

## **АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **Б1.В.ДВ.1.1 «Стратегия и тактика международных торговых переговоров»**

*наименование дисциплин (модуля)/практики*

**Автор: К.э.н., доцент, Капитонов И.А.**

**Код и наименование направления подготовки, профиля: 38.04.06 Торговое дело "Международная торговля на региональных и мировых рынках"**

**Квалификация (степень) выпускника: Магистратура**

**Форма обучения: Очная**

**Цель освоения дисциплины:** курс освещает основные принципы ведения международных торговых переговоров, стратегии и тактику, включая основные элементы подготовки к переговорам.

**Основные задачи учебной дисциплины:**

- изучить различные стратегии и тактические приемы, применяемые на международных торговых переговорах,
- научиться использовать аналитические инструменты оценки торговых переговоров
- приобрести навыки по формированию коалиций,
- приобрести навыки по подготовке и участию в международных переговорах

**План курса:**

Тема 1. Современная экономика и дипломатия

Тема 2. Переговорный стиль

Тема 3. Подготовка переговорной позиции.

Тема 4. Выбор стратегии переговоров и ее осуществление.

Тема 5. Тактика проведения переговоров.

Тема 6. Конфликты в ходе переговоров и их разрешение

Тема 7. Организация ведения и обеспечение переговоров

Тема 8. Основные ошибки, допускаемые в ходе переговоров и возможности их избежать.

Тема 9. Опыт организации и подготовки и реализации переговорного процесса на примере присоединения России к ВТО.

**Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:**

Формы текущего контроля успеваемости: опрос, доклад, кейс.

Форма промежуточной аттестации, отражающая формирование компетенции на уровне данной дисциплины: зачет.

**Основная литература:**

1. Решетова И.С. Теоретико-методологические основы деловых переговоров в сфере международных отношений [Электронный ресурс]: учебное пособие/ И.С. Решетова— Электрон. текстовые данные.— Ставрополь: Северо-Кавказский федеральный университет, 2014.— 125 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru.ezproxy.ranepa.ru:3561/63018.html>.— ЭБС «IPRbooks».

2. Шевелева О.В. Организация ведения переговоров [Электронный ресурс]: учебное пособие/ О.В. Шевелева— Электрон. текстовые данные.— М.: Советский спорт, 2014.— 304 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru.ezproxy.ranepa.ru:3561/40794.html>.— ЭБС «IPRbooks».

3. Джеффри Оуэн Кац Энциклопедия торговых стратегий [Электронный ресурс]/ ОуэнКац Джеффри, Л.Маккормик Донна— Электрон. текстовые данные.— М.: Альпина Паблишер, 2016.— 394 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru.ezproxy.ranepa.ru:3561/41529.html>.— ЭБС «IPRbooks».

4. Михайлова К.Ю. Международные деловые переговоры [Электронный ресурс]: учебное пособие/ К.Ю. Михайлова, А.В. Трухачев— Электрон. текстовые данные.— Ставрополь: Ставропольский государственный аграрный университет, АГРУС, 2013.— 368 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru.ezproxy.ranepa.ru:3561/47314.html>.— ЭБС «IPRbooks».

5. Гэвин Кеннеди Переговоры [Электронный ресурс]: полный курс/ Кеннеди Гэвин— Электрон. текстовые данные.— М.: Альпина Паблишер, 2016.— 388 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru.ezproxy.ranepa.ru:3561/48432.html>.— ЭБС «IPRbooks».