

Аннотация к рабочей программы дисциплины
 Б1.В.ДВ.01.02 Деловые переговоры и межкультурная коммуникация
(код и наименование дисциплины)

Объем трудоемкости: 3 зачетных единиц

Цель дисциплины: изучение дисциплины «Деловые переговоры и межкультурная коммуникация» студентами факультета истории, социологии и международных отношений, обучающимися по направлению 41.03.01 – Зарубежное регионоведение, направлено на формирование умения вести переговоры.

Задачи дисциплины:

1. знакомство с различными сторонами переговорного процесса;
2. формирование у учащегося целостного представления о структуре переговорной деятельности;
3. организация возможности проведения переговоров.

Предполагается, что в результате успешного освоения учебной дисциплины студенты поймут логику ведения деловых переговоров, сформируют представление об этой деятельности в широком ракурсе, о ее связи с другими направлениями организационно-управленческой деятельности; узнают из каких элементов состоит переговорный процесс, познакомятся со спецификой общения на переговорах; сформируют навыки выработки переговорной стратегии и тактики.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Деловые переговоры и межкультурная коммуникация» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1 "Дисциплины (модули)" учебного плана направления подготовки 41.03.01 Зарубежное регионоведение, направленность (профиль) «Европейские исследования». Она ориентирована при подготовке бакалавров на формирование целостного представления о процессе ведения переговоров. Дисциплина находится в логической и содержательно-методической взаимосвязи с другими частями ООП и базируется на знаниях, полученных при изучении таких дисциплин как «Русский язык и основы деловой коммуникации» и «Деловая коммуникация в профессиональной деятельности». Полученные в процессе обучения знания могут быть использованы при параллельном изучении другой дисциплины учебного плана: «Основы теории и практики дипломатии».

Требования к уровню освоения дисциплины

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Код и наименование индикатора	Результаты обучения по дисциплине <i>(знает, умеет, владеет (навыки и/или опыт деятельности))</i>
ПК-7 способен применять информационно-коммуникационные технологии для обеспечения дипломатических контактов с зарубежными странами и регионами на уровне как официальной, так и общественной дипломатии	
ИПК-7.2 Применяет основные приёмы ведения международных переговоров, в том числе с применением современных информационных технологий	Знает основные параметры подготовки к переговорам; национальные стили ведения переговоров
	Умеет создавать условия для начала переговоров в различных ситуациях; вырабатывать переговорную стратегию
	Владеет тактическими приемами на переговорах

Содержание дисциплины:

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины.

Виды работ	Всего часов	Форма обучения			
		очная		очно-заочная	заочная
		7 семестр	X семестр	X семестр	X курс

		(часы)	(часы)	(часы)	(часы)
Контактная работа, в том числе:	54,2	54,2			
Аудиторные занятия (всего):	52	52			
занятия лекционного типа	26	26			
лабораторные занятия					
практические занятия	26	26			
семинарские занятия					
Иная контактная работа:	2,2	2,2			
Контроль самостоятельной работы (КСР)	2	2			
Промежуточная аттестация (ИКР)	0,2	0,2			
Самостоятельная работа, в том числе:	53,8	53,8			
Курсовая работа/проект (КР/КП) (подготовка)	-	-			
Реферат/эссе (подготовка)	10	10			
Самостоятельное изучение разделов, самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, подготовка к лабораторным и практическим занятиям, коллоквиумам и т.д.)	33,8	33,8			
Подготовка к текущему контролю	10	10			
Контроль:	-	-			
Подготовка к экзамену	-	-			
Общая трудоемкость	час.	108	108		
	в том числе контактная работа	54,2	54,2		
	зач. ед	3	3		

Курсовые работы: *не предусмотрены*

Форма проведения аттестации по дисциплине: *зачет*

Автор канд. ист. наук, доцент Евтушенко А.С.