

**АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ
(МОДУЛЯ)/ПРАКТИКИ**

**Б1.В.ДВ.01.02 Международный переговорный процесс и деловое
общение**

наименование дисциплин (модуля)/практики

Автор: к.п.н., доц. Н.А. Тамарчина

Код и наименование направления подготовки, профиля:

38.04.04 Государственное и муниципальное управление

Государственное управление и внешнеполитическая деятельность России

Квалификация (степень) выпускника: магистр

Форма обучения: очно-заочная, заочная

Цель освоения дисциплины:

Сформировать компетенцию в области государственного и муниципального управления, внешнеполитической деятельности России.

План курса:

Тема 1. Международные переговоры: основные понятия, подходы и методы изучения. Понятие международных переговоров. Классификация и функции международных переговоров. Изучение переговоров: основные подходы и методы. Основные этапы переговорного процесса. Виды общения, особенности переговоров. Классификация международных переговоров. Стили «искусного переговорщика».

Тема 2. Стратегия и тактика в переговорном процессе. Подготовка переговоров. Основные стратегии ведения переговоров. Основные тактические приемы в переговорном процессе. «Третья сторона» в сложных переговорах. Различие арбитража и медиации. Цели и функции посредничества.

Тема 3. Национальные и личностные стили и инструменты ведения переговоров. Западные и восточные стили ведения переговоров. Основные параметры различия национальных стилей ведения переговоров. Личностные стили ведения переговоров. Умение сохранять вербальную устойчивость. Владение техникой межличностных коммуникаций. Методы убеждающего воздействия. Предупреждение конфликтных ситуаций. Роль и значение речевого и делового этикета

Тема 4. Проблематика современного международного переговорного процесса. Характер международных переговоров в условиях глобализации. Международные переговоры как главное средство формирования многополярного мира. Использование глобализма как предлога для навязывания большинству государств односторонних решений военного, политического и экономического характера. Проблема «гуманитарной интервенции». Специфика многосторонних переговоров. Возможности создания

коалиций. Правила процедуры на многосторонних переговорах и на международных конференциях с большим числом государств-участников. Стратегия и тактика выработки согласованных решений на Генеральной Ассамблее ООН и других органах ООН.

Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:

В ходе реализации дисциплины «Международный переговорный процесс и деловое общение» используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

- при проведении занятий лекционного типа: опрос.
- при проведении занятий семинарского типа: опрос, доклад, реферат, решение ситуационных задач.
- при контроле самостоятельной работы студентов: тестирование, контрольная работа, решение ситуационных задач.

Промежуточная аттестация проводится в форме: зачет.

Этап(ы) освоения компетенций:

УК ОС-4.1 Способность провести деловую встречу (публичное выступление) и деловую переписку на русском языке

Результат формирования компетенции

на уровне знаний:

- норм, принципов и технологий организационной деятельности в профессиональной сфере;

на уровне умений:

- разрабатывать аналитическую модель комплексных задач, возникающие в профессиональной деятельности;
- определения конкретных мер и мероприятий, составляющих план достижения долгосрочных целей;
- использовать в своей деятельности различные формы организации командной работы.

Этап(ы) освоения компетенций:

УК ОС-5.1 Способность к толерантному восприятию культурных, конфессиональных и иных различий

Результат формирования компетенции

на уровне знаний:

- специфики межличностного и межгруппового взаимодействия, основные техники и приемы эффективного общения;

на уровне умений:

- определения необходимых и достаточных ресурсов для разрешения проблем и достижения поставленных задач профессиональной деятельности;
- самостоятельного разрешения конфликтных ситуации в группе;
- устанавливать ролевое распределение в коллективе и определяет функции и ресурсы для выполнения задания.

Основная литература

1. Яскевич Я.С. Переговорный процесс во внешнеэкономической деятельности. Искусство и психология ведения [Электронный ресурс]: курс лекций и практикум/ Яскевич Я.С.— Электрон. текстовые данные.— Минск: ТетраСистемс, Тетралит, 2013.— 303 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/28184.html> .— ЭБС «IPRbooks»

2. Омарова Г.В. Язык прессы. Переговорный процесс [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Омарова Г.В.— Электрон. текстовые данные.— Махачкала: Дагестанский гуманитарный институт, 2015.— 149 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60906.html> .— ЭБС «IPRbooks»