


Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

**УТВЕРЖДЕНО**  
решением Ученого совета факультета  
гуманитарных наук и социальных технологий  
от «24» мая 2021 г., протокол № 6  
Председатель С.Н.Митин  
« 24 » мая 2021 г.



### РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Дисциплина:	Основы переговорного процесса
Факультет	ФГНИСТ
Кафедра	Истории Отечества, регионоведения и международных отношений
Курс	2


Направление: 41.03.05 Международные отношения  
Направленность (профиль): Международные отношения и внешняя политика  
Форма обучения: очная


Дата введения в учебный процесс УлГУ: «01» сентября 2021 г.

Программа актуализирована на заседании кафедры: протокол № 10 от 15 июня 2022 г.  
Программа актуализирована на заседании кафедры: протокол № 10 от 15 июня 2023 г.  
Программа актуализирована на заседании кафедры: протокол № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ 202\_\_ г.

Сведения о разработчиках:

ФИО	Кафедра	Должность, ученая степень, звание
Карнаухова Марина Владимировна	истории Отечества, регионоведения и международных отношений	д. пед. н., профессор

<b>СОГЛАСОВАНО</b>
Заведующий кафедрой истории Отечества, регионоведения и международных отношений
М.В. Карнаухова
 17 мая 2021 г.

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

## 1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

### *Цели освоения дисциплины:*

- ознакомить учащихся с традициями и современными нормами переговорных процессов, используемых в международной практике, в политической жизни, в практике делового мира.

### *Задачи освоения дисциплины:*

- освоение оптимальных методов ведения переговоров на русском и английском языках;
- освоение технологий предупреждения и преодоления конфликтов на русском и английском языках;
- ознакомление с ролью личности в развитии и разрешении конфликтов.
- заинтересовать студентов и стимулировать их самостоятельную работу над научной литературой по переговорному процессу. Активные методы в усвоении курса, например, групповые дискуссии, деловые игры, решение практических задач, способствуют усвоению и закреплению навыков в дискуссиях, согласовании интересов и выработке совместных решений как с партнерами, так и с оппонентами.

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП:


Учебная дисциплина «Основы переговорного процесса» относится к базовой части, учебного плана основной профессиональной образовательной программы (ОПОП), устанавливаемой вузом и читается на 2 курсе (3-4 семестры).

Изучение дисциплины базируется на основе знаний, умений и компетенций, сформированных у обучающихся при изучении предшествующих дисциплин учебного плана: «Русский язык и культура речи», «Психология и педагогика», «Иностранный язык (английский)».

Результаты освоения дисциплины будут необходимы для дальнейшего процесса обучения при изучении последующих дисциплин: «Английский язык в профессиональной деятельности», «Второй иностранный язык (немецкий)», «Технология ведения переговоров», «Третий иностранный язык (французский)», т.е. дисциплин, которые будут ПОСЛЕ или идут параллельно изучению данного предмета; а также для прохождения преддипломной практики, подготовки к сдаче и сдачи государственного экзамена по направлению подготовки, подготовки к сдаче и сдачи государственного экзамена по иностранному языку, для защиты выпускной квалификационной работы, включая подготовку к защите и процедуру защиты.

## 3. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), СОТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ОПК-1, УК-4

Код и наименование реализуемой компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций
ОПК-1. Способен осуществлять эффективную коммуникацию в мультикультурной профессиональной среде на государственном языке Российской Федерации и	ИД-1 опк1 Знать общенаучную и политологическую терминологию. ИД-2 опк1 Знать современный понятийно-категориальный аппарат социальных и гуманитарных наук в его комплексном контексте (геополитическом, социально-экономическом, культурно-гуманитарном) и историческом развитии на государственном и иностранном(ых) языках.

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		


иностранном(ых) языке(ах) на основе применения понятийного аппарата по профилю деятельности	<p>ИД-3 опк1 Уметь организовывать и устанавливать контакты в ключевых сферах международной деятельности на государственном и иностранном(ых) языках.</p> <p>ИД-4 опк1 Уметь использовать основные стратегии, тактические приемы и техники аргументации с целью последовательного выстраивания позиции представляемой стороны.</p> <p>ИД-5 опк1 Владеть переговорными технологиями и правилами медиативного поведения в мультикультурной профессиональной среде.</p>
УК-4. Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	<p>ИД-1 ук4 Знать принципы построения устного и письменного высказывания на русском и иностранных языках</p> <p>ИД-1.1 ук4 Знать правила и закономерности деловой устной и письменной коммуникации</p> <p>ИД-2 ук4 Уметь применять на практике деловую коммуникацию в устной и письменной формах, методы и навыки делового общения на русском и иностранном языках</p> <p>ИД-3 ук4 Владеть навыками чтения и перевода на иностранном языке в профессиональном общении</p> <p>ИД-3.1 ук4 Владеть навыками деловых коммуникаций в устной и письменной формах на русском и иностранном языках</p> <p>ИД-3.2 ук4 Владеть методикой составления суждения в межличностном деловом общении на русском и иностранном языках</p>

#### 4. ОБЩАЯ ТРУДОЕМКОСТЬ ДИСЦИПЛИНЫ

**4.1. Объем дисциплины в зачетных единицах (всего) 7 з.е.**

**4.2. по видам учебной работы (в часах) 252 ч.**

Вид учебной работы	Количество часов (форма обучения очная)			
	Всего по плану	В т.ч. по семестрам		
		3	4	
Аудиторные занятия:	102	54	48	
Лекции	34	18	16	
Практические и семинарские занятия	68	36	32	


Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

Лабораторные работы (лабораторный практикум)	Не предусмотрено	Не предусмотре но	Не предусмо тreno	
Самостоятельная работа	114	54	60	
Форма текущего контроля знаний и контроля самостоятельной работы: тестирование, контр. работа, коллоквиум, реферат и др.(не менее 2 видов)	Устный опрос, доклады, задания	Устный опрос, доклады, задания	Устный опрос доклады, задания	
Курсовая работа	Не предусмотрена	Не предусмотре на	Не предусмо трена	
Виды промежуточной аттестации (зачет)	зачет, экзамен 36	зачет	экзамен	
Всего часов по дисциплине	252	108	108	

#### 4.3.Распределение часов по темам и видам учебной работы:

Форма обучения – очная 3-4

Название и разделов и тем	Всего	Виды учебных занятий					Форма текущего контроля знаний
		Аудиторные занятия			Занятия в интеракти вной форме	Самостоя тельная работа	
		лекции	практичес кие занятия, семинар	лаборат орная работа			
1	2	3	4	5	6	7	8
<b>Раздел 1. Основы организационной и межкультурной коммуникации</b>							
Тема 1. Коммуникаци я как процесс и ее составляющие	19	3	6	-	2 интерактив ная лекция	10	Устный опрос, доклады, задания
Тема 2. Организацион ная коммуникация	19	3	6	-	2 интерактив ная лекция	10	Деловая игра
Тема 3. Коммуникаци я как культурно обусловленны й процесс	19	3	6	-	2 интерактив ная лекция	10	Устный опрос, доклады, задания
Тема 4. Культура: категории, классификаци и	19	3	6	-	2 интерактив ная лекция	10	Деловая игра
Тема 5. Причины возникновения трудностей в межкультурно м общении.	19	3	6	-	4 работа в малых группах	10	Устный опрос, доклады, задания
Тема 6	13	3	6	-	4	4	Устный

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

Правила межкультурной коммуникации					просмотр и обсуждение видеофильмов		опрос, доклады, задания
Всего	108	18	36	-	20	54	
<b>Раздел 2. Переговоры: подготовка и специфика проведения</b>							
Тема 7. Основные этапы переговорного процесса	19	4	5	-	2 просмотр и обсуждение видеофильмов	10	Устный опрос, доклады, задания
Тема 8. Эффективность переговорного процесса.	19	4	5	-	4 работа в малых группах	10	Деловая игра
Тема 9. Переговоры по телефону.	19	4	5	-	4 разработка проекта	10	Устный опрос, доклады, задания
Тема 10. Технология подготовки переговоров	17	2	5	-	2 деловая игра	10	Деловая игра
Тема 11. Технология ведения переговоров	34	2	12	-	4 работа в малых группах	20	Устный опрос, доклады, задания
Экзамен	36						
Всего	144	16	32	-	16	60	
Итого	252	34	84		36	104	

## 5. СОДЕРЖАНИЕ КУРСА


### Раздел 1. Основы организационной и межкультурной коммуникации

#### Тема 1. Коммуникация как процесс и ее составляющие

Составляющие процесса коммуникации. Коммуникация - это процесс кругового взаимодействия, который включает в себя отправителя информации, получателя ее и само сообщение. Слушание и процесс коммуникации. Слушание как сбор информации. Наступательное (или атакующее) слушание. Вежливое слушание. Активное слушание. Наиболее уязвимые элементы общения: слушание; побуждение служащих к труду, развитие мотивации; отдача приказов и распоряжений; делегирование ответственности; групповое решение проблем; разрешение межличностных конфликтов, обид и недовольства; личные беседы; использование неформальной коммуникации; официальные презентации; ведение заседаний.

#### Тема 2. Организационная коммуникация

Виды и методы организационной коммуникации. Раздражающие факторы коммуникации. Формальная коммуникация и неформальная коммуникация. Горизонтальная и вертикальная коммуникация. Неформальная коммуникация «виноградная лоза». Создание круга знакомств — networking. Производственное и личное общение.

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

### **Тема 3. Коммуникация как культурно обусловленный процесс**

Составляющие процесса коммуникации, определяемые культурой. Восемь составляющих процесса коммуникации по Л. Самовар и Р. Портер: отношения, стереотипы, социальная организация культуры, образ мысли, социальные роли, знание языка, восприятие пространства, отношение ко времени. Две составляющие процесса коммуникации: этноцентризм и стереотипы. Этноцентризм как одно из серьезных препятствий на пути полноценного межкультурного общения. Культурные аспекты управления. Культурная дифференциация

### **Тема 4. Культура: категории, классификации**

Классификация культур. Общие параметры культуры. Категории культуры: осознание себя и пространства, коммуникация (общение) и язык, одежда и внешний вид, еда и правила поведения за столом, время и его восприятие, взаимоотношения, нормы и ценности, система религиозных убеждений и представлений, умственная деятельность и методы обучения, организация труда и отношение к работе. Классификация по Льюису. Культурные различия. Теория Холла: высоко- и низкоконтекстуальные культуры. Высококонтекстуальные культуры (Восток): невыраженная, скрытая манера речи, многозначительные и многочисленные паузы; серьезное значение придается невербальному общению и умению «сказать глазами»; избыточность информации излишня, поскольку все и так ясно; конфликт разрушителен (представители этих культур не любят напрямую выяснять отношения и обсуждать проблемы); открытое выражение недовольства неприемлемо ни при каких условиях.

