

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

ФАКУЛЬТЕТ ФИНАНСОВ И БАНКОВСКОГО ДЕЛА

(наименование структурного подразделения (института/факультета/филиала))

Кафедра «Финансы, денежное обращение и кредит»

(наименование кафедры)

УТВЕРЖДЕНА

Кафедрой «Финансы, денежное
обращение и кредит»

Факультета финансов и банковского
дела

Протокол от «30» июня 2017 г.

№5

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.02.03 «Кросскультурные переговоры»

(индекс, наименование дисциплины, в соответствии с учебным планом)

38.04.02 Менеджмент

(код, наименование направления подготовки (специальности))

"Менеджмент в финансовых организациях"

(направленность(и) (профиль (и)/специализация(ии))

Магистр

(квалификация)

Очная/очно-заочная

(форма(ы) обучения)

Год набора: 2018

Москва, 2017 г.

Автор–составитель:

к.э.н., доцент Буханцева С.Н.

Заведующий кафедрой

«Финансы, денежное обращение и кредит» д.э.н., проф Хандруев А.А.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения программы.....	4
2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО	5
3. Содержание и структура дисциплины.....	6
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине.....	9
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.....	16
6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине.....	18
6.1. Основная литература.....	18
6.2. Дополнительная литература.....	18
6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.....	18
6.4. Нормативные правовые документы.....	18
6.5. Интернет-ресурсы.....	18
6.6. Иные источники.....	18
7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы.....	19

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения программы

1.1 Дисциплина Б1.В.ДВ.02.03 «Кросскультурные переговоры» обеспечивает овладение следующими компетенциями:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК-6	Способность обобщать и критически оценивать результаты исследований актуальных проблем управления, полученные отечественными и зарубежными исследователями.	ПК-6.2 2 этап	Способность собирать, анализировать и оценивать результаты научных исследований российских и зарубежных специалистов, выявлять актуальные проблемы управления.
ПК-5	Владение методами экономического и стратегического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде.	ПК-5.2 2 этап	Способность применять бизнес решения в управлении организацией.

1.2 В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

ОТФ/ТФ (при наличии профстандарта)	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
Консультирование клиентов по составлению финансового плана формированию целевого инвестиционного портфеля (В)(ч.); Финансовое консультирование по широкому спектру финансовых услуг (В/01.7);	ПК-5.2 ПК-6.2	На уровне знаний: экономические и юридические аспекты инвестиционной деятельности.
		На уровне умений: учитывать текущую финансовую ситуацию и перспективу при оценке предложений, направленных на решение финансовых задач клиента.
Разработка методологии и стандартизация процесса	ПК-5.2 ПК-6.2	на уровне знаний: - основы теории корпоративных

финансового консультирования и финансового планирования (С/01.7)		финансов; - корпоративные акты, определяющие общую стратегию развития организации;
		на уровне умений: -руководить разработкой корпоративных регламентных документов по процессу финансового консультирования; - оценивать ресурсные затраты, необходимые для обеспечения эффективного внедрения и функционирования процесса финансового консультирования; - анализировать и выносить суждение о применимости методик финансового планирования для отдельных категорий клиентов;
		на уровне навыков: анализа финансовой и управленческой отчетности, сопутствующей документации; навыки выработки рекомендаций; навыки применения методов количественного анализа; навыки составления аналитических материалов для принятия решений
ТФ Создание организационной структуры по обеспечению кредитного брокериджа	ПК-5.2 ПК-6.2	На уровне знаний: Знать: Основы организационного планирования и управления персоналом; Основные подходы к осуществлению организационных изменений;
		На уровне умений: Уметь: Устанавливать и поддерживать деловые контакты внутри организации.

2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

Объем дисциплины

Дисциплина Б1.В.ДВ.02.03 «Кросскультурные переговоры» составляет 2 зачетные единицы, т.е. 72 академических часа.

На контактную работу с преподавателем выделено 18 часов, из них 4 часа лекций и 14 часов практических занятий, на самостоятельную работу обучающихся выделено 54 часа, в том числе 2 часа на контроль самостоятельной работы.

Место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина Б1.В.ДВ.02.03 «Кросскультурные переговоры» изучается на 2 курсе, во 3 семестре студентами очной и очно-заочной формы обучения.

Дисциплина Б1.В.ДВ.02.03 «Кросскультурные переговоры» изучается после Б1.В.05 Развитие человеческого капитала, Б1.В.07 Регулирование и надзор за деятельностью финансовых организаций.

