

**МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ТРАНСПОРТА»**

Кафедра «Международные отношения и геополитика транспорта»

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

«Ведение переговоров и деловой протокол»

Направление подготовки:	<u>41.03.05 – Международные отношения</u>
Профиль:	<u>Мировая политика и международное (транспортное) право</u>
Квалификация выпускника:	<u>Бакалавр</u>
Форма обучения:	<u>очная</u>
Год начала подготовки	<u>2020</u>

1. Цели освоения учебной дисциплины

Основной целью изучения дисциплины (модуля) «Ведение переговоров и деловой протокол» является овладение студентами искусством ведения переговоров, усвоение социально-психологических закономерностей, моральных критериев, норм, нравственных параметров делового общения, а также формирование профессиональных навыков, необходимых специалистам в сфере международных отношений.

Большое внимание в курсе уделено самой организации переговорного процесса, которая занимает значительное место в деятельности международных работников. Именно на переговорах при взаимодействии с представителями других культур, разумно и правильно используя национальные особенности делового партнера, можно получить дополнительные возможности взаимовыгодного сотрудничества.

Задачи дисциплины:

- изучить этикет и протокол, то есть правила поведения, обусловленных культурными традициями, как своей страны, так и национальными особенностями других стран и народов;
- научиться применять полученные знания в своей практической деятельности при личном общении с партнерами и сотрудниками, как с отечественными, так и с зарубежными,
- овладеть практическими навыками ведения документации и деловой переписки, телефонных разговоров, поведения за столом переговоров и на деловых официальных приемах.

2. Место учебной дисциплины в структуре ОП ВО

Учебная дисциплина "Ведение переговоров и деловой протокол" относится к блоку 1 "Дисциплины (модули)" и входит в его вариативную часть.

3. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

ПКР-1	Способность понимать основные направления внешней политики ведущих зарубежных государств, особенностей их дипломатии и взаимоотношений с Российской Федерацией
ПКР-2	Владение политической и правовой спецификой положения регионов России и зарубежных стран в отношениях между государствами и пониманием возможностей и ограничений трансграничных и иных международных связей регионов

4. Общая трудоемкость дисциплины составляет

3 зачетные единицы (108 ак. ч.).

5. Образовательные технологии

Преподавание дисциплины «Ведение переговоров и деловой протокол» осуществляется в форме лекций и практических занятий. Лекции проводятся в традиционной классно-урочной организационной форме, по типу управления познавательной деятельностью и являются традиционными классически-лекционными (объяснительно-иллюстративные) с использованием презентаций. Практические занятия организованы в традиционной форме с использованием технологий развивающего обучения (объяснительно-иллюстративное пояснение материала). Самостоятельная работа студента организована с использованием традиционных видов подготовки. К ним

относятся отработка лекционного материала и отдельных тем по учебным пособиям и рекомендуемым электронным источникам. Оценка полученных знаний, умений и навыков основана на модульно-рейтинговой технологии. Весь курс представляет собой логически завершённый объём учебной информации. Теоретические знания проверяются путём применения таких организационных форм, как индивидуальные и групповые опросы, решение тестов на бумажных носителях. .

6. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам)

Тема: Общение как инструмент деловых отношений
Национальные особенности делового общения. Гендерный аспект межличностных отношений. Сущность дистанционного общения. Метаязык.

Тема: Психология межличностного общения
Психотипы личности. Архетип. Механизмы познания и понимания человека человеком.

Тема: Конфликты в деловой карьере
Конфликты: типология, классификация, истоки, причины. Способы разрешения конфликтов.

Тема: Конфликты в деловой карьере
Тестирование

Тема: Деловой протокол
Этика и этикет. История формирования современного международного этикета. Международная вежливость и основные принципы протокольной практики. Правовые нормы дипломатического этикета. Протокольная практика деловых визитов.

Тема: Ведение деловых переговоров
Типология переговоров и их видов. Этапы переговорного процесса. Стратегия и тактическая линия на переговорах. Личность переговорщика.

Тема: Национальные особенности переговоров
Международная вежливость и основные принципы протокольной практики. Резолюция ООН 2000г. Структура деловой беседы. Стили и школы переговоров в межкультурном общении. Русские на переговорах глазами иностранцев.

Тема: Манипулятивное воздействие в деловом общении
Моральные проблемы бизнеса. Модели поведения на переговорах. Технологии воздействия.

Тема: Культура делового письма
Деловая переписка. Электронный этикет

Тема: зачет