Низкоконтекстуальные культуры (Запад): прямая и выразительная манера речи, недоверие к молчанию; невербальное общение менее значимо; все должно быть выражено словами и всему должна быть дана ясная оценка, недосказанность ассоциируется с недостаточной информированностью говорящего; конфликт созидателен, так как обсуждение выявленных проблем и трудностей помогает принять правильное решение; в отдельных случаях возможно открытое выражение недовольства. Теория Хофштеде. Индивидуализм — коллективизм. Дистанция власти - степень готовности общества принимать неравенство распределения власти во взаимоотношениях, в учреждениях, организациях. Культуры с мужским и женским началом.

### **Тема 5. Причины возникновения трудностей в межкультурном общении.**

Три основные причины трудностей в межкультурном общении: дифференцирующий характер набора культурных ценностей в разных культурах — каждая отдельно взятая система культурных ценностей присуща определенной социальной группе; нечеткость конфигурации (размытость границ) социальных отношений, наличие доминирующих идеологий в культурных группах. Теория «относительности восприятия». Стратегии разрешения конфликта в разных национальных культурах. Соревнование — «прав тот, кто сильнее». Сотрудничество — «давайте решим это вместе». Уход от конфликта — «оставьте меня в покое». Уступчивость — «только после вас». Компромисс — «давайте пойдём друг другу навстречу».


### **Тема 6 Правила межкультурной коммуникации.**

Общение не всегда означает понимание. Процесс общения необратим. Общение происходит в контексте. Общение — процесс динамичный. Роль невербального общения в межкультурной коммуникации.

## **Раздел 2. Переговоры: подготовка и специфика проведения**

### **Тема 1 Основные этапы переговорного процесса**

Три основных этапа проведения переговоров: взаимное уточнение интересов, точек зрения, концепций и позиций участников переговоров; обсуждение концепций, позиций и точек зрения участников переговоров; согласование позиций и выработка договоренностей.

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

Модели поведения в переговорном процессе участников конфликтного взаимодействия. Тактики поведения в переговорном процессе. Манипулятивные технологии в переговорном процессе и противодействие.

### **Тема 2. Эффективность переговорного процесса.**

Основные рекомендации при проведении переговоров: необходимо отделять участников переговоров от предмета переговоров, важность сосредоточения на интересах, а не на позициях, необходимо разработать взаимовыгодные варианты, важно настаивать на объективном результате переговоров. Позиции и интересы. Понятие НАОС. Распределительный и интегративный торг. Преимущества и трудности одного переговорщика. Особенности командного участия в переговорном процессе.

### **Тема 3. Переговоры по телефону.**

Деловая беседа по телефону. Правила общения по телефону. Типичные ошибки при общении по телефону. Подготовка к деловому разговору. Проведение деловой беседы. Завершение беседы. Эффективность деловой беседы по телефону.

### **Тема 4 Технология подготовки переговоров**

Система действий на стадии подготовки деловых переговоров. Создание "портрет партнера". Понятие "образ партнера". Установление контакта с партнерами. Выявление интересов другой стороны. Выбор модели переговоров. Начальная стадия ведения переговоров. Подготовка темы и предмета переговоров. Выбор модели ведения переговоров. Определение зоны компромисса. Взаимное уточнение позиций.

### **Тема 5. Технология ведения переговоров**


Технология выбора стратегий и тактик в переговорном процессе. Переговоры как комплекс умений, которые соответствуют времени. План-карта прогноза переговоров. Выбор модели ведения переговоров: торг или сотрудничество. Стили переговоров. Роль руководителя команды на переговорах. Выбор стратегии и тактики. Основные методы ведения переговоров. "Обратный метод" на переговорах. Определение "зоны решения". Уточнение "стартовых позиций". Тактика эмоционального и рационального давления. Альтернативные предложения. Определение путей к согласию. 12 ступеней сближения позиций договаривающихся сторон.

## **6. ТЕМЫ ПРАКТИЧЕСКИХ И СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ**

### **Раздел 1 Основы организационной и межкультурной коммуникации**

#### **Тема 1. Коммуникация как процесс и ее составляющие**

1. Составляющие процесса коммуникации.
2. Слушание как сбор информации.
3. Наступательное (или атакующее) слушание.
4. Вежливое слушание.
5. Активное слушание.
6. Наиболее уязвимые элементы общения: слушание; побуждение служащих к труду, развитие мотивации; отдача приказов и распоряжений; делегирование ответственности; групповое решение проблем; разрешение межличностных конфликтов, обид и недовольства; личные беседы; использование неформальной коммуникации; официальные презентации; ведение заседаний.
7. Greetings.