Форма промежуточной аттестации в соответствии с учебным планом: зачет в устной форме.

3. Содержание и структура дисциплины

Очная форма обучения

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины , час.						Форма текуще го контро ля успевае мости **, промеж уточной аттеста ции***
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КС Р		
Раздел 1.	Кросскультурные проблемы международного управления	12	2		2		8	Дис,
Раздел 2.	Природа переговоров. Стратегия переговоров и планирование	12	2		2		8	Дис,
Раздел 3.	Взаимовыгодные переговоры.	10			2		8	Дис,
Раздел 4.	Распределенные переговоры, победа- поражение	10			2		8	Дис
Раздел 5.	Коммуникация в переговорах	14			4		10	Дис
Раздел 6.	Кросскультурные переговоры	12			2		10	Дис,

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины , час.						Форма текуще го контро ля успевае мости **, промеж уточной аттеста ции***
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КС Р		
Контроль СР		2				2	2	
Промежуточная аттестация								За
Всего по курсу:		72	4		14		54	

Очно-заочная форма обучения

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины , час.						Форма текущего контроля успеваемости**, промежуточной аттестации***
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Раздел 1.	Кросскультурные проблемы международного управления	12	2		2		8	Дис,
Раздел 2.	Природа переговоров. Стратегия переговоров и планирование	12	2		2		8	Дис,
Раздел 3.	Взаимовыгодные переговоры.	10			2		8	Дис,
Раздел 4.	Распределенные переговоры, победа-поражение	10			2		8	Дис
Раздел 5.	Коммуникация в переговорах	14			4		10	Дис
Раздел 6.	Кросскультурные переговоры	12			2		10	Дис,
Контроль СР		2				2	2	
Промежуточная аттестация								За
Всего по курсу:		72	4		14		54	

Примечание:

*** –формы текущего контроля успеваемости: опрос (О), реферат (Р), дискуссии (Дис), практические задания (ПЗ).*

**** формы промежуточной аттестации: зачет (За).*

Содержание дисциплины

Раздел 1. Кросскультурные проблемы международного управления

Роль национальной культуры в международном бизнесе. Определение культуры применительно к кросс-культурному менеджменту. Понятия национального менталитета и национального характера. Влияние национальной культуры на экономическое поведение менеджеров и предпринимателей. Специфика менеджмента в различных культурах. Модели кросс-культурного поведения в бизнесе и типы национальных деловых культур. Теории немецкого менеджмента. Теории американского менеджмента. Практика американского менеджмента. Практика японского менеджмента. Особенности российского менеджмента и деловой культуры

Раздел 2. Природа переговоров. Стратегия переговоров и планирование

Переговоры как форма коммуникации. Подготовка и ход переговорного процесса. Правила налаживания отношений между партнерами по переговорам. Вопросы, используемые для повышения эффективности переговоров. Психологические аспекты отношений за столом переговоров. Интерес к партнеру. Отстаивание собственной точки зрения. Критика партнера. Признание своих ошибок. Техники формирования доверительности. Соблюдение этических норм.

Раздел 3. Взаимовыгодные переговоры

Создание условий для деловых переговоров. Основы эффективного слушания. Техника и тактика аргументирования. Формирование переговорного процесса.

Раздел 4. Распределенные переговоры, победа-поражение

Динамика переговоров. Тактические приёмы. Посредничество в переговорном процессе. Жесткие переговоры. Тактика победа-поражение.

Раздел 5. Коммуникация в переговорах

Особенности делового общения и этикета в различных культурах. Кросс-культурные коммуникации и факторы, на них влияющие. Особенности ведения деловых переговоров в условиях различных культур. Кросс-культурный шок и типичные ошибки общения. Конфликты как продукты межгруппового взаимодействия. Подходы к разрешению кросс-культурных конфликтов. Повышение эффективности внешних и внутренних деловых коммуникаций, осуществляемых в условиях кросс-культурного взаимодействия. Развитие навыков кросс-культурной компетентности.

Раздел 6. Кросскультурные переговоры

Жесткий, мягкий и смешанный варианты торга. Стратегии интегративных и

полемических переговоров. Концепция рациональных (принципиальных) переговоров Р. Фишера и У. Юри. Универсальные тактические приемы: тактика Линкольна, тактика Талейрана, тактика принца. Максимилиана, тактика вины и др. Концепция национального стереотипа поведения. Классификации деловых культур Р.Д. Льюиса и Э. Холла. Модель Г. Хофстеда. Учет культурных различий в международном бизнесе.

