями об основах дипломатического и делового протокола и этикета и устойчивыми навыками применения их на практике

Основные разделы дисциплины:

Разделы дисциплины, изучаемые в 8 семестре (для студентов ОФО)

№	Наименование разделов (тем)	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа
			Л	ПЗ	ЛР	

1	2	3	4	5	6	7
1.	Тема 1. Предмет и задачи курса "Ведение переговоров".	9	2	-	-	2
2.	Тема 2. Роль национальной специфики в переговорах	8	2	2	-	2
3.	Тема 3. Основные этические принципы ведения переговоров.	8	4	2	-	4
4.	Тема 4. Технология делового общения.	8	4	2	-	4
5.	Тема 5. Информационная подготовка к переговорному процессу.	10	4	2	-	4
6.	Тема 6. Значение баланса интересов сторон для достижения договоренностей.	12	4	2	-	4
7.	Тема 7. Переговоры как одна из сложнейших форм коммуникаций.	12	4	2	-	4
8.	Тема 8. Передача и прием информации в ходе переговоров.	10	4	2	-	3,8
	Итого по дисциплине:		28	14	-	27,8

Выписка из индивидуального плана

Индекс	Наименование	Итого за курс											Семестры	
		Контроль	Академических часов											з.е.
			Всего	Контакт.	Лек	Лаб	Пр	КСР	ИКСР	СР	Контроль	Всего		
Б1.В.ДВ.12.01	Основы переговорного процесса	За	72	44,2	28		14	2	0,2	27,8		2	8	

Курсовые работы: *не предусмотрены*

Форма проведения аттестации по дисциплине: *зачёт*

Основная литература:

1. Матвеева Л. В. Психология ведения переговоров : учебное пособие для вузов / Л. В. Матвеева, Д. М. Крюкова, М. Р. Гараева. — 2-е изд., пер. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 121 с. — (Серия : Авторский учебник). — ISBN 978-5-534-09865-5. <https://bibli-online.ru/book/psihologiya-vedeniya-peregovorov-428793> (дата обращения: 01.03.2018).

2. Решетова И.С. Теоретико-методологические основы деловых переговоров в сфере международных отношений : учебное пособие / И.С. Решетова ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Северо-Кавказский федеральный университет». - Ставрополь : СКФУ, 2014. - 125 с. ; То же [Электронный

ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=457617> (дата обращения: 01.03.2018).

3. Самойленко В.В. Профессиональные секреты дипломата [Электронный ресурс] / В.В. Самойленко. — Электрон. дан. — Москва : Аспект Пресс, 2018. — 272 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/102852> (дата обращения: 01.03.2018).

Автор РПД: кандидат исторических наук, доцент Ващенко Александр Владимирович.