

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



Рабочая программа дисциплины (модуля),  
как компонент образовательной программы  
высшего образования - программы бакалавриата  
по направлению подготовки  
38.03.02 Менеджмент,  
утвержденной первым проректором РУТ (МИИТ)  
Тимониным В.С.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

**Международное деловое общение и переговоры**

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль): Менеджмент в международном  
транспортном бизнесе (Российско-Китайская  
программа)

Форма обучения: Очная

Рабочая программа дисциплины (модуля) в виде  
электронного документа выгружена из единой  
корпоративной информационной системы управления  
университетом и соответствует оригиналу

Простая электронная подпись, выданная РУТ (МИИТ)  
ID подписи: 1227836  
Подписал: И.о. заведующего кафедрой Аватков Владимир  
Алексеевич  
Дата: 17.04.2024

## 1. Общие сведения о дисциплине (модуле).

Целями освоения дисциплины (модуля) является:

- формирование представлений о дипломатии как особом виде государственной деятельности,
- формирование у обучающегося целостного представления о правилах и особенностях международных деловых коммуникаций, технологии ведения переговоров с иностранными партнерами, в том числе по телефону,
- ознакомление со структурой и функциями консульских и дипломатических представительств государств, дипломатическим протоколом и правилами светской этики.
- 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;

Задачами дисциплины (модуля) являются:

- 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. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю).

Перечень формируемых результатов освоения образовательной программы (компетенций) в результате обучения по дисциплине (модулю):

**ПК-2** - Способен проводить поиск источников информации с применением современных информационно-коммуникационных технологий, а также системный анализ полученной информации для формирования списка потенциальных партнеров на внешних рынках;

**ПК-4** - Способен формировать обоснованный отчет и предложения о потенциальных внешнеторговых партнерах;

**ПК-6** - Способен в предусмотренной законодательством форме подготавливать документы, необходимые для транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта;

**ПК-10** - Способен осуществить сбор и анализ хода выполнения внешнеэкономических контрактов и подготовить предложения по мерам ответственности сторон в случае нарушения обязательств по контрактам;

**ПК-11** - Способен формировать информацию и проводить расчеты показателей производственно-экономической деятельности организации и их ресурсному обеспечению в условиях возможных колебаний конъюнктуры международных отраслевых рынков с учетом нормативных актов и на основе типовых методик.

Обучение по дисциплине (модулю) предполагает, что по его результатам обучающийся будет:

**Знать:**

- основные категории делового общения;
- основы невербальной коммуникации в части применения их для эффективного осуществления всех форм делового общения;
- особенности проведения переговоров с деловыми партнерами, в том числе и зарубежными;
- деловой этикет.

**Уметь:**

- составлять программы по проведению протокольных мероприятий;
- различными формами и видами деловых переговоров;
- приемами невербального общения;
- применять тактические приемы в деловом общении;
- реализовывать оптимальные приемы для эффективного осуществления делового общения на основе знаний особенностей как национальных, так и личностных характеристик деловых партнеров.

**Владеть:**

- практическими приемами проведения деловой беседы, совещаний, собраний, переговоров;
- овладение знаниями и практическими навыками в области публичного общения;
- приемами эффективного осуществления делового общения на основе знаний особенностей как национальных, так и личностных характеристик деловых партнеров.

3. Объем дисциплины (модуля).

3.1. Общая трудоемкость дисциплины (модуля).

Общая трудоемкость дисциплины (модуля) составляет 3 з.е. (108 академических часа(ов)).

3.2. Объем дисциплины (модуля) в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении учебных занятий:

Тип учебных занятий	Количество часов	
	Всего	Семестр №7
Контактная работа при проведении учебных занятий (всего):	32	32
В том числе:		
Занятия лекционного типа	16	16
Занятия семинарского типа	16	16

3.3. Объем дисциплины (модуля) в форме самостоятельной работы обучающихся, а также в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении промежуточной аттестации составляет 76 академических часа (ов).

