

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Смирнов Сергей Николаевич
Должность: врио ректора
Дата подписания: 07.05.2024 10:59:07
Уникальный программный ключ:
69e375c64f7e975d4e8830e7b4fcc2ad1bf35f08

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет»

Утверждаю:
Руководитель ООП
В.А. Антонова
«9» *мая* 2024г.
ФАКУЛЬТЕТ
ИВЯКОВ В
МЕЖДУНАРОДНОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
УНИВЕРСИТЕТ

Рабочая программа дисциплины (с аннотацией)

ВЕДЕНИЕ ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

Направление подготовки
41.03.01 Зарубежное регионоведение

Направленность (профиль)
«Управление проектами в международной деятельности»

Для студентов 3 курса очной формы обучения

Составитель: к. филол. н., доцент Ю.А. Львова

Тверь, 2024

I. Аннотация

1. Цель и задачи дисциплины

Цель данного курса состоит в формировании навыков эффективных деловых переговоров с учетом особенностей представителей различных культур.

Задачами освоения дисциплины заключаются в том, чтобы:

- ознакомить студентов с основными видами переговоров и их основными стратегиями;
- раскрыть особенности подготовки и ведения деловых переговоров в условиях межкультурной коммуникации;
- представить различные методы ведения деловых переговоров;
- ознакомить со спецификой вербальных и невербальных аспектов в межкультурной коммуникации;
- ознакомить с эффективными технологиями ведения деловых переговоров;
- сформировать представление этикете на деловых переговорах.

2. Место дисциплины в структуре ООП

Дисциплина относится к элективным и ориентирована на формирование и навыков ведения деловых переговоров для решения комплексных задач, связанных с эффективным взаимодействием в переговорном процессе.

3. Объем дисциплины: 3 зачетных единицы, 108 академических часов, в том числе:

контактная аудиторная работа: лекции – 20 часов, практические занятия – 20 часов;

самостоятельная работа: 68 часов.

4. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Планируемые результаты освоения образовательной программы (формируемые компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПК-3. Способен обеспечивать организационно-коммуникационную деятельность при сопровождении международных контактов, в том числе переводческую и консультационную	ПК-3.1. Выстраивает коммуникацию в соответствии с особенностями культуры стран региона специализации. Использует нормы этического кодекса переводчика, планирует и предлагает решение для организации и проведения международных мероприятий
	ПК-3.2. Логично выстраивает сообщение (в устной или письменной форме) по предложенной теме
	ПК-3.3. Обладает необходимой фоновой информацией, практическими навыками перевода для осуществления перевода письменных текстов на профессиональные темы

5. Форма промежуточной аттестации и семестр прохождения: зачет, 2 семестр.

6. Язык преподавания: русский.

II. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

Учебная программа – наименование разделов и тем	Всего (час.)	Контактная работа (час.)				Контроль самостоятельной работы (в том числе курсовая работа)	Самостоятельная работа, в том числе контроль (час.)
		Лекции		Практические занятия			
		всего	в т.ч. практическая подготовка	всего	в т.ч. практическая подготовка		
Понятие и основные характеристики переговорного процесса.	15	2	0	2	0	0	11

Подготовка к переговорам. Стратегия и тактика ведения деловых переговоров в ситуации межкультурного общения.	15	2	0	2	0	0	11
Правила ведения деловых переговоров. Протокольные мероприятия.	15	2	0	2	0	0	11
Условия эффективности деловых переговоров. Анализ итогов деловых переговоров.	15	2	0	2	0	0	11
Переговоры с зарубежными партнерами. Модели ведения деловых переговоров.	15	2	0	2	0	0	11
Национальные особенности этических норм и делового общения при переговорах.	10	2	0	2	0	0	5
Кросс-культурный анализ и деловое общение в переговорах.	4	2	0	2	0	0	0
Культура и техники коммуникации в процессе международных переговоров.	4	2	0	2	0	0	0
Основные правила риторики и теории аргументации.	4	2	0	2	0	0	0

Культура поведения. Культура общения. Этикет на официальных мероприятиях: приемы и их организация; выбор приема и регламента; одежда на приемах.	2	2	0	2	0	0	0
ИТОГО	108	20	0	20	0	0	106

III. Образовательные технологии

Учебная программа – наименование разделов и тем (в строгом соответствии с разделом II РПД)	Вид занятия	Образовательные технологии
Понятие и основные характеристики переговорного процесса.	Лекция / практическое занятие	Традиционная лекция / дебаты
Подготовка к переговорам. Стратегия и тактика ведения деловых переговоров в ситуации межкультурного общения.	Лекция / практическое занятие	Традиционная лекция / визуализация
Правила ведения деловых переговоров. Протокольные мероприятия.	Лекция / практическое занятие	Проблемная лекция / проектная технология
Условия эффективности деловых переговоров. Анализ итогов деловых переговоров.	Лекция / практическое занятие	Проблемная лекция / визуализация
Переговоры с зарубежными партнерами. Модели ведения деловых переговоров.	Лекция / практическое занятие	Традиционная лекция / дебаты
Национальные особенности этических норм и делового общения при переговорах.	Лекция / практическое занятие	Традиционная лекция / форум
Кросс-культурный анализ и деловое общение в переговорах.	Лекция / практическое занятие	Проблемная лекция / дебаты
Культура и техники коммуникации в процессе международных переговоров.	Лекция / практическое занятие	Проблемная лекция / визуализация
Основные правила риторики и теории аргументации.	Лекция / практическое занятие	Лекция-визуализация / проектная деятельность