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

## **Тема 2. Организационная коммуникация**

1. Дайте определения восприятия, представления, ценностей.
2. Какие виды слушания вы знаете? Что подразумевается под активным слушанием?
3. Опишите основные виды и методы организационной коммуникации. Что такое «виноградная лоза»?
4. Introducing yourself and others

## **Тема 3. Коммуникация как культурно обусловленный процесс**

1. Дайте определения восприятия, представления, ценностей.
2. Какие виды слушания вы знаете? Что подразумевается под активным слушанием?
3. Опишите основные виды и методы организационной коммуникации. Что такое «виноградная лоза»?
- Talking about work and leisure.
5. Agreement and disagreement/

## **Тема 4. Культура: категории, классификации**

1. Назовите восемь составляющих коммуникации как культурно обусловленного процесса (по Л. Самовару и Р. Портеру).
2. Охарактеризуйте понятия «этноцентризм» и «стереотип». Каково их влияние на межкультурные отношения?
3. Приведите примеры культурного воздействия на стиль и методы управления в организации.
4. Meeting a friend at the airport.

## **Тема 5. Причины возникновения трудностей в межкультурном общении.**

1. Какими параметрами можно охарактеризовать любую культуру? Дайте характеристику своей национальной культуры с точки зрения каждого параметра.
2. Что подразумевается под монохронными и полихронными культурами? Чем отличаются классификации культур по их отношению ко времени у Э. Холла и Р. Льюиса?
3. Изложите теорию высоко- и низкоконтекстуальных культур Э. Холла. Охарактеризуйте свою национальную культуру по данным параметрам.
4. Какие основные параметры сравнения культур применил в своей теории Г. Хофштеде? Определите место России в его классификации.
5. Почему культурологи сравнивают культуру с айсбергом? Аргументируйте правомочность данного сравнения.
6. Telephoning: solving problems.

## **Тема 6 Правила межкультурной коммуникации.**


1. Перечислите основные правила межкультурной коммуникации. Чем вызваны трудности межкультурного общения и каковы пути их преодоления? Приведите примеры.
2. Какие стратегии разрешения конфликта вам известны? Охарактеризуйте их сильные и слабые стороны. Почему в разных национальных культурах предпочтение отдается определенным стратегиям? Как определить путь решения международных конфликтов?
3. Охарактеризуйте невербальное общение и его роль в межкультурной коммуникации.
4. Making bookings and checking arrangements.

## **Раздел 2. Переговоры: подготовка и специфика проведения**

### **Тема 1 Основные этапы переговорного процесса**

1. Три основных этапа проведения переговоров:
2. Модели поведения в переговорном процессе участников конфликтного взаимодействия. Тактики поведения в переговорном процессе.



Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

3. Манипулятивные технологии в переговорном процессе и противодействие.
4. Сущность и организационные формы многосторонних переговоров.
5. Особенности подготовки и ведения многосторонних переговоров.
6. Особые требования к участнику многосторонних дипломатических переговоров.
7. Специфика подготовки многосторонних переговоров
8. Meeting arrangements
9. Identifying problems and agreeing action

### **Тема 2. Эффективность переговорного процесса.**

1. Основные рекомендации при проведении переговоров:
2. Позиции и интересы.
3. Понятие НАОС.
4. Распределительный и интегративный торг.
5. Преимущества и трудности одного переговорщика.
6. Особенности командного участия в переговорном процессе.
7. Telephoning: making contact

### **Тема 3. Переговоры по телефону.**


1. Деловая беседа по телефону.
2. Правила общения по телефону.
3. Типичные ошибки при общении по телефону.
4. Подготовка к деловому разговору.
5. Проведение деловой беседы.
6. Завершение беседы.
7. Эффективность деловой беседы по телефону.
8. Presenting your company

### **Тема 4 Технология подготовки переговоров**

1. Система действий на стадии подготовки деловых переговоров.
2. Создание "портрет партнера".
3. Понятие "образ партнера".
4. Установление контакта с партнерами.
5. Выявление интересов другой стороны.
6. Выбор модели переговоров.
7. Начальная стадия ведения переговоров.
8. Подготовка темы и предмета переговоров.
9. Выбор модели ведения переговоров.
10. Определение зоны компромисса.
11. Взаимное уточнение позиций.
12. Negotiation: reaching agreement
13. Видеофильм «Переговорные технологии»

### **Тема 5. Технология ведения переговоров**

1. Технология выбора стратегий и тактик в переговорном процессе.
2. План-карта прогноза переговоров.
3. Выбор модели ведения переговоров: торг или сотрудничество.
4. Стили переговоров. Роль руководителя команды на переговорах.
5. Выбор стратегии и тактики.
6. Основные методы ведения переговоров.
7. "Обратный метод" на переговорах.
8. Определение "зоны решения".

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

9. Уточнение "стартовых позиций".
10. Тактика эмоционального и рационального давления.
11. Successful meeting
12. Видеофильм «Переговоры» (Gilbo)

### **Деловая игра «Переговоры»**

**Цель:** Деловая игра направлена на развитие навыков вербальной и невербальной форм деловых коммуникаций у ее участников.

**Методические указания по проведению:** Для проведения игры группа разделяется на две команды с равным числом участников. Эти команды должны разойтись по разным помещениям и не иметь возможности общения друг с другом до начала игры. Членам команд запрещается обмениваться письменными описаниями ролей.

Членам каждой команды раздается описание одной из двух ролей. Время для ознакомления с ролью ограничивается преподавателем и устанавливается в пределах до 20 минут. Это время должно быть использовано для прочтения материала и обсуждения общей линии проведения переговоров с другой командой.

Для проведения переговоров каждая из команд должна выдвинуть по одному переговорщику. Эти переговорщики будут вести прямые устные переговоры друг с другом.

