

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)/ПРАКТИКИ

Переговорный процесс

Автор:

кандидат филологических наук, доцент М.Б. Ясинская.

Код и наименование направления подготовки, профиля: 40.03.01 Юриспруденция, Международно-правовой профиль (Право глобальной интеграции с углубленным изучением иностранного языка (языка региона))

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр

Форма обучения: очная

Цель освоения дисциплины:

Сформировать компетенцию в области коммуникации на русском языке и повысить культуру речи обучающегося

План курса:

Тема 1. Деловая коммуникация. Основы деловой коммуникации. Переговоры. Особенности переговорного процесса в юридическом контексте.

Каналы СМИ для делового общения (Интернет, пресса, радио, телевидение, молва). Основные формы и методы делового общения (личные встречи, видеоконференции, электронные сообщения, телефонные разговоры). Международный контекст переговоров. Особенности (специфика) деловых культур и переговорных стилей в отдельных странах (регионах).

Тема 2. Стратегии и тактики переговорного процесса. Технологии прогнозирования и моделирования переговоров с учётом коммуникативной цели

Модели переговоров. Переговорные модели. Логика аргументации и риторика убеждения. Замечания, реплики, уловки и их нейтрализация. Виды вопросов и техника их постановки.

Оценка результативности переговорного процесса.

Понятие культуры переговорного процесса. Деловой этикет. Протокол. Диссонансы в переговорном процессе и этика делового общения.

Тема 3. Деловые этнокультуры. Специфика. Деловые культуры переговорного процесса в странах англоязычной традиции (Великобритания, США, Канада, Австралия, Новая Зеландия)

Деловая культура ведения переговоров во Франции и в странах Европейского Средиземноморья. Деловая культура ведения переговоров в Германии и Скандинавских странах. Деловая культура ведения переговоров в странах Восточной Европы. Культура переговоров с представителями стран ЕС и России. Деловая культура ведения переговоров в странах Азии. Деловая культура ведения переговоров в странах Латинской Америки. Деловая культура ведения переговоров в странах Центральной и Южной Африки.

Деловая культура ведения переговоров в странах англоязычной традиции (Великобритания, США, Канада, Австралия, Новая Зеландия. Планирование и организация деловой встречи. Завязывание контактов. Значение связей. Отношение к критерию

времени. Назначение и начало переговоров, принятые формы приветствия и обращения к участникам переговоров. Светская беседа.

Тема 4. Анализ переговорного процесса в соответствии с коммуникативной целью

Анализ конкретных ситуаций из сферы международно-правовых отношений (на материале текущих событий).

Ролевая коммуникация. Технологии переговоров, стратегии и тактики ролевого поведения в соответствии с коммуникативной целью; воспроизведение (театрализация) фрагментов переговорного процесса на основе конкретной ситуации).

Ситуационно-ролевая игра «Переговоры».

Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:

Примечание:

Формы текущего контроля успеваемости: опрос (О), проверка практического домашнего задания (ДЗ), контрольная работа (КР), эссе (Э), кейс-задания (КЗ).

Форма промежуточной аттестации в соответствии с учебным планом – зачёт.

ПК-6.1	на уровне умений: <ul style="list-style-type: none">– находить данные и другие материалы о коррупционном поведении, его причинах и условиях в современном обществе, пользуясь базами данных и другими информационными системами;– анализировать статистику случаев коррупционного поведения; на уровне навыков: <ul style="list-style-type: none">– выявления причин и условий коррупционного поведения в предложенных обстоятельствах;– анализ правоприменительной практики по вопросам выявления, оценки и пресечения коррупционного поведения.
ПК-6.2	на уровне умений: <ul style="list-style-type: none">– соблюдать требования законности при выявлении и оценке причин и условий коррупционного поведения;– критически оценивать результаты выявления и оценки причин и условий коррупционного поведения. на уровне навыков: <ul style="list-style-type: none">– сбор и фиксация статистических и других материалов в целях выявления и анализа причин и условий коррупционного поведения;– исследования причин и условий коррупционного поведения, разработки практических мер профилактики и пресечения коррупционного поведения с учетом особенностей его правовой природы, места и времени совершения.

ДПК-3.1	<p>на уровне умений:</p> <ul style="list-style-type: none"> – использовать специальную юридическую терминологию языка изучаемого региона; <p>на уровне навыков:</p> <ul style="list-style-type: none"> – коммуникации на языке изучаемого региона; – анализа международно-правовых актов по вопросам правового регулирования общественных отношений, внешнеэкономической деятельности, международной безопасности, защиты прав человека на языке изучаемого региона;
ДПК-3.2	<p>на уровне умений:</p> <ul style="list-style-type: none"> – работать с иноязычными базами данных актов органов международных организаций; – правильно уяснять содержание и смысл иноязычных международно-правовых актов. <p>на уровне навыков:</p> <ul style="list-style-type: none"> – подготовки иноязычных заключений с разъяснением смысла и содержания международных правовых актов, в том числе применительно к конкретной ситуации.

Основная литература:

1. Митрошенков, О. А. Деловое общение: эффективные переговоры : практическое пособие / О. А. Митрошенков. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 315 с. — (Профессиональная практика). — ISBN 978-5-534-10704-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/431323>
2. Митрошенков, О. А. Деловые переговоры: учебное пособие для академического бакалавриата / О. А. Митрошенков. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 315 с. — (Авторский учебник). — ISBN 978-5-534-07951-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/424017>
3. Михалкин, Н. В. Риторика для юристов : учебник для прикладного бакалавриата / Н. В. Михалкин, С. С. Антюшин. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 322 с. — (Серия : Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-9916-9772-9.
4. Зверев, С. Э. Риторика: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / С. Э. Зверев, О. Ю. Ефремов, А. Е. Шаповалова. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 311 с. — (Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-02220-9. — Режим доступа : <https://biblio-online.ru/bcode/433357>
5. Ивин, А. А. Теория и практика аргументации : учебник для бакалавров / А. А. Ивин. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 300 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-2329-2.