

**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)

38.04.08 Финансы и кредит

(код, наименование направления подготовки (специальности))

"Денежно-кредитное и финансовое регулирование экономики"

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

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	9
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	20
6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине.....	22
6.1. Основная литература.....	22
6.2. Дополнительная литература.	22
6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.....	22
6.4. Нормативные правовые документы.....	22
6.5. Интернет-ресурсы.....	22
6.6. Иные источники.....	23
7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы.....	23

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
ОПК-2	Готовность руководить коллективом в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	ОПК-2.1.	Способность использовать технологии эффективных коммуникаций при профессиональной деятельности на различных финансовых рынках
ПК-1	Способность владеть методами аналитической работы, связанными с финансовыми аспектами деятельности коммерческих и некоммерческих организаций различных организационно-правовых форм, в том числе финансово-кредитных, органов государственной власти и местного самоуправления	ПК-1.1.	Способность на основе аналитической работы критически оценивать рыночную ситуацию и находить эффективные методы управления, связанных с финансовыми аспектами деятельности организаций

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 ОТФ Консультирование клиентов по	ОПК-2.1. ПК-1.1.	На уровне знания - необходимый спектр финансовых продуктов и услуг; - Экономические и юридические аспекты инвестиционной деятельности;

<p>составлению финансового плана и формированию целевого инвестиционного портфеля (В); ТФ Финансовое консультирование по широкому спектру финансовых услуг (В/01.7) ;</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Экономические и юридические аспекты страховой деятельности; - основные финансовые организации и профессиональные участники банковской системы; - - основные финансовые организации и профессиональные участники страхового сектора; - - основные финансовые организации и профессиональные участники рынка ценных бумаг и коллективного инвестирования; - нормативные и методические документы, регламентирующие вопросы подбора кредитных продуктов;
		<p>На уровне умения</p> <ul style="list-style-type: none"> - - Предоставлять клиенту качественные профессиональные услуги, ориентированные на потребности и интересы клиента; - Сбирать, анализировать и предоставлять достоверную информацию в масштабах всего спектра финансовых (инвестиционных) услуг; - Выступать в качестве эксперта в процессе принятия клиентом важных финансовых (инвестиционных) решений; <p>Рассчитывать стоимость финансовых решений, оценивая потенциальные риски;</p> <ul style="list-style-type: none"> - осуществлять профессиональные консультации, гарантирующие понимание всех преимуществ, возможностей, рисков; - учитывать текущую финансовую ситуацию и перспективу при оценке предложений, направленных на решение финансовых задач клиента; <p>Планировать, прогнозировать и оценивать изменения финансовой ситуации при пользовании финансовыми (инвестиционными) услугами;</p> <p>Проверять достоверность информации об инвестиционной услуге с экономической и юридической точек зрения;</p> <p>Отстаивать интересы клиента в повышении качества, доступности и безопасности ин</p>
		<p>На уровне навыков:</p> <ul style="list-style-type: none"> - предоставление потребителю финансовых услуг информации о состоянии и перспективах рынка, тенденциях в изменении курсов ценных бумаг, иностранной валюты, условий по банковским продуктам и услугам; - разъяснение сути финансовых продуктов, юридических и экономических характеристик финансовых продуктов и услуг; <p>Предоставление достоверной информации по</p>

		<p>контрагентам, условиям, требованиям к контрагенту, предмету сделки;</p> <ul style="list-style-type: none"> - составление окончательного перечня предлагаемых клиенту финансовых продуктов; - разъяснение клиенту экономических и правовых последствий финансовых решений; - определение (на основании запроса клиента) критериев отбора поставщиков финансовых услуг и подбор поставщиков в соответствии с выделенными критериями; <p>Организация продажи финансовых продуктов (банковские депозиты, паевые фонды, брокерское обслуживание, обезличенный металлический счет) в рамках персонального финансового плана;</p> <p>Дополнительная продажа финансовых продуктов в рамках персонального финансового плана;</p> <ul style="list-style-type: none"> - консультирование контрагентов по вопросам, относящимся к компетенции деятельности; - обеспечение взаимодействия структурных подразделений организации при совместной деятельности; участие в планировании мероприятий, направленных на повышение качества финансового сервиса организации.
<p>ОТФ Управление процессом финансового консультирования в организации (подразделении) (С)</p> <p>ТФ Разработка методологии и стандартизация процесса финансового консультирования и финансового планирования (С/01.7)</p> <p>ТФ Создание и развитие организационной структуры по финансовому консультированию (С/02.7) (ч.)</p>		<p>На уровне знания</p> <ul style="list-style-type: none"> - основы стратегического менеджмента и маркетинга; - основы понятия и современные принципы работы с информацией, корпоративные информационные системы и базы данных; - основы управления проектами; - основы теории корпоративных финансов; - основные положения национальных и международных стандартов и руководств в области управления информационными технологиями и информационной безопасности; - основные информационные технологии, применяемые в процессе финансового консультирования; - требования к аппаратно-информационному обеспечению финансового консультирования; - Бюджет организации на внедрение и поддержание аппаратно-информационного процесса финансового консультирования; - основы бизнес-планирования и прогнозирования; - содержание, основные элементы и принципы процесса оперативного планирования; - основные международные, национальные

