

АННОТАЦИЯ

дисциплины Б1.В.ДВ.08.02 «Основы переговорного процесса»

Объем трудоемкости: *Общая трудоёмкость дисциплины составляет 2 зач.ед. (72 часов: 18 лекции, 18 практические задания, 31,8 СРС, 4 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	<p>Формы и методы осуществления протокольных мероприятий</p> <p>Формы и методы ведения переговоров</p>	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 учебного плана

№	Индекс	Наименование	Семестр 6										з.е.	Неделя
			Академических часов											
			Всего	Контакт	Лек	Лаб	Пр	КСР	ИКР	СР	Контроль			
16	Б1.В.ДВ.08.02	Основы переговорного процесса	72	40,2	18		18	4	0,2	31,8		2		

Курсовые работы: не предусмотрены

Форма проведения аттестации по дисциплине: зачёт

Основная литература:

1. Самойленко В.В. Профессиональные секреты дипломата. Учебное пособие для студентов ВУЗов. М; 2015.
2. Богатуров А.Д. Международно-политический анализ. М;2015.
- 3.Хрусталёв М.А. Анализ международных ситуаций и политическая экспертиза М; 2016.
4. Мегатренды //Под редакцией Т.А. Шаклеиной, А.А. Байкова. М4 2014.
- 5.Введение в прикладной анализ международных ситуаций// Под.ред. Шаклеиной Т.А.

6. Искусство презентаций и ведения переговоров: Учебник / М.Л. Асмолова. - М.: ИЦ РИОР: ИНФРА-М, 2010. - 247 с.
<http://znanium.com/bookread.php?book=182234>

7. Современные международные отношения: Учебник/ Под ред. А.В. Торкунова, А.В. Мальгина. - М.: Аспект Пресс, 2012. - 688 с.
http://www.bibliorossica.com/book.html?search_query=%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%BA%D1%83%D

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