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 - программа магистратуры
по направлению подготовки
41.04.05 Международные отношения,
утвержденной первым проректором РУТ (МИИТ)
Тимониным В.С.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Практикум: переговоры в международном бизнесе

Направление подготовки: 41.04.05 Международные отношения

Направленность (профиль): Геополитика и транспортные коммуникации

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: 766107
Подписал: И.о. заведующего кафедрой Харченко Максим Петрович
Дата: 09.04.2025

1. Общие сведения о дисциплине (модуле).

Целью освоения дисциплины (модуля) является:

- формирование необходимых теоретических знаний, практических умений и аналитических навыков в области международных переговоров;

- овладение слушателя навыками анализа и теоретико-методологическими подходами к исследованию международных переговоров;

- систематизация материала и способность его применения для анализа заданной определенной ситуации.

Задачами дисциплины (модуля) являются:

- изучение методологических основ переговоров;

- освоение основных методов и техник политических и бизнес-переговоров;

- овладение практическими навыками переговоров.

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю).

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

ПК-3 - Способен осуществлять коммуникацию с потенциальными партнерами с использованием современных средств связи, современных информационных технологий и программных средств (текстовые, графические, табличные и аналитические приложения, приложения для визуального представления данных) ;

ПК-4 - Способен оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности;

ПК-5 - Способен вести деловую переписку с иностранными партнерами, в том числе с использованием современных информационных технологий;

ПК-6 - Способен обобщать и систематизировать требования законодательства Российской Федерации и требования международных соглашений и договоров к внешнеэкономической деятельности.

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

Знать:

- основы корректной корпоративной культуры международного общения;

– принципы функционирования современных средств связи и ИТ-инструментов, применяемых в международной коммуникации;

– типы программных средств (текстовых, графических, табличных, аналитических и визуализационных) и их роль в профессиональной деятельности в сфере международных отношений;

– основные виды документации во внешнеэкономической деятельности;

– критерии оценки эффективности и соответствия коммерческих документов международным и национальным требованиям;

– принципы и нормы деловой переписки в международной практике;

– особенности межкультурной коммуникации в профессиональной среде.

Уметь:

- использовать корректную корпоративную культуру при выстраивании логики проведения переговоров;

- использовать техники задавания вопросов (открытые, закрытые, уточняющие), справляться с возражениями, выходить из тупиковых ситуаций;

– анализировать соответствие коммерческих предложений и запросов нормативно-правовым требованиям в контексте международных отношений;

– формулировать аргументированные позиции по вопросам глобальной политической стабильности в формате делового письма или сообщения.

Владеть:

- навыком проведения переговоров с учетом корректной корпоративной культуры международного общения;

- навыком деловой переписки и коммуникации в межкультурной среде;

- навыком ведения переговоров в рамках установленных комплаенс-правил компании и международного антикоррупционного законодательства;

- навыком ведения переговоров на иностранном языке, включая презентацию позиции, обсуждение условий, фиксацию договоренностей.

3. Объем дисциплины (модуля).

3.1. Общая трудоемкость дисциплины (модуля).

Общая трудоемкость дисциплины (модуля) составляет 2 з.е. (72 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 №2
Контактная работа при проведении учебных занятий (всего):	20	20
В том числе:		
Занятия лекционного типа	14	14
Занятия семинарского типа	6	6

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 52 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	Теоретические основы и подготовка к международным переговорам Рассматриваемые вопросы: - международные деловые переговоры: - сущность, функции, классификация. Роль в современном глобальном бизнесе. - структура и этапы переговорного процесса. Модель Гарвардской школы: принципиальные переговоры; - ключевые понятия: BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement), WATNA (Worst Alternative), ZOPA (Zone Of Possible Agreement), точка сопротивления; - подготовительная фаза: сбор информации о партнере, рынке, культуре; постановка целей (максимальные, оптимальные, минимальные); формирование команды и распределение ролей.
2	Стратегии, тактики и коммуникативные технологии в переговорах Рассматриваемые вопросы: - основные стратегии: сотрудничество (интегративные переговоры), соперничество (дистрибутивные), избегание, приспособление; - тактики ведения переговоров: «завышение первоначальных требований», «расстановка ложных акцентов», «салями», «пакетное предложение», «внесение условия