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине

4.1. Текущий контроль успеваемости

4.1.1. Формы текущего контроля успеваемости

№ п/п	Тема (раздел)	Методы текущего контроля успеваемости
1.	Кросскультурные проблемы международного управления	Вопросы для дискуссии
2.	Природа переговоров. Стратегия переговоров и планирование	Вопросы для дискуссии
3.	Взаимовыгодные переговоры.	Вопросы для дискуссии
4.	Распределенные переговоры, победа-поражение	Вопросы для дискуссии
5.	Коммуникация в переговорах	Вопросы для дискуссии
6.	Кросскультурные переговоры	Вопросы для дискуссии

4.1.2. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся.

Типовые оценочные материалы по теме 1. «Кросс-культурные проблемы международного управления»

Вопросы для дискуссии

1. Роль национальной культуры в международном бизнесе.
2. Определение культуры применительно к кросс-культурному менеджменту. Понятия национального менталитета и национального характера.
3. Влияние национальной культуры на экономическое поведение менеджеров и предпринимателей.
4. Специфика менеджмента в различных культурах.
5. Модели кросс-культурного поведения в бизнесе и типы национальных деловых культур.

6. Теории немецкого менеджмента.
7. Теории американского менеджмента.
8. Практика американского менеджмента.
9. Практика японского менеджмента.
10. Особенности российского менеджмента и деловой культуры

Типовые оценочные материалы по теме 2 «Природа переговоров. Стратегия переговоров и планирование»

Вопросы для дискуссии

1. Переговоры как форма коммуникации.
2. Подготовка и ход переговорного процесса.
3. Правила налаживания отношений между партнерами по переговорам.
4. Вопросы, используемые для повышения эффективности переговоров.
5. Психологические аспекты отношений за столом переговоров.
6. Интерес к партнеру.
7. Отстаивание собственной точки зрения.
8. Критика партнера.
9. Признание своих ошибок.
10. Техники формирования доверительности.
11. Соблюдение этических норм..

Типовые оценочные материалы по теме 3. «Взаимовыгодные переговоры»

Вопросы для дискуссии

1. Создание условий для деловых переговоров.
2. Основы эффективного слушания.
3. Техника и тактика аргументирования.
4. Формирование переговорного процесса.

Типовые оценочные материалы по теме 4. «Распределенные переговоры, победа-поражение»

Вопросы для дискуссии

1. Динамика переговоров.
2. Тактические приёмы.
3. Посредничество в переговорном процессе.
4. Жесткие переговоры.
5. Тактика победа-поражение.

Типовые оценочные материалы по теме 5. «Коммуникация в переговорах»

Вопросы для дискуссии

1. Особенности делового общения и этикета в различных культурах.
2. Кросс-культурные коммуникации и факторы, на них влияющие.
3. Особенности ведения деловых переговоров в условиях различных культур.
4. Кросс-культурный шок и типичные ошибки общения.
5. Конфликты как продукты межгруппового взаимодействия.
6. Подходы к разрешению кросс-культурных конфликтов.
7. Повышение эффективности внешних и внутренних деловых коммуникаций, осуществляемых в условиях кросс-культурного взаимодействия.
8. Развитие навыков кросс-культурной компетентности.

Типовые оценочные материалы по теме 6. «Кросс-культурные переговоры»

Вопросы для дискуссии

1. Жесткий, мягкий и смешанный варианты торга.
2. Стратегии интегративных и полемических переговоров.
3. Концепция рациональных (принципиальных) переговоров Р. Фишера и У. Юри.
4. Универсальные тактические приемы: тактика Линкольна, тактика Талейрана, тактика принца. Максимилиана, тактика вины и др.
5. Концепция национального стереотипа поведения.
6. Классификации деловых культур Р.Д. Льюиса и Э. Холла. Модель Г. Хофстеда.
7. Учет культурных различий в международном бизнесе.

4.2. Промежуточная аттестация

4.2.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Показатели и критерии оценивания компетенций с учетом этапа их формирования

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК-6	Способность обобщать и критически оценивать результаты исследований актуальных проблем	ПК-6.2 2 этап	Способность собирать, анализировать и оценивать результаты

	управления, полученные отечественными и зарубежными исследователями.		научных исследований российских и зарубежных специалистов, выявлять актуальные проблемы управления.
ПК-5	Владение методами экономического и стратегического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде.	ПК-5.2 2 этап	Способность применять бизнес решения в управлении организацией.

