

**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 «Регулирование деятельности финансовых институтов»

(наименование кафедры)

УТВЕРЖДЕНА

Кафедрой «Регулирование деятельности
финансовых институтов»

Факультета финансов и банковского дела

Протокол от «04» сентября 2019 г.

№5

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

**Б1.В.ДВ.01.01 «Технологии переговоров и кросскультурные
коммуникации»**

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

38.04.01 Экономика

(код, наименование направления подготовки (специальности))

"Финансовая дипломатия"

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

Магистр

(квалификация)

Очная/очно-заочная/заочная

(форма(ы) обучения)

Год набора: 2020

Москва, 2019 г.

Автор–составитель:

к.э.н., доцент Буханцева С.Н., доцент кафедры «Фондовые рынки и финансовый инжиниринг»

Заведующий кафедрой

«Регулирование деятельности финансовых институтов» д.ю.н., проф Турбанов А.В.

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.....	7
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине.....	10
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.....	15
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.01.01 «Технологии переговоров и кросскультурные коммуникации» обеспечивает овладение следующими компетенциями:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
УК ОС - 5	Способность работать в коллективе в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	УК ОС 5.1	Способность проводить микроэкономические исследования, их соответствие целям и задачам хозяйственного развития, прогнозировать возможное развитие в будущем, используя кросскультурные коммуникации, этику и социальную ответственность.
ПК-1	Способность обобщать и критически оценивать результаты, полученные отечественными и зарубежными исследователями, выявлять перспективные направления, составлять программу исследований.	ПК-1.1	Способность владеть практическими навыками по современным формам и методам воздействия на поведение личности, группы, коллектива для повышения эффективности работы организации

1.2. В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

ОТФ/ТФ (при наличии профстандарта)	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
ПС Специалист по финансовому консультированию Консультирование клиентов по составлению финансового плана и формированию целевого инвестиционного портфеля (В); ТФ Финансовое консультирование по широкому спектру	УК ОС-5.1 ПК-1.1	На уровне знаний: -основы эффективных межличностных коммуникаций; - этика делового общения; - необходимый спектр финансовых продуктов и услуг;
		На уровне умений: - Предоставлять клиенту качественные профессиональные услуги, ориентированные на потребности и интересы клиента;

финансовых услуг (В/01.7) ;		
Управление процессом финансового консультирования в организации (подразделении) (С). ТФ Разработка методологии и стандартизация процесса финансового консультирования и финансового планирования (С/01.7)	УК ОС-5.1 ПК-1.1	На уровне умений: - устанавливать и поддерживать деловые контакты, связи, отношения, коммуникации с сотрудниками организации; - анализировать и выносить суждение о применимости методик финансового планирования для отдельных категорий клиентов;
ОТФ Оказание информационно-консультационных и методических услуг (D). ТФ Содействие повышению финансовой и страховой грамотности потребителей и поставщиков страховых (перестраховочных) услуг и иных лиц, и организаций (D/03.7)	УК ОС-5.1 ПК-1.1	На уровне умений: - Проводить презентации во время специализированных выставок; Участвовать в программах по финансовой грамотности населения На уровне навыков: - Организация и проведение круглых столов, конференций, симпозиумов; - Публикация в специализированных изданиях;

2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

Объем дисциплины

Дисциплина Б1.В.ДВ.01.01 «Технологии переговоров и кросскультурные коммуникации» составляет 2 зачетные единицы, т.е. 72 академических часа.

Для студентов очной и очно-заочной формы обучения на контактную работу с преподавателем выделено 16 часов, из них 4 часа лекций и 12 часов практических занятий, на самостоятельную работу обучающихся выделено 56 часов.

Для студентов заочной формы обучения на контактную работу с преподавателем выделено 10 часов, из них 4 часа лекций и 6 часов практических занятий, на самостоятельную работу обучающихся выделено 60 часов.

Место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина Б1.В.ДВ.01.01 «Технологии переговоров и кросскультурные коммуникации» изучается на 1 курсе, в 1 семестре студентами очной и очно-заочной формы обучения, студентами заочной формы обучения – на 1 курсе.