		<p>стандарты, а также лучшие практики по финансовому планированию;</p> <ul style="list-style-type: none"> - корпоративные акты, определяющие общую стратегию развития организации; - ключевые и обеспечивающие бизнес-процессы организации; - документы, определяющие порядок создания корпоративных регламентных документов в организации, порядок их согласования и утверждения <p>На уровне умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - устанавливать и поддерживать деловые контакты, связи, отношения, коммуникации с сотрудниками организации; - формировать общую позицию по вопросу финансового консультирования; - понимать особенности бизнеса организации и его функционирования; - определять приоритеты и текущие цели процесса финансового консультирования для всех подразделений организации; - руководить разработкой корпоративных регламентных документов по процессу финансового консультирования; - оценивать ресурсные затраты, необходимые для обеспечения эффективного внедрения и функционирования процесса финансового консультирования; - пользоваться лучшими мировыми практиками по финансовому консультированию; - анализировать и выносить суждение о применимости методик финансового планирования для отдельных категорий клиентов; - анализировать информацию, тенденции лучших мировых практик и уровень аппаратно-информационного обеспечения процесса финансового консультирования в отрасли и в организации; - оценивать ресурсные затраты на внедрение и функционирование аппаратно-информационной составляющей процесса финансового консультирования; - оценивать полезность внедрения и затраты на внедрение автоматизированных информационных систем по финансовому консультированию; - координировать деятельность сторонних организаций и вести переговоры по вопросам аппаратно-информационного обеспечения
--	--	---

		<p>процесса финансового консультирования;</p> <ul style="list-style-type: none"> - разрабатывать, формулировать технические задания и управлять проектами аппаратно-информационного обеспечения финансового консультирования; - владеть программным обеспечением (текстовые, графические, табличные и аналитические приложения, приложения для визуального представления данных) для работы с информацией на уровне опытного пользователя; - формировать общую позицию по вопросу финансового консультирования и доносить ее до всех заинтересованных сторон. <p>На уровне навыков:</p> <ul style="list-style-type: none"> - создание методологии финансового консультирования финансового планирования; - формирование стандартов и внутренних регламентов по процессу финансового консультирования и финансового планирования; - Руководство разработкой корпоративных регламентных документов по финансовому консультированию; - утверждение методик по финансовому планированию, методик определения инвестиционного профиля клиентов; - согласование позиций и выработка единых подходов по вопросам регламентации процесса финансового консультирования совместно с другими подразделениями организации и внешними финансовыми консультантами; - Координация структурных подразделений организации по вопросам финансового консультирования; - Формирование требований к методическому обеспечению процесса финансового консультирования; - внедрение единой методологии финансового планирования; - периодическая актуализация основных положений и принципов методологии финансового планирования; - Установление требований к организации аппаратно-информационного обеспечения процесса финансового планирования; - Установление требований к функционированию аппаратно-информационного обеспечения процесса финансового консультирования и финансового
--	--	---

		планирования; - формирование требований к закупкам и объемов закупки услуг внешних поставщиков для обеспечения процесса финансового консультирования в организации (базы данных, информационные системы, специализированные средства, консультационные услуги); - организация консультационной поддержки по вопросам аппаратно-информационного обеспечения; - организация действий по обеспечению сотрудников подразделения по финансовому консультированию необходимым оборудованием и доступом к информационным системам организации.
--	--	--

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 «Технологии переговоров и кросскультурные коммуникации» изучается на 1 курсе, в 1 семестре студентами очной и очно-заочной форм обучения; студентами заочной формы обучения изучается на 1 курсе.

Дисциплина «Технологии переговоров и кросскультурные коммуникации» реализуется после изучения дисциплин: Развитие человеческого капитала, Мегарегулирование финансового рынка в России.

