

Аннотация к рабочей программе дисциплины  
**Б1.В. ДВ.05.01. «Основы переговорного процесса»**

**Объем трудоемкости:** 2 зачетные единицы

**Цель дисциплины:**

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.

**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.

**Место дисциплины в структуре образовательной программы**

Дисциплина Б1.В. ДВ.05.01. « Основы переговорного процесса» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений.

**Требования к уровню освоения дисциплины**

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

Код и наименование индикатора*	Результаты обучения по дисциплине
<b>ПК-4</b> Содействие в подготовке и проведении международных культурных мероприятий. Взаимодействие с региональными организациями по проведению международной деятельности.	
ПК-4.2 Осуществлять организацию и проведение международных культурных мероприятий, выполнять представительскую функцию на переговорах с представителями	<p><i>Знает:</i> Формы и методы осуществления протокольных мероприятий</p> <p><i>Умеет:</i> Достигать компромиссов посредством переговоров</p> <p><i>Владеет:</i> навыками работы с информацией из различных источников для решения профессиональных задач</p>
ПК-4.3 Владеть политической и правовой спецификой положения субъектов Российской Федерации и понимать возможности и ограничения трансграничных и иных международных связей регионов	<p><i>Знает:</i> Формы и методы ведения переговоров</p> <p><i>Умеет:</i> ориентироваться в механизмах многосторонней (региональной) дипломатии</p> <p><i>Владеет:</i> переговорными практиками</p>

**Содержание дисциплины:**

**Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины.**

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры			
		7			
<b>Аудиторные занятия (всего)</b>	28.2				
В том числе:					

Занятия лекционного типа	24				
Занятия семинарского типа (семинары, практические занятия)	14				
Лабораторные занятия	-				
ИКР	0,2				
КСРС	2				
<b>Самостоятельная работа (всего)</b>	<b>67,8</b>				
В том числе:					
<i>Курсовая работа</i>	-				
<i>Проработка учебного (теоретического) материала</i>	32				
<i>Выполнение индивидуальных заданий (подготовка сообщений, презентаций)</i>	34				
<i>Реферат</i>	2				
<i>Подготовка к текущему контролю</i>	1,8				
Общая трудоемкость	108				
час	3				
зач.					
ед.					

**Содержание разделов дисциплины:**

№ раздела	Наименование темы	Всего 72 час. ауд.	Лекции 24 час.	Практические занятия - 14 час.	СРС 67.8 час.	КСР 2час.
1	Предмет и задачи курса "Ведение переговоров".		2		8	
2	Роль национальной специфики в переговорах		4	2	8	
3	Основные этические принципы ведения переговоров.		2	2	9.8	
4	Технология делового общения.		4	2	8	
5	Информационная подготовка к переговорному процессу.		4	2	8	
6	Значение баланса интересов сторон для достижения договоренностей.		2	2	8	

7	Переговоры как одна из сложнейших форм коммуникаций.		4	2	8	
8	Передача и прием информации в ходепереговоров.		2	2	10	

**Курсовые работы:** не предусмотрены

**Форма проведения аттестации по дисциплине:** зачет

Автор к.и.н., доцент А.А. Аванесян