Дисциплина Б1.В.ДВ.01.01 «Технологии переговоров и кросскультурные коммуникации» реализуется после изучения дисциплин бакалавриата.

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. Технология переговоров и планирование.	36	2		6		28	Дис.,О, През.
Раздел 2.	Коммуникация в переговорах. Кросскультурные переговоры.	36	2		6		28	Дис., През.
Промежуточная аттестация								За
Всего по курсу:		72	4		12		56	

Очно-заочная форма обучения

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины , час.						Форма текуще го контро ля успевае мости **, промeж 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. Технология переговоров и планирование.	36	2		6		28	Дис.,О, През.
Раздел 2.	Коммуникация в переговорах.	36	2		6		28	Дис., През.

№ 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		
	Кросскультурные переговоры.							
Промежуточная аттестация								За
Всего по курсу:		72	4		12		56	

Заочная 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	КСР		
Раздел 1.	Кросскультурные проблемы международного управления. Технология переговоров и планирование.	34	2		2		30	Дис.,О, През.
Раздел 2.	Коммуникация в переговорах. Кросскультурные переговоры.	36	2		4		30	Дис., През.
Промежуточная аттестация		2						За
Всего по курсу:		72	4		6		60	

Примечание:

*** – формы текущего контроля успеваемости дискуссии (Дис), опрос (О), презентация (През.)*

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

Содержание дисциплины

Раздел 1. Кросскультурные проблемы международного управления Технология переговоров и планирование

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

Природа переговоров. Технология 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.

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

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

Раздел 2. Коммуникация в переговорах. Кросскультурные переговоры.

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.

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. Технология переговоров и планирование.	Дискуссия, опрос, презентация
2	Коммуникация в переговорах. Кросскультурные переговоры.	Дискуссия, презентация

4.1.2. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся.

Типовые оценочные материалы к разделу 1. «Кросскультурные проблемы международного управления. Технология переговоров и планирование»

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

Вопросы для опроса:

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.
12. Создание условий для деловых переговоров.
13. Основы эффективного слушания.
14. Техника и тактика аргументирования.
15. Формирование переговорного процесса.
16. Динамика переговоров.
17. Тактические приёмы.
18. Посредничество в переговорном процессе.
19. Жесткие переговоры.
20. Тактика победа-поражение.

Темы презентаций:

1. Специфика менеджмента в различных культурах.
2. Модели кросс-культурного поведения в бизнесе и типы национальных деловых культур.

Типовые оценочные материалы к разделу 2. «Коммуникация в переговорах.

Кросскультурные переговоры»

Вопросы для дискуссии

1. Конфликты как продукты межгруппового взаимодействия.
2. Подходы к разрешению кросскультурных конфликтов.
3. Повышение эффективности внешних и внутренних деловых коммуникаций, осуществляемых в условиях кросс-культурного взаимодействия.
4. Развитие навыков кросс-культурной компетентности.
5. Жесткий, мягкий и смешанный варианты торга.
6. Стратегии интегративных и полемических переговоров.

Темы презентаций

- 1.. Кросскультурные коммуникации и факторы, на них влияющие.
- 2.. Особенности ведения деловых переговоров в условиях различных культур.
- 3.. Особенности делового общения и этикета в различных культурах.
- 4.. Кросс-культурный шок и типичные ошибки общения.
5. Концепция рациональных (принципиальных) переговоров Р. Фишера и У. Юри.
6. Универсальные тактические приемы: тактика Линкольна, тактика Талейрана, тактика принца. Максимилиана, тактика вины и др.
7. Концепция национального стереотипа поведения.
8. Классификации деловых культур Р.Д. Льюиса и Э. Холла. Модель Г. Хофстеда.
9. 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
УК ОС - 5	Способность работать в коллективе в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	УК ОС 5.1	Способность проводить микроэкономические исследования, их соответствие целям и задачам хозяйственного развития, прогнозировать возможное развитие в будущем, используя кросскультурные коммуникации, этику и социальную ответственность.
ПК-1	Способность обобщать и критически оценивать результаты, полученные отечественными и зарубежными исследователями, выявлять перспективные направления, составлять программу исследований.	ПК-1.1	Способность владеть практическими навыками по современным формам и методам воздействия на поведение личности, группы, коллектива для повышения эффективности работы организации

