

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ
М2.В.ДВ.6.2 Международные переговоры в бизнесе и политике

Автор: д.пол.н, профессор Василенко И.А..

Код и наименование направления подготовки, профиля: 41.04.04 Политология,
Экономическая политология

Квалификация (степень) выпускника: магистр

Форма обучения: очная, заочная

Цель освоения дисциплины:

Сформировать этап формирования компетенции ПК- 11, СК-4.

План курса:

Тема 1. Имидж профессионального переговорщика: какие качества позволяют достичь вершин мастерства.

Тема 2. Основные научные модели переговорного процесса: метод торга и теория игр. Восточная стратегическая модель переговоров

Тема 3. Подготовка к переговорам: выбор стратегии и тактики

Тема 4. Переговоры с западными и восточными партнерами: особенности национальных стилей и восточными партнерами: особенности национальных стилей

Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:

Форма текущего контроля. опрос

Форма итогового контроля. для контроля усвоения курса учебным планом предусмотрен экзамен.

Основная литература:

1.Василенко И.А. Международные переговоры М.:Юрайт, 2013

2.Василенко И.А. Искусство международных переговоров. 4 изд. М.: Международные отношения, 2014.

3.Василенко И.А. Политические переговоры. 2-е изд. М.:Инфра-М, 2010