

**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 «17» сентября 2018 г.

№5

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.02.03 «Кросскультурные переговоры»

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

38.04.01 Экономика

(код, наименование направления подготовки (специальности))

"Банки, финансы, инвестиции"

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

Магистр

(квалификация)

Очная/очно-заочная/заочная

(форма(ы) обучения)

Год набора: 2019

Москва, 2018 г.

Автор–составитель:

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

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	8
3. Содержание и структура дисциплины.....	9
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине.....	13
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.....	19
6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине.....	20
6.1. Основная литература.....	20
6.2. Дополнительная литература.....	20
6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.....	20
6.4. Нормативные правовые документы.....	21
6.5. Интернет-ресурсы.....	21
6.6. Иные источники.....	21
7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы.....	21

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-3	Способность проводить самостоятельные исследования в соответствии с разработанной программой.	ПК-3.3. 3 этап	Способность сформировать программу самостоятельных исследований в научно-исследовательской деятельности.
ДПК-3	Способность применять в практической деятельности результаты аналитических и исследовательских работ; разрабатывать и обосновывать финансово-экономические показатели в банковской, финансовой, инвестиционной сферах деятельности; готовить и представлять аналитические отчеты и экспертные заключения, готовить рекомендации и задания для внутренних пользователей организации, а также клиентов и поставщиков, осуществлять финансовое консультирование.	ДПК-3.3. 3этап	Способность разрабатывать и обосновывать финансово-экономические показатели в банковской, финансовой, инвестиционной сферах деятельности, управлять финансовыми рисками.

1.1. 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	ПК-3.3 ДПК-3.3.	На уровне знаний: экономические и юридические аспекты инвестиционной деятельности.

формированию целевого инвестиционного портфеля (В)(ч.); Финансовое консультирование по широкому спектру финансовых услуг (В/01.7);		На уровне умений: учитывать текущую финансовую ситуацию и перспективу при оценке предложений, направленных на решение финансовых задач клиента.
Разработка методологии и стандартизация процесса финансового консультирования и финансового планирования (С/01.7)	ПК-3.3 ДПК-3.3.	на уровне знаний: - основы теории корпоративных 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
ПС «Страховой брокер»: ОТФ Оказание информационно- консультационных и методических услуг (D) ТФ Консультирование потребителей и поставщиков страховых (перестраховочных) услуг и иных лиц (в том числе органы власти) по вопросам страхования (перестрахования) (D/01.7)	ПК-3.3 ДПК-3.3.	На уровне умений: - Анализировать систему государственного регулирования в сфере страхования (перестрахования); - Исследовать макроэкономические условия; На уровне знаний: - Гражданское законодательство Российской Федерации; - Макроэкономика.

<p>ОТФ Оказание информационно-консультационных и методических услуг (D) ТФ Разработка и реализация новых программ страхования (перестрахования) (D/02.7);</p>	<p>ПК-3.3 ДПК-3.3.</p>	<p>На уровне умений: - Анализировать существующие страховые программы и страховые продукты; - Анализировать риски на международном и национальном уровне;</p>
		<p>На уровне знаний: - Гражданское законодательство Российской Федерации - Страховое дело - Риск-менеджмент</p>
<p>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)</p>	<p>ПК-3.3 ДПК-3.3.</p>	<p>На уровне умений: Участвовать в подготовке и работе круглых столов, конференций, симпозиумов Готовить публикации для специализированных изданий</p>
		<p>На уровне знаний: - Гражданское законодательство Российской Федерации - Макроэкономика</p>
<p>ПС «Специалист по микрофинансовым операциям»: ОТФ Управление микрофинансовыми операциями в организации (C) Методологическое сопровождение и стандартизация процессов микрофинансирования (C/01.7); ТФ Разработка и внедрение продуктов микрофинансирования (C/02.7); – Создание и развитие организационной структуры по микрофинансовым операциям (C/03.7);</p>	<p>ПК-3.3 ДПК-3.3.</p>	<p>C/01.7 На уровне знаний: Знать: Основы стратегического менеджмента и маркетинга; Информационно-коммуникационные технологии и базы данных; Международные и национальные стандарты, а также лучшие практики в профессиональной сфере. На уровне умений: Уметь: Устанавливать и поддерживать деловые отношения; Оценивать эффективность внедрения специализированных автоматизированных информационных систем На уровне навыков: Владеть навыками: Планирование системы менеджмента качества в организации; (C/02.7) На уровне знаний: Знать: Методы расчета статистических</p>