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания
УК ОС 5.1 Способность этически грамотно руководить коллективом, используя психологические факторы адаптации к профессиональной среде.	Способность анализировать и проводить переговоры, соблюдая социальные, этические и кросскультурные различия.	Анализирует и проводит переговоры, соблюдая социальные, этические, конфессиональные и кросскультурные различия.
ПК-1.1. Способность владеть практическими навыками по современным формам и методам воздействия на поведение личности, группы, коллектива для повышения эффективности работы организации.	Способность владеть практическими навыками по современным формам и методам воздействия на поведение личности, группы, коллектива для повышения эффективности работы организации, используя технологию переговоров, Способность оценивать полученные результаты.	Владеет навыками по современным формам и методам воздействия на поведение личности, группы, коллектива для повышения эффективности работы организации, используя технологию переговоров. Оценивает полученные результаты.

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
3. Переговоры как форма коммуникации.
4. Подготовка и ход переговорного процесса.
5. Правила налаживания отношений между партнерами по переговорам.
6. Вопросы, используемые для повышения эффективности переговоров.
7. Психологические аспекты отношений за столом переговоров.
8. Интерес к партнеру.
9. Отстаивание собственной точки зрения.
10. Критика партнера.
11. Признание своих ошибок.
12. Техники формирования доверительности.
13. Соблюдение этических норм.
14. Создание условий для деловых переговоров.
15. Основы эффективного слушания.
16. Техника и тактика аргументирования.
17. Формирование переговорного процесса.
18. Динамика переговоров.
19. Тактические приёмы.
20. Посредничество в переговорном процессе.
21. Жесткие переговоры.
22. Тактика победа-поражение.
23. Особенности делового общения и этикета в различных культурах.
24. Кросс-культурные коммуникации и факторы, на них влияющие.
25. Особенности ведения деловых переговоров в условиях различных культур.
26. Кросс-культурный шок и типичные ошибки общения.
27. Конфликты как продукты межгруппового взаимодействия.
28. Подходы к разрешению кросс-культурных конфликтов.
29. Повышение эффективности внешних и внутренних деловых коммуникаций, осуществляемых в условиях кросс-культурного взаимодействия.
30. Развитие навыков кросс-культурной компетентности.

31. Жесткий, мягкий и смешанный варианты торга.
32. Стратегии интегративных и полемических переговоров.
33. Концепция рациональных (принципиальных) переговоров Р. Фишера и У. Юри.
34. Универсальные тактические приемы: тактика Линкольна, тактика Талейрана, тактика принца. Максимилиана, тактика вины и др.
35. Концепция национального стереотипа поведения.
36. Классификации деловых культур Р.Д. Льюиса и Э. Холла. Модель Г. Хофстеда.
37. 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

Критерии оценивания	Оценка
Анализирует и проводит переговоры, соблюдая социальные, этические, конфессиональные и кросскультурные различия. Владеет навыками по современным формам и методам воздействия на поведение личности, группы, коллектива для повышения эффективности работы организации, используя технологию переговоров. Оценивает полученные результаты.	Зачет
Не анализирует и не проводит переговоры, соблюдая социальные, этические, конфессиональные и кросскультурные различия. Не владеет навыками по современным формам и методам воздействия на поведение личности, группы, коллектива для повышения эффективности работы организации, используя технологию переговоров. Не оценивает полученные результаты.	Незачет

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, объемен, 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 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 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.

Письменные опросы позволяют проверить уровень подготовки к практическому занятию всех обучающихся в группе, при этом оставляя достаточно учебного времени для иных форм педагогической деятельности в рамках данного занятия. Письменный блиц-опрос проводится без предупреждения, что стимулирует обучающихся к систематической подготовке к занятиям. Вопросы для опроса готовятся заранее, формулируются узко, дабы обучающийся имел объективную возможность полноценно его осветить за отведенное время.