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания
ПК-5.2 Способность применять бизнес решения в управлении организацией.	Способность применять бизнес решения на основе кросскультурных переговоров. Способность применять правовые основы международного взаимодействия, понимать и уметь анализировать их влияние на урегулирование международных конфликтов, внешнюю политику России и других государств мира, владеть техникой поведения в конфликтных ситуациях и управлять дискуссией и переговорным процессом, формулировать убедительные аргументы в поддержку собственной позиции и находить компромиссные решения. Способность применения	Демонстрирует способность к применению бизнес решений на основе кросскультурных переговоров. Применяет правовые основы международного взаимодействия, понимает и умеет анализировать их влияние на урегулирование международных конфликтов, внешнюю политику России и других государств мира, владеет техникой поведения в конфликтных ситуациях и управляет дискуссией и переговорным процессом, формулирует убедительные аргументы в поддержку собственной позиции и находит компромиссные решения. Применяет кросскультурные особенности при проведении международных переговоров.

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания
	кросс-культурных особенностей при проведении международных переговоров.	
ПК-6.2. Способность собирать, анализировать и оценивать результаты научных исследований российских и зарубежных специалистов, выявлять актуальные проблемы управления.	Способность анализировать, определять на практике тип культуры, составлять деловой профиль страны и рекомендации по выбору деловой культуры.	Анализирует, определяет на практике тип культуры, составляет деловой профиль страны и дает рекомендации по выбору деловой культуры.

4.2.2. Форма и средства (методы) проведения промежуточной аттестации

Зачет проводится с применением следующих методов (средств): устного опроса.

4.2.3 Типовые оценочные средства

Список вопросов для подготовки к зачету

1. Роль национальной культуры в международном бизнесе.
2. Определение культуры применительно к кросс-культурному менеджменту.
3. Понятия национального менталитета и национального характера.
4. Влияние национальной культуры на экономическое поведение менеджеров и предпринимателей.
5. Специфика менеджмента в различных культурах.
6. Модели кросс-культурного поведения в бизнесе и типы национальных деловых культур.
7. Теории немецкого менеджмента.
8. Теории американского менеджмента.
9. Практика американского менеджмента.
10. Практика японского менеджмента.

11. Особенности российского менеджмента и деловой культуры
12. Переговоры как форма коммуникации.
13. Подготовка и ход переговорного процесса.
14. Правила налаживания отношений между партнерами по переговорам.
15. Вопросы, используемые для повышения эффективности переговоров.
16. Психологические аспекты отношений за столом переговоров.
17. Интерес к партнеру.
18. Отстаивание собственной точки зрения.
19. Критика партнера.
20. Признание своих ошибок.
21. Техники формирования доверительности.
22. Соблюдение этических норм..
23. Создание условий для деловых переговоров.
 24. Основы эффективного слушания.
 25. Техника и тактика аргументирования.
 26. Формирование переговорного процесса.
 27. Динамика переговоров.
 28. Тактические приёмы.
 29. Посредничество в переговорном процессе.
 30. Жесткие переговоры.
 31. Тактика победа-поражение.
 32. Особенности делового общения и этикета в различных культурах.
 33. Кросс-культурные коммуникации и факторы, на них влияющие.
 34. Особенности ведения деловых переговоров в условиях различных культур.
 35. Кросс-культурный шок и типичные ошибки общения.
 36. Конфликты как продукты межгруппового взаимодействия.
 37. Подходы к разрешению кросс-культурных конфликтов.
 38. Повышение эффективности внешних и внутренних деловых коммуникаций, осуществляемых в условиях кросс-культурного взаимодействия.
 39. Развитие навыков кросс-культурной компетентности.
 40. Жесткий, мягкий и смешанный варианты торга.
 41. Стратегии интегративных и полемических переговоров.
 42. Концепция рациональных (принципиальных) переговоров Р. Фишера и У. Юри.
 43. Универсальные тактические приемы: тактика Линкольна, тактика

Талейрана, тактика принца. Максимилиана, тактика вины и др.

44. Концепция национального стереотипа поведения.

45. Классификации деловых культур Р.Д. Льюиса и Э. Холла. Модель Г. Хофстеда.