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

3. Содержание и структура дисциплины

Очная форма обучения

№ п/п	Наименование тем	Объем дисциплины, час.	Форма
-------	------------------	------------------------	-------

	(разделов)	Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	текущее контроль успеваемости**, промежуточной аттестации***
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Раздел 1.	Кросскультурные проблемы международного управления	18	2		4		14	Дис.
Раздел 2.	Природа переговоров. Стратегия переговоров и планирование	18	2		4		14	Дис.
Раздел 3.	Взаимовыгодные переговоры. Распределенные переговоры, победа-поражение	16	-		2		14	Дис.
Раздел 4.	Коммуникация в переговорах. Кросскультурные переговоры.	16	-		2		14	Дис.
Промежуточная аттестация								За
Всего по курсу:		72	4		12		56	

Очно-заочная форма обучения

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины , час.					СР	Форма текуще го контро ля успевае мости **, промeж уточной аттеста ции***
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий					
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Раздел 1.	Кросскультурные проблемы международного управления	18	2		4		14	Дис.
Раздел 2.	Природа переговоров. Стратегия переговоров и	18	2		4		14	Дис.

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины , час.						Форма текуще го контро ля успевае мости **, пром еж уточной аттеста ции***
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
	планирование							
Раздел 3.	Взаимовыгодные переговоры. Распределенные переговоры, победа-поражение	16	-		2		14	Дис.
Раздел 4.	Коммуникация в переговорах. Кросскультурные переговоры.	16	-		2		14	Дис.
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	18	2		2		14	Дис.
Раздел 2.	Природа переговоров. Стратегия переговоров и планирование	16	-		2		14	Дис.
Раздел 3.	Взаимовыгодные переговоры.	18	2		-		16	Дис.

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины , час.						Форма текуще го контро ля успевае мости **, промеж уточной аттестаци и***
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
	Распределенные переговоры, победа-поражение							
Раздел 4.	Коммуникация в переговорах. Кросскультурные переговоры.	18	-		2		16	Дис.
Промежуточная аттестация		2						За
Всего по курсу:		72	4		6		60	

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. Распределенные переговоры, победа-

поражение

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

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

Раздел 4. 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	дискуссия
2.	Природа переговоров. Стратегия переговоров и планирование	дискуссия
3.	Взаимовыгодные переговоры. Распределенные переговоры, победа-поражение	дискуссия
4.	Коммуникация в переговорах. Кросскультурные переговоры.	дискуссия

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.

Распределенные переговоры, победа-поражение»

Вопросы для дискуссии

1. Создание условий для деловых переговоров.

2. Основы эффективного слушания.
3. Техника и тактика аргументирования.
4. Формирование переговорного процесса.
5. Динамика переговоров.
6. Тактические приёмы.
7. Посредничество в переговорном процессе.
8. Жесткие переговоры.
9. Тактика победа-поражение.

Типовые оценочные материалы по теме 4. «Коммуникация в переговорах.

Кросскультурные переговоры»

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.
9. Жесткий, мягкий и смешанный варианты торга.
10. Стратегии интегративных и полемических переговоров.
11. Концепция рациональных (принципиальных) переговоров Р. Фишера и У. Юри.
12. Универсальные тактические приемы: тактика Линкольна, тактика Талейрана, тактика принца. Максимилиана, тактика вины и др.
13. Концепция национального стереотипа поведения.
14. Классификации деловых культур Р.Д. Льюиса и Э. Холла. Модель Г. Хофстеда.
15. 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	Наименование	Код	Наименование этапа освоения
-----	--------------	-----	-----------------------------

компетенции и	компетенции	этапа освоения компетенции	компетенции
ОПК-2	Готовность руководить коллективом в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	ОПК-2.1.	Способность использовать технологии эффективных коммуникаций при профессиональной деятельности на различных финансовых рынках
ПК-1	Способность владеть методами аналитической работы, связанными с финансовыми аспектами деятельности коммерческих и некоммерческих организаций различных организационно-правовых форм, в том числе финансово-кредитных, органов государственной власти и местного самоуправления	ПК-1.1.	Способность на основе аналитической работы критически оценивать рыночную ситуацию и находить эффективные методы управления, связанных с финансовыми аспектами деятельности организаций

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания
ОПК-2.1. Способность использовать технологии эффективных коммуникаций при профессиональной деятельности на различных финансовых рынках	Способность использовать эффективные коммуникации при профессиональной деятельности Способность оценивать развитие финансовых рынков, используя деловые коммуникации. Способность оценивать рычаги институциональных секторов. Способность анализировать деятельность финансовых институтов. Способность проводить научные исследования,	Строит деловые отношения в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия. Использует этические стандарты как средство деловых отношений; Способен анализировать финансовые рынки и финансовые институты Способен делать выводы о взаимодействии и развитии