Письменные опросы целесообразно применять в целях проверки усвояемости значительного объема учебного материала, например, во время проведения зачета (экзамена), когда необходимо проверить знания студентов по всему курсу.

При оценке опросов анализу подлежит точность формулировок, связность изложения материала, обоснованность суждений.

Методические указания по выполнению презентаций:

Презентация – это устный доклад студента на определенную тематику, сопровождаемый мультимедийной компьютерной презентацией. Компьютерная презентация - мультимедийный инструмент, используемый в ходе докладов или сообщений для повышения выразительности выступления, более убедительной и наглядной иллюстрации описываемых фактов и явлений. Компьютерная презентация создается в программе Microsoft Power Point.

Презентации и доклады должны соответствовать теме, выбранной обучающимся или предложенной преподавателем. Работы должны быть построены в формате логических связей между утверждениями, фактами, выводами. В работе должна быть использована примеры, иллюстрирующие высказывание. Продолжительность презентации составляет 4-5 минут монологической речи.

Особое внимание при подготовке презентации необходимо уделить тому, что центром внимания во время презентации должен стать сам докладчик и его речь, а не надписи мелким шрифтом на слайдах. Если весь процесс работы над презентацией выстроить хронологически, то начинается он с четко разработанного плана, далее переходит на стадию отбора содержания и создания презентации, затем наступает заключительный, но самый важный этап – непосредственное публичное выступление.

Студенту, опираясь на план выступления, указанный выше, необходимо определить главные идеи, выводы, которые следует донести до слушателей, и на основании них составить компьютерную презентацию. Дополнительная информация, если таковая имеет место быть, должна быть размещена в раздаточном материале или просто озвучена, но не включена в компьютерную презентацию.

Методические рекомендации по подготовке к промежуточной аттестации

При подготовке к промежуточной аттестации ознакомьтесь со списком представленных вопросов. Формулируйте ответ с точки зрения применения различных методов анализа данных. Необходимо дать аргументированный ответ, подтверждающий уровень освоения компетенции.

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 вузов / С. П. Мясоедов, Л. Г. Борисова. — 3-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 314 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02314-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450156>

6.2. Дополнительная литература

1. Гэвин, Кеннеди Переговоры: полный курс / Кеннеди Гэвин ; перевод Е. Виноградова ; под редакцией Н. Нарциссовой. — 3-е изд. — Москва : Альпина Паблишер, 2019. — 392 с. — ISBN 978-5-9614-4520-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/86760.html>
2. Стацевич, Е. Манипуляции в деловых переговорах: Практика противодействия / Е. Стацевич, К. Гуленков, И. Сорокина. — 2-е изд. — Москва : Альпина Паблишер, 2019. — 152 с. — ISBN 978-5-9614-1959-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/82709.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>

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. <http://elibrary.ru/> - Научная электронная библиотека Elibrary.ru.
5. <https://new.znaniy.com> Электронно-библиотечная система [ЭБС] «Znaniy.com».
6. <https://dlib.eastview.com> – Информационный сервис «East View».
7. <https://www.jstor.org> - Jstor. Полные тексты научных журналов и книг зарубежных издательств.
8. <https://elibrary.worldbank.org> - Электронная библиотека Всемирного Банка.
9. <https://link.springer.com> - Полнотекстовые политематические базы академических журналов и книг издательства Springer.
10. <https://ebookcentral.proquest.com> - Ebook Central. Полные тексты книг зарубежных научных издательств.
11. <https://www.oxfordhandbooks.com> - Доступ к полным текстам справочников Handbooks издательства Oxford по предметным областям: экономика и финансы, право, бизнес и управление.
12. <https://journals.sagepub.com> - Полнотекстовая база научных журналов академического издательства Sage.
13. Справочно-правовая система «Консультант».
14. Электронный периодический справочник «Гарант».

Список учебно-лабораторного оборудования

Компьютеры с доступом в Интернет.

Программные, технические и электронные средства обучения и контроля знаний слушателей

Программный продукт Microsoft Office.