46. Учет культурных различий в международном бизнесе

4.3. Методические материалы

Процедура проведения зачета

Промежуточная аттестация определяет степень достижения учебных целей и проводится в форме зачета. Зачёт проводится устно по контрольным вопросам в сроки, предусмотренные учебным планом. При выведении аттестационной отметки обязательно учитываются результаты текущего контроля и самостоятельной работы обучающегося. Текущий контроль успеваемости осуществляется во время проведения семинаров посредством проведения устных опросов обучающихся. Содержание оценочного средства- вопросы к зачету. Требования к выполнению- зачет проводится в устной форме путем ответа на вопросы из представленного перечня. Время, отведенное на процедуру – 20 минут. Результаты оглашаются по окончании опроса. Ответ подготавливается в письменной конспективной форме и сдается преподавателю после устного ответа.

Шкала оценивания

Зачет	Демонстрирует способность к применению бизнес решений на основе кросскультурных переговоров. Применяет правовые основы международного взаимодействия, понимает и умеет анализировать их влияние на урегулирование международных конфликтов, внешнюю политику России и других государств мира, владеет техникой поведения в конфликтных ситуациях и управляет дискуссией и переговорным процессом, формулирует убедительные аргументы в поддержку собственной позиции и находит компромиссные решения. Применяет кросскультурные особенности при проведении международных переговоров. Анализирует, определяет на практике тип культуры, составляет деловой профиль страны и дает рекомендации по выбору деловой культуры. Студент демонстрирует способность применять бизнес решения в управлении организацией, собирать, анализировать и оценивать результаты научных исследований российских и зарубежных специалистов, выявлять актуальные проблемы управления.
Незачет	Не демонстрирует способность к применению бизнес решений на основе кросскультурных переговоров. Не применяет правовые основы международного взаимодействия, не понимает и не умеет анализировать их влияние на урегулирование международных конфликтов, внешнюю политику России и других государств мира, не владеет техникой поведения в конфликтных ситуациях и управляет дискуссией и переговорным

	<p>процессом, не формулирует убедительные аргументы в поддержку собственной позиции и находит компромиссные решения.</p> <p>Не применяет кросскультурные особенности при проведении международных переговоров.</p> <p>Не анализирует, не определяет на практике тип культуры, не составляет деловой профиль страны и не дает рекомендации по выбору деловой культуры.</p> <p>Студент не демонстрирует способность применять бизнес решения в управлении организацией, собирать, анализировать и оценивать результаты научных исследований российских и зарубежных специалистов, выявлять актуальные проблемы управления.</p>
--	--

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Методические рекомендации студентам по изучению дисциплины

Самостоятельная работа – крайне важный элемент подготовки студентов в процессе обучения. Получить всесторонние знания, ограничиваясь при этом только прослушиванием лекций и посещением семинарских занятий, невозможно.

Кроме того, понятийный аппарат курса разнообразен, объемов, что требует специальной работы для их усвоения. Важным условием успешной самостоятельной работы студентов являются консультации преподавателя и тщательная подготовка к практическим занятиям. Цель самостоятельной работы студента по изучению учебного материала – формирование навыков самостоятельного отбора и изучения учебной литературы, интернет-источников, материалов периодических изданий, их анализа и осмысления. В результате этой работы студенты должны научиться понимать логику научного исследования, критически анализировать существующие в научной литературе точки зрения и на этой основе формировать собственную позицию по рассматриваемому вопросу.

Методические указания по подготовке и написанию эссе:

Эссе магистранта – это самостоятельная письменная работа на тему, предложенную преподавателем (тема может быть предложена и обучающимся, но обязательно должна быть согласована с преподавателем). Цель эссе состоит в развитии навыков самостоятельного творческого мышления и письменного изложения собственных мыслей. Объем работы – 3-4 страницы. Написание эссе позволит автору научиться четко, лаконично, грамотно формулировать мысли, структурировать информацию, использовать основные категории анализа, выделять причинно-следственные связи, иллюстрировать понятия соответствующими примерами, аргументировать свои выводы; овладеть научным стилем речи.

Эссе должно содержать: четкое изложение сути поставленной проблемы, включать самостоятельно проведенный анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины, выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме.

Также для успешного освоения дисциплины обучающийся должен ознакомиться с основной и дополнительной литературой, нормативно-правовыми документами, а также интернет-источниками.

Методические указания по подготовке к опросу

Устные опросы проводятся во время практических занятий и возможны при проведении зачета в качестве дополнительного испытания при недостаточности результатов тестирования и решения задачи. Вопросы опроса не должны выходить за рамки объявленной для данного занятия темы. Устные опросы необходимо строить так, чтобы вовлечь в тему обсуждения максимальное количество обучающихся в группе, проводить параллели с уже пройденным учебным материалом данной дисциплины и смежными курсами, находить удачные примеры из современной действительности, что увеличивает эффективность усвоения материала на ассоциациях.