	используя навыки профессионального общения. Способность использовать перспективные направления научных исследований в области этики делового общения, обосновывать актуальность, теоретическую и практическую значимость исследуемой проблемы, формулировать гипотезы, проводить прикладные исследования в сфере этики делового общения в различных социальных группах и коллективах	экономики и финансово институционального сектора. Способен анализировать психологические основы эффективного профессионального общения. Способен анализировать психолого-педагогическую адаптацию. Применяет нормы коммуникаций во время обучения в нестандартных ситуациях. Использует перспективные направления научных исследований в области этики делового общения.
ПК-1.1. Способность на основе аналитической работы критически оценивать рыночную ситуацию и находить эффективные методы управления, связанных с финансовыми аспектами деятельности организаций	Способность проводить научные исследования, используя навыки профессионального общения. Способность использовать перспективные направления научных исследований в области этики делового общения, обосновывать актуальность, теоретическую и практическую значимость исследуемой проблемы, формулировать гипотезы, проводить прикладные исследования в сфере этики делового общения в различных социальных группах и коллективах.	Демонстрирует этические нормы и психологические основы эффективного профессионального общения при оценке результатов исследований перспективных направлений инновационного развития организаций, в том числе финансово-кредитных.

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

осуществляемых в условиях кросс-культурного взаимодействия.

37. Развитие навыков кросс-культурной компетентности.
38. Жесткий, мягкий и смешанный варианты торга.
39. Стратегии интегративных и полемических переговоров.
40. Концепция рациональных (принципиальных) переговоров Р. Фишера и У. Юри.
41. Универсальные тактические приемы: тактика Линкольна, тактика Талейрана, тактика принца. Максимилиана, тактика вины и др.
42. Концепция национального стереотипа поведения.
43. Классификации деловых культур Р.Д. Льюиса и Э. Холла. Модель Г. Хофстеда.
44. Учет культурных различий в международном бизнесе

Шкала оценивания:

Критерии оценки	Оценка
Способен применять знания мировой финансовой системы при проведении консалтинговых исследований. Способен использовать особенности кросскультурных коммуникаций при анализе мировой финансовой системы Способен использовать особенности кросскультурного развития в деятельности организации.	Зачтено
Не способен применять знания мировой финансовой системы при проведении консалтинговых исследований. Не способен использовать особенности кросскультурных коммуникаций при анализе мировой финансовой системы. Не способен использовать особенности кросскультурного развития в деятельности организации.	Не зачтено

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 учащихся. 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.

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 рекомендации по подготовке к дискуссии

Дискуссия представляет собой обсуждение заданной темы. Требуется проявить логику изложения материала, представить аргументацию, ответить на вопросы участников дискуссии.

Участвуя в дискуссии студентам следует высказываться свободно и открыто, не оглядываясь на авторитеты и устоявшиеся мнения, критично оценивать рассматриваемый материал, указывать на нечетко или непонятно сформулированные позиции, противоречия, замеченные при ознакомлении с тем или иным источником информации. При этом критика должна быть аргументированной и конструктивной. Студенту необходимо высказать именно собственную точку зрения, свое согласие или несогласие с имеющимися позициями и высказываниями по данному вопросу. Дискуссия не предполагает простого изложения полученных сведений. Участие в дискуссии быть должно быть основано на предварительном изучении обсуждаемого вопроса.

При подготовке к дискуссии необходимо внимательно прочитать вопрос и подготовить аргументированные суждения.

Самоподготовка к практическим занятиям

При подготовке к практическому занятию необходимо помнить, что та или иная дисциплина тесно связана с ранее изучаемыми курсами. Более того, именно синтез

полученных ранее знаний и текущего материала по курсу делает подготовку результативной и всесторонней.

На семинарских занятиях студент должен уметь последовательно излагать свои мысли и аргументированно их отстаивать.

Для достижения этой цели необходимо:

- 1) ознакомиться с соответствующей темой программы дисциплины;
- 2) осмыслить круг изучаемых вопросов и логику их рассмотрения;
- 3) изучить рекомендованную литературу по данной теме;
- 4) тщательно изучить лекционный материал;
- 5) ознакомиться с вопросами очередного семинарского занятия;
- 6) подготовить краткое выступление по каждому из вынесенных на семинарское занятие вопросу.

Изучение вопросов очередной темы требует глубокого усвоения теоретических основ дисциплины, раскрытия сущности основных экономических категорий, проблемных аспектов темы и анализа фактического материала. При презентации материала на семинарском занятии можно воспользоваться следующим алгоритмом изложения темы: определение и характеристика основных категорий, эволюция предмета исследования, оценка его современного состояния, существующие проблемы, перспективы развития.

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».

Программные, технические и электронные средства обучения и контроля знаний.

Для проведения занятий по дисциплине необходимо материально-техническое обеспечение учебных аудиторий (наглядными материалами, экраном, мультимедийным проектором с ноутбуками (ПК) для презентации учебного материала, выходом в сеть Интернет, программными продуктами Microsoft Office (Excel, Word, PowerPoint)) в зависимости от типа занятий: семинарского и лекционного типов, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Для самостоятельной работы обучающимся необходим доступ в читальные залы библиотеки и/или помещение, оснащенное компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду организации и ЭБС.