		<p>показателей и анализа данных; На уровне умений: Уметь: Осуществлять сбор и анализ информации; Производить бизнес-планирование и стратегический анализ деятельности организации. С/03.7 На уровне знаний: Знать: Основы теории организации и принятия решений; Основы и методы стратегического менеджмента; На уровне умений: Уметь: Устанавливать и поддерживать внешние и внутренние коммуникации;</p>
<p>ПС «Специалист по кредитному брокериджу»: ОТФ Управление процессом предоставления услуг по кредитному брокериджу (С) ТФ Создание организационной структуры по обеспечению кредитного брокериджа (С/02.7) (ч.); ТФ Стандартизация бизнес-процессов (С/01.7).</p>	<p>ПК-3.3 ДПК-3.3.</p>	<p>С/01.7 На уровне знаний: Знать: Основы стратегического менеджмента и маркетинга; Основы бизнес-планирования и прогнозирования; Содержание, основные элементы и принципы процесса оперативного планирования; На уровне умений: Уметь: Понимать особенности бизнеса организации и его функционирование; Руководить разработкой корпоративных регламентных документов; На уровне навыков: Владеть навыками: Планирование и организация мероприятий в области стандартизации бизнес-процессов;</p> <hr/> <p>С/02.7 На уровне знаний: Знать: Корпоративные документы; Механизмы и система внутренней и внешней коммуникации и отчетности в организации;</p>

			Основы риск-менеджмента. На уровне умений: Уметь: Устанавливать и поддерживать деловые контакты внутри организации; На уровне навыков: Владеть навыками: Планирование организационной структуры и направлений деятельности подразделения;	
--	--	--	--	--

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.

Для студентов очной и очно-заочной формы обучения на контактную работу с преподавателем выделено 16 часов, из них 8 часов лекций и 8 часов практических занятий, на самостоятельную работу обучающихся выделено 56 часов.

Для студентов заочной формы обучения на контактную работу с преподавателем выделено 12 часов, из них 4 часа лекций и 8 часов практических занятий, на самостоятельную работу обучающихся выделено 58 часов.

Место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина Б1.В.ДВ.02.03 «Кросскультурные переговоры» изучается на 2 курсе, в 3 семестре студентами очной и очно-заочной формы обучения. Студентами заочной формы обучения изучается на 2 и 3 курсах (поток 1) и на 1 и 2 курсах (поток 2).

Дисциплина Б1.В.ДВ.02.03 «Кросскультурные переговоры» изучается после Б1.В.02 Мировая финансовая система, Б1.В.03 Методология научного исследования в экономике.

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	10	2				8	Дис.
Раздел 2.	Природа переговоров. Стратегия переговоров и планирование	10	2				8	Дис.
Раздел 3.	Взаимовыгодные переговоры.	14	2		2		10	Дис.
Раздел 4.	Распределенные переговоры, победа- поражение	14	2		2		10	Дис.
Раздел 5.	Коммуникация в переговорах	12			2		10	Дис.
Раздел 6.	Кросскультурные переговоры	12			2		10	Дис.
Промежуточная аттестация								За
Всего по курсу:		72	8		8		56	

Очно-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	КС Р		
Раздел 1.	Кросскультурные проблемы международного управления	10	2				8	Дис.
Раздел 2.	Природа переговоров. Стратегия переговоров и планирование	10	2				8	Дис.
Раздел 3.	Взаимовыгодные переговоры.	14	2		2		10	Дис.
Раздел 4.	Распределенные переговоры, победа- поражение	14	2		2		10	Дис.
Раздел 5.	Коммуникация в переговорах	12			2		10	Дис.
Раздел 6.	Кросскультурные переговоры	12			2		10	Дис.
Промежуточная аттестация								За
Всего по курсу:		72	8		8		56	

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	10	2				8	СР
Раздел 2.	Природа переговоров. Стратегия переговоров и планирование	10	2				8	СР
Раздел 3.	Взаимовыгодные переговоры.	12			2		10	Дис
Раздел 4.	Распределенные переговоры, победа-поражение	12			2		10	Дис
Раздел 5.	Коммуникация в переговорах	14			2		12	Дис
Раздел 6.	Кросскультурные переговоры	12			2		10	Дис
Промежуточная аттестация		2						За
Всего по курсу:		72	4		8		58	