Культура по ведения. Культура общения. Этикет на официальных мероприятиях: приемы и их организация; выбор приема и регламента; одежда на приемах.	Лекция / практическое занятие	Проблемная лекция / круглый стол
--	-------------------------------	----------------------------------

IV. Оценочные материалы для проведения текущей и промежуточной аттестации

4.2. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации.

Планируемый образовательный результат (компетенция, индикатор)	Формулировка задания	Вид и способ проведения промежуточной аттестации	Критерии и шкала оценивания
ПК-3.1. Выстраивает коммуникацию в соответствии с особенностями культуры стран региона специализации. Использует нормы этического кодекса переводчика, планирует и предлагает решение для организации и проведения международных мероприятий	Написание реферата по теме курса Пример темы: «Американская модель ведения переговоров»	Письменная контрольная работа	Дан полный, развернутый анализ предложенной темы, раскрыты проблемные точки зрения, представлена аргументированная позиция (10 баллов). Работа носит фрагментарный характер, представляет собой компиляцию чужих точек зрения без собственной аргументации (5 баллов).
ПК-3.2. Логично выстраивает сообщение (в устной или письменной форме) по	Доклад и участие дискуссия на круглом столе	Устное выступление и работа на круглом столе	Доклад полностью раскрывает предложенную тему, логично выстроен, аргументирован. (10 баллов).

предложенной теме			Доклад носит фрагментарный характер, представляет собой компиляцию различных точек зрения. (5 баллов)
	Устный ответ на два экзаменационных вопроса (см. вопросы к экзамену)	Устное аргументированное сообщение по вопросу.	<p>Максимальное количество баллов за задание – 10 баллов за 2 вопроса.</p> <p>Критерии оценивания ответа на один вопрос:</p> <p>дан полный ответ на теоретическую часть, приведены аргументы, студент демонстрирует владение материалом и способность анализировать – 5 баллов;</p> <p>дан полный ответ на теоретическую часть, имеются незначительные неточности в аргументах, студент демонстрирует владение материалом и способность анализировать – 4 балла;</p> <p>дан неполный ответ на теоретическую часть, студент допускает ошибки в аргументации, владение материалом и способность аргументировать ответ проявлены не в полной степени – 3 балла;</p> <p>дан неполный ответ, студент допускает грубые ошибки в аргументации, владение материалом и способность аргументировать ответ проявлены слабо – 2 балла;</p> <p>студент путается в своих высказываниях, логика ответа не выстроена, владение материалом и способность аргументировать проявлены очень слабо – 1 балл;</p>

			студент не может ответить на вопрос, владение материалом и способность аргументировать не проявлены – 0 баллов.
	Устные ответы на вопросы экзаменатора по экзаменационным вопросам (не менее 2 вопросов)	Устное собеседование с экзаменатором	<p>Максимальное количество баллов за задание – 10 баллов.</p> <p>Критерии оценивания беседы по одному вопросу:</p> <p>студент может поддержать экзаменационную беседу с преподавателем, демонстрирует уверенное владение материалом – 5 баллов;</p> <p>имеются незначительные неточности, однако экзаменационная беседа поддержана – 4 балла;</p> <p>студент допускает логические или фактические ошибки, но старается поддерживать экзаменационную беседу – 3 балла;</p> <p>студент допускает логические или фактические ошибки, поддерживает экзаменационную беседу с трудом – 2 балла;</p> <p>студент допускает логические или фактические ошибки, поддерживать экзаменационную беседу не старается – 1 балл;</p> <p>студент отказывается от экзаменационной беседы – 0 баллов.</p>

V. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

1) Рекомендуемая литература

а) Основная литература

1. Василенко И.А. Международные переговоры в бизнесе и политике. Стратегия, тактика, технологии. М.: Изд. «Восток-Запад», 2011.
2. Теория межкультурной коммуникации : учебник и практикум для вузов / Ю. В. Таратухина [и др.] ; под редакцией Ю. В. Таратухиной, С. Н. Безус. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 265 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00365-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/469521> (дата обращения: 22.02.2022).

б) Дополнительная литература

1. Кинан К. Проведение переговоров. М.: «Эксмо», 2006.
2. Крэйвин Р.И. Голабски Л.Дж. Организация деловых встреч и мероприятий: Простые и четкие правила разработки бюджетов и планов; Секреты ведения переговоров; Рекомендации по выходу из неожиданных кризисов (пер. с англ. Копосовой Е.А.). М.: «Астрель АСТ», 2008
3. Себениус Д. Переговоры в трех измерениях. М.: «Добрая книга», 2005
4. Таратухина, Ю. В. Деловые и межкультурные коммуникации : учебник и практикум для вузов / Ю. В. Таратухина, З. К. Авдеева. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 324 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02346-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/469157> (дата обращения: 22.02.2022).
5. Тимофеев М.И. Деловое общение. Уч. пособие. М.: Изд. «РИОР», 2004

2) Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети

«Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. Научная библиотека Тверского государственного университета [Электронный ресурс]. – URL: <http://library.tversu.ru> (дата обращения: 21.12.2021).