Команды также предупреждаются, что во время переговоров их представителей, члены команд не могут допускать никаких устных комментариев, давать переговорщикам устные указания или подсказывать.

При этом, однако, разрешается писать и передавать переговорщикам записки, которые они могут использовать при переговорах.

Любая из команд может обратиться к преподавателю с просьбой прервать переговоры и назначить нового переговорщика.

Переговоры проводятся в общей аудитории, куда собираются обе команды. Переговорщикам должен быть предоставлен стол для переговоров, установленный таким образом, чтобы он был виден всем участникам. Команды должны быть рассажены таким образом, чтобы исключить возможность устного общения во время переговоров (желательно за спинами своих переговорщиков). Обмен записками между командами также запрещается.

Время переговоров обычно не превышает 20 минут. Таким образом, игра занимает по длительности один академический час (45 мин.).

### **Критерии оценивания**

Самопрезентация участников команды и результатов их работы - 5 б. Инновационность идеи – 5 б.

Точность соблюдения регламента - 5 б.

Активность команды во время групповой работы - 5 б.

Активность команд - оппонентов при обсуждении других докладов - 5 б.

## **7.ЛАБОРАТОРНЫЕ РАБОТЫ (ЛАБОРАТОРНЫЙ ПРАКТИКУМ)**

Не предусмотрены

## **8.ТЕМАТИКА КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ, РЕФЕРАТОВ**

Тематика курсовых работ


Данный вид работы не предусмотрен УП

Тематика контрольных работ

Данный вид работы не предусмотрен УП

Тематика рефератов

Данный вид работы не предусмотрен УП

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		


## 9. ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ К ЗАЧЕТУ/ЭКЗАМЕНУ

### Вопросы к зачету:

1. Особенности международных переговоров в современном мире.
2. Мотивация как детерминанта поведения партнера и оппонента в переговорном процессе.
3. Значимость переговоров в различных сферах взаимодействия: в бизнесе, политике, в межличностных отношениях и т. д..
4. Преимущества ситуации, когда переговоры ведет один человек.
5. Подготовка переговоров. Организационные требования.
6. Психологический контакт. Роль первого впечатления. Стереотипы восприятия.
7. Различные модели переговорного процесса.
8. Шведские партнеры в переговорном процессе. Особенности взаимодействия.
9. Переговоры с позиции силы.
10. Психологические основы эффективности убеждения партнера.
11. Суть и процедура партнерского подхода в переговорном процессе.
12. Особенности переговоров с китайскими партнерами.
13. Переговоры с позиции слабости, критерии оценки переговоров.
14. Некорректные тактические приемы, используемые деловыми партнерами.
15. Функции переговоров.
16. Этнические особенности переговорного процесса. Британские и американские партнеры.
17. Вопросы, которые необходимо подготовить организаторам переговоров.
18. Интересы и позиции сторон на переговорах.
19. Партнерский подход в переговорах, его принципиальные отличия.
20. Способы укрощения агрессии оппонента в переговорном процессе.
21. Определение целей переговоров. Тактика перевода общих целей в конкретную цепь действий.
22. Правила критики при переговорах.
23. Подготовка содержательной стороны переговоров.
24. Преимущества командного ведения переговоров.
25. Место переговорной встречи. Преимущества «своего» и «чужого» поля.
26. Особенности переговоров с арабскими партнерами.
27. Роль инструкций для переговоров.
28. Адекватность восприятия и коммуникативные барьеры.
29. Преодоление коммуникативных барьеров как условие повышения эффективности общения.
30. Японские партнеры в переговорном процессе.
31. Механизмы понимания и взаимопонимания в переговорном процессе.
32. Особенности общения с немецкими и австрийскими партнерами.
33. Конфликт интересов. Интересы смешанные, пересекающиеся, взаимоисключающие и др.
34. Переговорный процесс и особенности общения с корейскими партнерами.
35. Решение проблемы – главная функция переговоров.
36. Шведские партнеры в переговорах.
37. Функциональные (регулятивная, пропагандистская и др.) функции переговоров.
38. Формирование конструктивных взаимоотношений.
39. Диалог как развитие взаимоотношений сторон.
40. Деловой комплимент. Особенности и правила применения.

### Вопросы к экзамену:

1. Основные рекомендации при проведении переговоров:
2. Деловая беседа по телефону.
3. Правила общения по телефону.
4. Типичные ошибки при общении по телефону.

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

5. Подготовка к деловому разговору.
6. Проведение деловой беседы.
7. Завершение беседы.
8. Эффективность деловой беседы по телефону.
9. Система действий на стадии подготовки деловых переговоров.
10. Создание "портрет партнера".
11. Понятие "образ партнера".
12. . Выявление интересов другой стороны.
13. Выбор модели переговоров.
14. Начальная стадия ведения переговоров.
15. Подготовка темы и предмета переговоров.
16. Определение зоны компромисса.
17. План-карта прогноза переговоров.
18. Роль руководителя команды на переговорах.
19. "Обратный метод" на переговорах.
20. Определение "зоны решения".
21. Уточнение "стартовых позиций".
22. Тактика эмоционального и рационального давления.
23. Альтернативные предложения.
24. Определение путей к согласию.
25. 12 ступеней сближения позиций договаривающихся сторон.

