

**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

**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