

## АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

### Б.1.В.ДВ.5.1 «Международный переговорный процесс»

---

направление подготовки - **41.04.04 «Политология»**

профиль - «**Политическое управление**»

квалификация - «**Магистр**»

формы обучения - **очная, заочная**

**Автор–составитель:** Доктор политических наук, профессор **Тамарчина Наталья Александровна**

**Цель освоения дисциплины:**

Сформировать компетенции:

ОПК-9 готовностью руководить коллективом в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия;

ПК-7 способностью к проведению научных дискуссий по актуальным проблемам современной политической науки

**сформировать знания:**

- теоретические основы, сущность, содержание основных понятий международного переговорного процесса;

- основные подходы и методы изучения международного переговорного процесса;

- методологию комплексного анализа взаимодействия субъектов в международном переговорном процессе, технологии ведения переговоров с учетом особенностей национальных стилей.

**сформировать умения:**

- на основе научных подходов анализировать информацию о текущем состоянии переговорной ситуации и контрагенте;

- формировать и выбирать оптимальную стратегию, стиль и тактики ведения переговоров, выявлять потребности оппонента;

- планировать, организовать и реализовать различные модели ведения переговоров, аргументировано представлять свои предложения.

**сформировать навыки:**

- теорией и навыками ведения переговоров в конфликтной ситуации;

- методологическими подходами к изучению и использованию технологий планирования процесса переговоров;

- методами вербальных и невербальных коммуникаций.

**План курса:**

№ п/п	Наименование тем (разделов),	Объем дисциплины (модуля), час.						Форма текущего контроля успеваемости** , промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Очная форма обучения								
Тема1	Международные переговоры: основные понятия, подходы и методы изучения.		2		5		3	О
Тема2	Стратегия и тактика в переговорном процессе.		2		5		3	Р
Тема3	Национальные и личностные стили и инструменты ведения переговоров.				5		3	Д
Тема4	Проблематика современного международного переговорного процесса.				5		3	Э
	Промежуточная аттестация							ЗаО
Всего:		36	4		20		12	4
Заочная форма обучения								
Тема1	Международные переговоры: основные понятия, подходы и методы изучения.		2		2		4	О
Тема2	Стратегия и тактика в переговорном процессе.		2		2		4	Р
Тема3	Национальные и личностные стили и инструменты ведения переговоров.				2		4	Д
Тема4	Проблематика современного международного переговорного				2		4	Э

№ п/п	Наименование тем (разделов),	Объем дисциплины (модуля), час.						Форма текущего контроля успеваемости** ,
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Очная форма обучения								
Тема1	Международные переговоры: основные понятия, подходы и методы изучения.		2		5		3	О
	процесса.							
	Промежуточная аттестация							ЗаО
Всего:			4		12		16	4

#### Основная литература:

1. Шевелева О.В. Организация ведения переговоров [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Шевелева О.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Советский спорт, 2014.— 304 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/40794.html>.— ЭБС «IPRbooks»
2. Василенко, И. А. Международные переговоры : учебник для магистров / И. А. Василенко. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 485 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-2243-1.