Примечание:

** – формы текущего контроля успеваемости дискуссии (Дис), самостоятельная работа (СР).

*** 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-3	Способность проводить самостоятельные исследования в соответствии с разработанной программой.	ПК-3.3 3 этап	Способность сформировать программу самостоятельных исследований в научно-исследовательской деятельности.
ДПК-3	Способность применять в практической деятельности	ДПК-3.3. 2 этап	Способность разрабатывать и

	результаты аналитических и исследовательских работ; разрабатывать и обосновывать финансово-экономические показатели в банковской, финансовой, инвестиционной сферах деятельности; готовить и представлять аналитические отчеты и экспертные заключения, готовить рекомендации и задания для внутренних пользователей организации, а также клиентов и поставщиков, осуществлять финансовое консультирование.		обосновывать финансово-экономические показатели в банковской, финансовой, инвестиционной сферах деятельности, управлять финансовыми рисками.
--	---	--	--

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания
ПК-3.3. Способность сформировать программу самостоятельных исследований в научно-исследовательской деятельности.	Способность анализировать результаты кросскультурных переговоров в научно-исследовательской деятельности.	Анализирует результаты кросскультурных переговоров в научно-исследовательской деятельности.
ДПК-3.3. Способность разрабатывать и обосновывать финансово-экономические показатели в банковской, финансовой, инвестиционной сферах деятельности, управлять финансовыми рисками.	Способность разрабатывать и обосновывать финансово-экономические показатели в банковской, финансовой, инвестиционной сферах деятельности используя результаты кросскультурных переговоров.	Разрабатывает и обосновывает финансово-экономические показатели в банковской, финансовой, инвестиционной сферах деятельности используя результаты кросскультурных переговоров.

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

Критерии оценивания	Оценка
Анализирует результаты кросскультурных переговоров в научно-исследовательской деятельности. Разрабатывает и обосновывает финансово-экономические показатели в банковской, финансовой, инвестиционной сферах деятельности используя результаты кросскультурных переговоров. Обучающийся демонстрирует глубокое познание программного материала, в полном объеме раскрывает теоретическое содержание вопросов билета (задания), увязывая его с задачами профессиональной деятельности, не затрудняется с ответом на дополнительные вопросы экзаменатора, продемонстрировав высокий уровень сформированности компетенций, дает	Зачет

<p>четкое обоснование принятых решений, умеет самостоятельно последовательно, логично, аргументированно излагать, анализировать, обобщать изученный материал, не допуская ошибок.</p> <p>Обучающийся способен сформировать программу самостоятельных исследований в научно-исследовательской деятельности.</p> <p>Обучающийся способен анализировать результаты кросскультурных переговоров в научно-исследовательской деятельности.</p> <p>Обучающийся способен разрабатывать и обосновывать финансово-экономические показатели в банковской, финансовой, инвестиционной сферах деятельности используя результаты кросскультурных переговоров.</p>	
<p>Не анализирует результаты кросскультурных переговоров в научно-исследовательской деятельности.</p> <p>Не разрабатывает и обосновывает финансово-экономические показатели в банковской, финансовой, инвестиционной сферах деятельности используя результаты кросскультурных переговоров.</p> <p>Обучающийся усвоил только основные положения программного материала, проявил минимальный уровень сформированности компетенций.</p> <p>Содержание вопросов билета излагает поверхностно, дает неполные (неточные) определения понятий.</p> <p>При аргументации не дает должного обоснования.</p> <p>Допускает неточности и ошибки, нарушает последовательность в изложении материала.</p> <p>Испытывает затруднения при ответе на дополнительные вопросы экзаменатора.</p> <p>Обучающийся не способен сформировать программу самостоятельных исследований в научно-исследовательской деятельности.</p> <p>Обучающийся не способен анализировать результаты кросскультурных переговоров в научно-исследовательской деятельности.</p> <p>Обучающийся не способен разрабатывать и обосновывать финансово-экономические показатели в банковской, финансовой, инвестиционной сферах деятельности используя результаты кросскультурных переговоров.</p>	<p>Незачет</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, 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 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 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://biblio-online.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>

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.