## 10.САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА СТУДЕНТОВ

Содержание, требования, условия и порядок организации самостоятельной работы обучающихся с учетом формы обучения определяются в соответствии с «Положением об организации самостоятельной работы обучающихся», утвержденным Ученым советом УлГУ (протокол №8/268 от 26.03.2019г.).

Форма обучения очная

Название разделов и тем	Вид самостоятельной работы (проработка учебного материала, решение задач, реферат, доклад, контрольная работа, подготовка к сдаче зачета, экзамена и др.)	Объем в часах	Форма контроля (проверка решения задач, реферата и др.)
Раздел 1. Основы организационной и межкультурной коммуникации Тема 1. Коммуникация как процесс и ее составляющие	Проработка учебного материала, подготовка доклада, подготовка к сдаче зачета 1.Составить кроссворд по теме: «Коммуникация как процесс и ее составляющие». 2.Написать доклад по одной из тем, сделать презентацию доклада в Power point: -Составляющие процесса коммуникации. -Слушание и процесс коммуникации. -Слушание как сбор информации. -Наступательное (или атакующее) слушание. -Вежливое слушание. -Активное слушание. -Наиболее уязвимые элементы общения.	10	устный опрос, доклад, проверка заданий




<p>Тема 2. Организационная коммуникация</p>	<p>Проработка учебного материала, подготовка доклада, подготовка к сдаче зачета 1.Составить кроссворд по теме: «Организационная коммуникация». 2.Написать доклад по одной из тем, сделать презентацию доклада в Power point: -Виды и методы организационной коммуникации. -Раздражающие факторы коммуникации. -Формальная коммуникация и неформальная коммуникация. -Горизонтальная и вертикальная коммуникация. -Неформальная коммуникация «виноградная лоза». -Создание круга знакомств - networking. -Производственное и личное общение.</p>	<p>10</p>	<p>устный опрос, доклад, проверка заданий</p>
<p>Тема 3. Коммуникация как культурно обусловленный процесс</p>	<p>Проработка учебного материала, подготовка доклада, подготовка к сдаче зачета 1.Составить кроссворд по теме: «Коммуникация как культурно обусловленный процесс». 2.Написать доклад по одной из тем, сделать презентацию доклада в Power point: -Составляющие процесса коммуникации, определяемые культурой. -Восемь составляющих процесса коммуникации по Л. Самовар и Р. Портер -Две составляющие процесса коммуникации: этноцентризм и стереотипы. -Этноцентризм как одно из серьезных препятствий на пути полноценного межкультурного общения. -Культурные аспекты управления. Культурная дифференциация</p>	<p>10</p>	<p>устный опрос, доклад, проверка заданий</p>
<p>Тема 4. Культура: категории, классификации</p>	<p>Проработка учебного материала, подготовка доклада, подготовка к сдаче зачета 1.Составить кроссворд по теме: «Культура: категории, классификации». 2.Написать доклад по одной из тем, сделать презентацию доклада в Power point: -Классификация культур. -Общие параметры культуры. -Категории культуры. - Теория Холла: высоко- и низкоконтекстуальные культуры. -Теория Хофштеде. -Культуры с мужским и женским началом.</p>	<p>10</p>	<p>устный опрос, доклад, проверка заданий</p>
<p>Тема 5. Причины возникновения трудностей в межкультурном общении.</p>	<p>Проработка учебного материала, подготовка доклада, подготовка к сдаче зачета 1.Составить кроссворд по теме: Причины возникновения трудностей в межкультурном общении». 2.Написать доклад по одной из тем,</p>	<p>10</p>	<p>устный опрос, доклад, проверка заданий</p>



	<p>сделать презентацию доклада в Power point: -Три основные причины трудностей в межкультурном общении -Теория «относительности восприятия». -Стратегии разрешения конфликта в разных национальных культурах.</p>		
Тема 6. Правила межкультурной коммуникации.	<p>Проработка учебного материала, подготовка доклада, подготовка к сдаче зачета 1.Составить кроссворд по теме: «Правила межкультурной коммуникации». 2.Написать доклад по одной из тем, сделать презентацию доклада в Power point: -Общение не всегда означает понимание. -Роль невербального общения в межкультурной коммуникации.</p>	4	устный опрос, доклад, проверка заданий
<p><b>Раздел 2. Переговоры: подготовка и специфика проведения</b> Тема 7. Основные этапы переговорного процесса</p>	<p>Проработка учебного материала, подготовка доклада, подготовка к сдаче экзамена 1.Составить кроссворд по теме: «Основные этапы переговорного процесса». 2.Написать доклад по одной из тем, сделать презентацию доклада в Power point: -Три основных этапа проведения переговоров -Модели поведения в переговорном процессе участников конфликтного взаимодействия. -Тактики поведения в переговорном процессе. -Манипулятивные технологии в переговорном процессе и противодействие.</p>	10	устный опрос, доклад, проверка заданий
Тема 8. Эффективность переговорного процесса.	<p>Проработка учебного материала, подготовка доклада, подготовка к сдаче экзамена 1.Составить кроссворд по теме: «Эффективность переговорного процесса». 2.Написать доклад по одной из тем, сделать презентацию доклада в Power point: -Основные рекомендации при проведении переговоров. -Позиции и интересы. -Распределительный и интегративный торг. -Преимущества и трудности одного переговорщика. -Особенности командного участия в переговорном процессе.</p>	10	устный опрос, доклад, проверка заданий
Тема 9. Переговоры по телефону.	<p>Проработка учебного материала, подготовка доклада, подготовка к сдаче экзамена 1.Составить кроссворд по теме: «Переговоры по телефону». 2.Написать доклад по одной из тем, сделать презентацию доклада в Power</p>	10	устный опрос, доклад, проверка заданий