2. Научная электронная библиотека «КиберЛенинка» [Электронный ресурс]. – URL: <http://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 21.12.2021).
3. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU [Электронный ресурс]. – URL: <https://elibrary.ru/defaultx.asp> (дата обращения: 21.12.2021).
4. Поисковая система Академии Google [Электронный ресурс]. – URL: <http://scholar.google.ru> (дата обращения: 21.12.2021).
5. Российский фонд фундаментальных исследований [Электронный ресурс]. – URL: <https://podpiska.rfbr.ru/> (дата обращения: 21.12.2021).
6. Университетская библиотека ONLINE [Электронный ресурс]. – URL: <https://biblioclub.ru/> (дата обращения: 21.12.2021).
7. Электронная библиотека «Юрайт» [Электронный ресурс]. – URL: <https://urait.ru/> (дата обращения: 21.12.2021).
8. Электронно-библиотечная система «Лань» [Электронный ресурс]. – URL: <https://e.lanbook.com/> (дата обращения: 21.12.2021).
9. Электронно-библиотечная система IPR SMART [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/> (дата обращения: 21.12.2021).
10. Электронно-библиотечная система Znanium.com [Электронный ресурс]. – URL: <https://znanium.com/> (дата обращения: 21.12.2021).
11. Электронно-библиотечная система ТвГУ [Электронный ресурс]. – URL: <http://megapro.tversu.ru/megapro/> (дата обращения: 21.12.2021).

VI. Методические материалы для обучающихся по освоению дисциплины

6.2. Требования к рейтинг-контролю:

Качество усвоения студентом дисциплины оценивается по 100-балльной шкале, при этом максимальная сумма рейтинговых баллов по дисциплине, заканчивающейся экзаменом, составляет 60 баллов за семестр. Итоговое количество баллов складывается из суммы баллов, полученных за семестр, и баллов, полученных на экзамене (40 баллов).

Дисциплина делится на два модуля (периода обучения), по окончании которых осуществляется контроль успеваемости. Явка студентов на мероприятия рейтингового контроля успеваемости обязательна как в очной, так и в дистантной форме проведения.

Модульный контроль проводится в письменной форме. Сроки проведения рейтингового контроля устанавливаются университетом. Рейтинговая оценка (баллы) по каждому модулю складывается из оценки текущей работы студента (работа на лекциях, подготовка и работа на практических занятиях, модульный контроль) и премиальных баллов. При этом доля баллов, выделенных на модульный контроль не превышает 50 % общей суммы баллов в модуле. Модульный контроль является обязательным при оценивании успеваемости студента и подведении итогов в семестре. Премиальные баллы начисляются студенту за активную учебную позицию на практических занятиях при условии их полной посещаемости.

При наличии подтвержденных документально уважительных причин, по которым были пропущены занятия (в т.ч. модульный контроль), студент имеет право отработать пропуски и получить баллы в рамках установленных баллов за модуль. Формат отработки пропусков обсуждается в индивидуальном порядке с учетом общей картины успеваемости студента при его личном обращении. Ликвидация академической задолженности осуществляется в порядке, установленном университетом.

Оценка выставляется исходя из суммарных накопленных баллов в двух модулях:

- от 85 и выше – «отлично»;
- от 70 до 84 – «хорошо»;
- от 40 до 69 – «удовлетворительно»;
- менее 39 – «не удовлетворительно».

Баллы за текущую работу:

1 модуль – 50 баллов (тестирование и контрольные работы по материалам лекций, написание реферата по предложенной теме, участие в реализации проекта, презентация проекта);

2 модуль – 50 баллов (тестирование и контрольные работы по материалам лекций, написание реферата по предложенной теме, участие в реализации проекта, презентация проекта).

VII. Материально-техническое обеспечение

Материально-техническое обеспечение учебной дисциплины определяется ФГОС ВО по направлению подготовки – бакалавриат 41.03.01 Зарубежное регионоведение, положениями ООП по направлению подготовки 41.03.01, а также иными нормативно-правовыми актами ТвГУ.

Минимально необходимый перечень материально-технического обеспечения включает в себя:

учебную аудиторию для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, определенную в соответствии с ООП по направлению 41.03.01 «Зарубежное регионоведение»;

кабинет учебно-методической литературы на иностранных языках № 205 (170100, Тверская область, г. Тверь, ул. Желябова, д. 33).

При реализации рабочей программы учебной дисциплины студенты пользуются материально-техническим оборудованием и библиотечными фондами университета.

VIII. Сведения об обновлении рабочей программы дисциплины

№ п.п.	Обновленный раздел рабочей программы дисциплины	Описание внесенных изменений	Реквизиты документа, утвердившего изменения
1.			
2.			