3.4. При обучении по индивидуальному учебному плану, в том числе при ускоренном обучении, объем дисциплины (модуля) может быть реализован полностью в форме самостоятельной работы обучающихся, а также в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении промежуточной аттестации.

#### 4. Содержание дисциплины (модуля).

##### 4.1. Занятия лекционного типа.

№ п/п	Тематика лекционных занятий / краткое содержание
1	<p>Деловые переговоры-наука и искусство</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- объект, предмет, цели и задачи учебной дисциплины;</li> <li>- основные элементы деловых переговоров;</li> <li>- типичные модели поведения на деловых переговорах;</li> <li>- критерии для выбора моделей поведения участников переговорного процесса.</li> </ul>
2	<p>Основы дипломатической консульской службы</p> <p>Рассматриваемые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- дипломатическая служба государств;</li> <li>- профессия дипломата;</li> </ul>

№ п/п	Тематика лекционных занятий / краткое содержание
	- государственные органы внешних сношений; - ведомство иностранных дел; - дипломатическое представительство: функции, структура, персонал.
3	<b>Основные формы и методы работы дипломатических представительств</b> Рассматриваемые вопросы: - информационная деятельность дипломата в стране пребывания; - документы дипломатической переписки; - консульская служба государств.
4	<b>Особенности деловой переписки</b> Рассматриваемые вопросы: - виды деловых писем; - этические нормы деловой переписки; - структура делового письма; - оформление делового письма; - переписка по электронной почте; - основные виды писем.
5	<b>Стратегия и тактика деловых переговоров. Приемы аргументации</b> Рассматриваемые вопросы: - сущность понятий "стратегия" и "тактика" переговорного процесса; - стратегии поведения на переговорах в концепции К. Томаса - Р. Киллмена; - стратегии поведения на переговорах в рамках сотрудничества; - приемы конструктивной тактики на переговорах в рамках сотрудничества; - условия эффективной аргументации; - приемы аргументирования.
6	<b>Международные переговоры: типология, структура, функции и национальные переговорные стили</b> Рассматриваемые вопросы: - возрастание роли переговоров на современном этапе; - виды переговоров; - посредничество в переговорах; - национальная специфика деловых коммуникаций.
7	<b>Этикет телефонных переговоров</b> Рассматриваемые вопросы: - нормы этикета при телефонном разговоре; - особенности при ведении телефонных переговоров; - 0 ошибки при ведении переговоров по телефону.
8	<b>Этика в бизнесе</b> Рассматриваемые вопросы: - история экономической этики; - этико-экономическая концепция Г. Форда; - повышение показателей этичности поведения.

#### 4.2. Занятия семинарского типа.

##### Практические занятия

№ п/п	Тематика практических занятий/краткое содержание
1	<b>Деловые переговоры-наука и искусство</b> В результате работы на практическом занятии студент получает навык:

№ п/п	Тематика практических занятий/краткое содержание
	- технологии и этики ведения деловых переговоров; - различать типичные модели поведения на деловых переговорах; - применять критерии для выбора моделей поведения участников переговорного процесса.
2	<b>Основы дипломатической консульской службы</b> В результате работы на практическом занятии студент получает навык: - традиционных форм дипломатической переписки; - формирования новых форм письменных дипломатических актов; - составления письменных дипломатических актов.
3	<b>Основные формы и методы работы дипломатических представительств</b> В результате работы на практическом занятии студент получает навык: - в дифференциации форм дипломатии; - анализа дипломатической переписки; - различия различных методов дипломатии.
4	<b>Особенности деловой переписки</b> В результате работы на практическом занятии студент получает навык: - следовать принципам современной деловой переписки; - соблюдения требований к письму; - оформления делового письма на бумажном и электронном носителе.
5	<b>Стратегия и тактика деловых переговоров. Приемы аргументации</b> В результате работы на практическом занятии студент получает навык: - эффективного переговорщика; - ведения деловых переговоров; - выбора стилистики деловых переговоров.
6	<b>Международные переговоры: типология, структура, функции и национальные переговорные стили</b> В результате работы на практическом занятии студент получает навык: - развития коммуникативных навыков ведения переговоров для будущей профессиональной деятельности; - глубокого анализа переговоров и их влияния на индивида в частности; - использования прикладных аспектов общения.
7	<b>Этикет телефонных переговоров</b> В результате работы на практическом занятии студент получает навык: - планирования и ведения телефонных переговоров; - навык создания голосового соответствия; - использования техники активного слушания.
8	<b>Этика в бизнесе. Контрольная работа.</b> В результате работы на практическом занятии студент получает навык: - систематизации полученного материала.