№ п/п	Тематика лекционных занятий / краткое содержание
	“последней минуты”»; - защита от манипулятивных тактик; - коммуникативные техники: активное слушание, вербализация, техника задавания вопросов, «я-высказывания»; - работа с возражениями; - невербальная коммуникация в межкультурном контексте: жесты, позы, проксемика (дистанция), паралингвистика.
3	Межкультурный аспект международных деловых переговоров Рассматриваемые вопросы: - влияние национальной деловой культуры на переговорный процесс: монохронные vs. полихронные культуры, высоко- и низкоконтекстные культуры (Э. Холл), дистанция власти, избегание неопределенности; - стили ведения переговоров в ключевых регионах (Северная Америка, Западная Европа, Азия, Ближний Восток, страны СНГ); - протокол и этикет международных деловых встреч: приветствия, представления, обмен визитками, dress-code, проведение презентаций, деловых приемов; - особенности ведения переговоров с использованием переводчика.
4	Этика, комплаенс и завершение переговоров Рассматриваемые вопросы: - этические дилеммы в переговорах: границы допустимого, честность vs. хитрость, проблема «просочившейся» информации; - антикоррупционная составляющая: как реагировать на предложения о «подарках», «ускорении», «особых условиях». Использование комплаенс-пауз. - завершение переговоров: техники завершения, фиксация договоренностей (протокол о намерениях, меморандум о взаимопонимании); - анализ результатов переговоров и пост-переговорная деятельность. Работа с критикой и «проигрышными» ситуациями.

4.2. Занятия семинарского типа.

Практические занятия

№ п/п	Тематика практических занятий/краткое содержание
1	Теоретические основы и подготовка к международным переговорам. Стратегии, тактики и коммуникативные технологии в переговорах Краткое содержание: - теоретические основы и подготовка к международным переговорам; - стратегии, тактики и коммуникативные технологии в переговорах.
2	Межкультурный аспект международных деловых переговоров Краткое содержание: - межкультурный аспект международных деловых переговоров.
3	Этика, комплаенс и завершение переговоров Краткое содержание: - этика, комплаенс и завершение переговоров.

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

№ п/п	Библиографическое описание	Место доступа
1	Психология ведения переговоров : учебник для вузов / Л. В. Матвеева, Д. М. Крюкова, М. Р. Гараева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 121 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09865-5.	https://urait.ru/book/psihologiya-vedeniya-peregovorov-562314 (дата обращения: 05.04.2025). Текст: электронный
2	Деловая этика : учебник и практикум для вузов / В. В. Кафтан, Л. И. Чернышова. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 299 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17979-8.	https://urait.ru/book/delovaya-etika-560536 (дата обращения: 05.04.2025). Текст: электронный

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

1. ООН http://www.un.org/
2. Президент РФ http://www.kremlin.ru/
3. Министерство иностранных дел РФ http://www.mid.ru/
4. Совет Безопасности Российской Федерации http://www.scrf.gov.ru/
5. Российский институт стратегических исследований https://riss.ru/
6. Российский совет по международным делам https://russiancouncil.ru/
7. Российская Академия Наук https://new.ras.ru/
8. Фонд Горчакова https://gorchakovfund.ru/
9. Русское географическое общество https://rgo.ru/
10. Клуб «Валдай» https://ru.valdaiclub.com/
11. Российская ассоциация политической науки https://www.rapn.ru/
12. Шанхайская организация сотрудничества https://rus.sectsco.org/
13. Исполнительный комитет СНГ https://eccis.org/
14. Портал БРИКС https://infobrics.org/

15. Электронно-библиотечная система издательства «Лань» https://e.lanbook.com/

16. Электронно-библиотечная система ZNANIUM https://znanium.ru/

17. Образовательная платформа Юрайт https://urait.ru/

18. Электронно-библиотечная система BOOK.ru https://book.ru/

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

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 аудитория с мультимедийной аппаратурой.

9. Форма промежуточной аттестации:

Зачет во 2 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» М.П. Харченко

Согласовано:

и.о. заведующего кафедрой МОиГТ М.П. Харченко

Председатель учебно-методической
комиссии В.В. Васильчев