Основные вопросы для устного опроса доводятся до сведения студентов на предыдущем практическом занятии.

Методические указания по подготовке к дискуссии

Дискуссия представляет собой обсуждение заданной темы. Требуется проявить логику изложения материала, представить аргументацию, ответить на вопросы участников дискуссии. Важно грамотно выразить и отстоять вашу авторскую точку зрения на обсуждаемую тему, либо предложить дополнительные углы зрения, вопросы, позволяющие всем участникам увидеть обсуждаемую проблематику с новой стороны.

Методические указания по подготовке к тестовым заданиям

Решение тестовых заданий проводится в течение изучения дисциплины.

Преподаватель должен определить студентам исходные данные для подготовки к тестированию: назвать разделы (темы, вопросы), по которым будут задания в тестовой форме, нормативные акты и теоретические источники для подготовки.

Каждому студенту отводится на тестирование время, соответствующее количеству тестовых заданий. До окончания теста студент может еще раз просмотреть все свои ответы на задания и при необходимости внести коррективы.

При прохождении тестирования пользоваться конспектами лекций, учебниками, и иными материалами не разрешено.

6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

6.1. Основная литература.

1. Мясоедов, С. П. Кросс-культурный менеджмент: учебник для бакалавриата и магистратуры / С. П. Мясоедов, Л. Г. Борисова. — 3-е изд. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 314 с. — (Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс). <https://biblionline.ru/book/47F864E0-DB21-473B-A41E-FA12EAA5F7D3/kross-kulturnyy-menedzhment>

6.2. Дополнительная литература.

1. Гэвин Кеннеди Переговоры [Электронный ресурс] : полный курс / Кеннеди Гэвин. — Электрон. текстовые данные. — М. : Альпина Паблишер, 2016. — 388 с. — 978-5-9614-5267-9. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/48432.html>
2. Стацевич Е. Манипуляции в деловых переговорах [Электронный ресурс] : практика противодействия / Е. Стацевич, К. Гуленков, И. Сорокина. — Электрон. текстовые данные. — М. : Альпина Паблишер, 2016. — 150 с. — 978-5-9614-4703-3. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/43687.html>
3. Василенко И.А. Личностный стиль за столом международных переговоров [Электронный ресурс] / И.А. Василенко, Е.В. Василенко. — Электрон. текстовые данные. — М. : Аспект Пресс, 2012. — 208 с. — 978-5-7567-0677-2. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/56773.html>
4. Кёппль О.И. Кросс-культурный менеджмент [Электронный ресурс] : учебное пособие / О.И. Кёппль. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 112 с. — 978-5-4486-0119-4. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/70266.html>
5. Фетисов А.В. Управление культурами [Электронный ресурс] : учебное пособие / А.В. Фетисов. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дело, 2011. — 140 с. — 978-5-7749-0596-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/51120.html>

6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы

Не предусмотрено.

6.4. Нормативные правовые документы.

Не предусмотрено.

6.5. Интернет-ресурсы.

Не предусмотрено.

6.6. Иные источники.

1. Claude Cellich and Subbash C. Jain. Creative Solutions to Global Business Negotiations. Second Edition. Business Expert Press, 2016
2. Roy J. Lewicki, Bruce Barry and David M. Saunders. Negotiation. 7th Edition. McGraw-Hill, 2014
3. Ho-Won Jeong. International Negotiation: Process and Strategies. Cambridge University Press, 2016
4. Ray Fells. Effective Negotiation: From Research to Results. 3rd Edition. Cambridge University Press, 2016

7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы

1. www.biblio-online.ru –Электронно-библиотечная система [ЭБС] Юрайт;
2. <http://www.iprbookshop.ru> – Электронно-библиотечная система [ЭБС] «Iprbooks»
3. <https://e.lanbook.com> - Электронно-библиотечная система [ЭБС] «Лань».
4. <https://dlib.eastview.com> - East View Information Services, Inc. Коллекции электронных научных и практических журналов.
5. <http://elibrary.ru/> - Научная электронная библиотека Elibrary.ru.

Список учебно-лабораторного оборудования

Компьютеры с доступом в Интернет.

Программные, технические и электронные средства обучения и контроля знаний слушателей

Доступ к информационно-справочным системам «Консультант Плюс», «Гарант».

Программный продукт Microsoft office.