#### 4.3. Самостоятельная работа обучающихся.

№ п/п	Вид самостоятельной работы
1	Работа с лекционным материалом.
2	Подготовка к практическим занятиям.
3	Работа с литературой.
4	Подготовка к промежуточной аттестации.

5	Подготовка к текущему контролю.
---	---------------------------------

5. Перечень изданий, которые рекомендуется использовать при освоении дисциплины (модуля).

№ п/п	Библиографическое описание	Место доступа
1	Этика, культура и этикет делового общения : учебное пособие для вузов / Л. И. Чернышова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 161 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02406-7	<a href="https://urait.ru/book/etika-kultura-i-etiket-delovogo-obsheniya-512058">https://urait.ru/book/etika-kultura-i-etiket-delovogo-obsheniya-512058</a> (дата обращения: 20.03.2023). Текст: электронный
2	Алепко, А. В. Дипломатическая и консульская служба : учебное пособие для вузов / А. В. Алепко. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 318 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14063-7.	<a href="https://urait.ru/bcode/519796">https://urait.ru/bcode/519796</a> (дата обращения: 18.04.2023). Текст: электронный
3	Чернова, Г. Р. Конфликтология : учебное пособие для вузов / Г. Р. Чернова, М. В. Сергеева, А. А. Беляева. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08423-8.	<a href="https://urait.ru/bcode/516758">https://urait.ru/bcode/516758</a> (дата обращения: 18.04.2023). Текст: электронный

6. Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем, которые могут использоваться при освоении дисциплины (модуля).

Научно-техническая библиотека РУТ (МИИТ) (<http://library.miit.ru>).

Информационный портал Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU ([www.elibrary.ru](http://www.elibrary.ru)).

Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов (<http://window.eciu.ru>).

Электронно-библиотечная система IPRbooks (<http://www.iprbookshop.ru>);

Общие информационные, справочные и поисковые системы «Консультант Плюс», «Гарант».

Электронно-библиотечная система издательства «Лань» (<http://e.lanbook.com/>).

Электронно-библиотечная система ibooks.ru (<http://ibooks.ru/>).

Электронно-библиотечная система «BOOK.ru» (<http://www.book.ru/>).

7. Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства, необходимого для освоения дисциплины (модуля).

Электронная информационно-образовательная среда РУТ (МИИТ), доступная из личного кабинета обучающегося или преподавателя на сайте <http://miit.ru>.

Лицензионная операционная система MS Windows (академическая лицензия).

Лицензионный пакет программ Microsoft Office (академическая лицензия).

8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю).

Для проведения занятий желательна специализированная лекционная аудитория с мультимедийной аппаратурой.

Компьютеры должны быть обеспечены стандартными лицензионными программными продуктами и обязательно программным продуктом Microsoft Office не ниже Microsoft Office 2007 (2013).

9. Форма промежуточной аттестации:

Зачет в 7 семестре.

10. Оценочные материалы.

Оценочные материалы, применяемые при проведении промежуточной аттестации, разрабатываются в соответствии с локальным нормативным актом РУТ (МИИТ).



Авторы:

доцент, к.н. кафедры  
«Международные отношения и  
геополитика транспорта»

Л.В. Ольшанская

Согласовано:

и.о. заведующего кафедрой МБ

И.А. Кокорев

и.о. заведующего кафедрой МОиГТ

В.А. Аватков

Председатель учебно-методической  
комиссии

В.В. Васильчев