	<p>point:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Деловая беседа по телефону.</li> <li>-Правила общения по телефону.</li> <li>-Типичные ошибки при общении по телефону.</li> <li>-Подготовка к деловому разговору.</li> <li>-Проведение деловой беседы.</li> <li>-Завершение беседы.</li> <li>-Эффективность деловой беседы по телефону.</li> </ul>		
Тема 10. Технология подготовки переговоров позиций.	<p>Проработка учебного материала, подготовка доклада, подготовка к сдаче экзамена</p> <p>1.Составить кроссворд по теме: «Технология подготовки переговоров».</p> <p>2.Написать доклад по одной из тем, сделать презентацию доклада в Power point:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Система действий на стадии подготовки деловых переговоров.</li> <li>-Создание "портрет партнера". Понятие "образ партнера".</li> <li>-Установление контакта с партнерами.</li> <li>-Выявление интересов другой стороны.</li> <li>-Выбор модели переговоров.</li> <li>-Начальная стадия ведения переговоров.</li> <li>-Подготовка темы и предмета переговоров.</li> <li>-Выбор модели ведения переговоров.</li> <li>-Определение зоны компромисса.</li> </ul> <p>Взаимное уточнение</p>	10	устный опрос, доклад, проверка заданий
Тема 11. Технология ведения переговоров	<p>Проработка учебного материала, подготовка доклада, подготовка к сдаче экзамена</p> <p>1.Написать доклад по одной из тем, сделать презентацию доклада в Power point:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Технология выбора стратегий и тактик в переговорном процессе.</li> <li>-Переговоры как комплекс умений, которые соответствуют времени.</li> <li>-План-карта прогноза переговоров.</li> <li>-Выбор модели ведения переговоров: торг или сотрудничество.</li> <li>-Стили переговоров.</li> <li>-Роль руководителя команды на переговорах.</li> <li>-Выбор стратегии и тактики.</li> <li>-Основные методы ведения переговоров.</li> <li>-"Обратный метод" на переговорах.</li> </ul> <p>Определение "зоны решения".</p>	20	устный опрос, доклад, проверка заданий
Итого		104	

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

## 11. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### а) основная литература

1. Дубинин, Ю. В. Мастерство переговоров : учебник для студентов, обучающихся по специальности "Международные отношения" / Дубинин Ю. В. - Изд. третье, доп. - Москва : Международные отношения, 2009. - 304 с. - ISBN 978-5-7133-1342-5. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785713313425.html>
2. Трухачев, В. И. Международные деловые переговоры : учебное пособие / В. И. Трухачев, И. Н. Лякишева, К. Ю. Михайлова. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва : Финансы и статистика, 2007. - 400 с. - ISBN 978-5-279-03122-1. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785279031221.html>

### б) дополнительная литература

1. Василенко И. А., Переговоры с восточными партнерами: модели, стратегии, социокультурные традиции [Электронный ресурс] / Василенко И.А. - М. : Международные отношения, 2016. - 336 с. - ISBN 978-5-7133-1517-7 - Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785713315177.html>
2. Мазилкина, Е. И. Как подготовить и провести переговоры / Е. И. Мазилкина. — Ростов-на-Дону : Феникс, 2013. — 104 с. — ISBN 978-5-222-20050-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/19223.html>

### в) учебно-методическая литература

1. Карнаухова М. В. Основы ведения переговоров : методические указания для самостоятельной работы бакалавров направления подготовки 41.03.05 Международные отношения / М. В. Карнаухова; УлГУ, ФГНиСТ. - Ульяновск : УлГУ, 2019. - Загл. с экрана; Неопубликованный ресурс. - Электрон. текстовые дан. (1 файл : 446 КБ). - Текст : электронный. - URL: <http://lib.ulsu.ru/MegaPro/Download/MObject/6196>

Согласовано:

Главный библиотекарь ООП Ефимова М.А.  
Должность сотрудника научной библиотеки ФИО

*Еф* 18.05 2021  
подпись дата

### б) Программное обеспечение


СПС Консультант Плюс  
Система «Антиплагиат.ВУЗ»  
MicrosoftOffice 2016 или «Мой офис стандартный»  
ОС MicrosoftWindows  
Антивирус Dr.Web

### в) Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы

#### 1. Электронно-библиотечные системы:

- 1.1. IPRbooks : электронно-библиотечная система : сайт / группа компаний Ай Пи Ар Медиа. - Саратов, [2021]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.
- 1.2. ЮРАЙТ : электронно-библиотечная система : сайт / ООО Электронное издательство ЮРАЙТ. – Москва, [2021]. - URL: <https://urait.ru>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.



Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

1.3. Консультант студента : электронно-библиотечная система : сайт / ООО Политехресурс. – Москва, [2021]. – URL: <https://www.studentlibrary.ru/cgi-bin/mb4x>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.4. Консультант врача : электронно-библиотечная система : сайт / ООО Высшая школа организации и управления здравоохранением-Комплексный медицинский консалтинг. – Москва, [2021]. – URL: <https://www.rosmedlib.ru>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.5. Большая медицинская библиотека : электронно-библиотечная система : сайт / ООО Букап. – Томск, [2021]. – URL: <https://www.books-up.ru/ru/library/> . – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.6. Лань : электронно-библиотечная система : сайт / ООО ЭБС Лань. – Санкт-Петербург, [2021]. – URL: <https://e.lanbook.com>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.7. Znanium.com : электронно-библиотечная система : сайт / ООО Знаниум. - Москва, [2021]. - URL: <http://znanium.com> . – Режим доступа : для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

1.8. Clinical Collection : коллекция для медицинских университетов, клиник, медицинских библиотек // EBSCOhost : [портал]. – URL: <http://web.b.ebscohost.com/ehost/search/advanced?vid=1&sid=9f57a3e1-1191-414b-8763-e97828f9f7e1%40sessionmgr102> . – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Текст : электронный.

1.9. Русский язык как иностранный : электронно-образовательный ресурс для иностранных студентов : сайт / ООО Компания «Ай Пи Ар Медиа». – Саратов, [2021]. – URL: <https://ros-edu.ru>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

**2. КонсультантПлюс** [Электронный ресурс]: справочная правовая система. /ООО «Консультант Плюс» - Электрон. дан. - Москва : КонсультантПлюс, [2021].

### **3. Базы данных периодических изданий:**

3.1. База данных периодических изданий : электронные журналы / ООО ИВИС. - Москва, [2021]. – URL: <https://dlib.eastview.com/browse/udb/12>. – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Текст : электронный.

3.2. eLIBRARY.RU: научная электронная библиотека : сайт / ООО Научная Электронная Библиотека. – Москва, [2021]. – URL: <http://elibrary.ru>. – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Текст : электронный

3.3. «Grebennikon» : электронная библиотека / ИД Гребенников. – Москва, [2021]. – URL: <https://id2.action-media.ru/Personal/Products>. – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Текст : электронный.

**4. Национальная электронная библиотека** : электронная библиотека : федеральная государственная информационная система : сайт / Министерство культуры РФ ; РГБ. – Москва, [2021]. – URL: <https://нэб.рф>. – Режим доступа : для пользователей научной библиотеки. – Текст : электронный.


**5. SMART Imagebase** // EBSCOhost : [портал]. – URL: <https://ebsco.smartimagebase.com/?TOKEN=EBSCO-1a2ff8c55aa76d8229047223a7d6dc9c&custid=s6895741>. – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Изображение : электронные.

### **6. Федеральные информационно-образовательные порталы:**

6.1. Единое окно доступа к образовательным ресурсам : федеральный портал / учредитель ФГАОУ ДПО ЦРГОП и ИТ. – URL: <http://window.edu.ru/> . – Текст : электронный.

6.2. Российское образование : федеральный портал / учредитель ФГАОУ ДПО ЦРГОП и ИТ. – URL: <http://www.edu.ru>. – Текст : электронный.

### **7. Образовательные ресурсы УлГУ:**

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

7.1. Электронная библиотека УлГУ : модуль АБИС Мега-ПРО / ООО «Дата Экспресс». – URL: <http://lib.ulsu.ru/MegaPro/Web>. – Режим доступа : для пользователей научной библиотеки. – Текст : электронный.

Согласовано:


Зам нач УИТ / Киричкова 17.05.21  
 Должность сотрудника УИТ ФИО подпись дата

## 12. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ:

Аудитории для проведения лекций, семинарских занятий, для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации, групповых и индивидуальных консультаций.

Аудитории укомплектованы специализированной мебелью, учебной доской. Аудитории для проведения лекций оборудованы мультимедийным оборудованием для предоставления информации большой аудитории. Помещения для самостоятельной работы оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде, электронно-библиотечной системе.

Учебная аудитория № 34 для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. Помещение укомплектовано: рабочее место преподавателя, комплект ученической мебели на 35 посадочных места. Площадь 33,9 кв.м. Технические средства: Доска аудиторная, WI-FI, интернет	Ульяновская область, г. Ульяновск, ул. Набережная реки Свияги, д. 106 (корпус 2)  Помещение № 9
Учебная аудитория № 366 для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. Помещение укомплектовано комплектом ученической мебели на 12 посадочных мест, рабочее место преподавателя. Площадь 15,4 кв.м. Технические средства: доска аудиторная, WI-FI, интернет	Ульяновская область, г. Ульяновск, ул. Набережная реки Свияги, д. 106 (корпус 2)  Помещение № 5
Читальный зал научной библиотеки (аудитория 237) с зоной для самостоятельной работы, Wi-Fi с доступом к ЭИОС, ЭБС. Аудитория укомплектована специализированной мебелью на 80 посадочных мест и оснащена компьютерной техникой с доступом к сети «Интернет», ЭИОС, ЭБС, экраном и проектором Площадь 220,39 кв.м.	Ульяновская область, г. Ульяновск, ул. Набережная реки Свияги, д. 106 (корпус 1), помещение №125
Учебная аудитория 230 для самостоятельной работы студентов, Wi-Fi с доступом к ЭИОС, ЭБС. Компьютерный класс, укомплектованный специализированной мебелью на 32 посадочных мест и техническими средствами обучения (16 персональных компьютеров) с доступом к сети «Интернет», ЭИОС, ЭБС. Площадь 93,51 кв.м.	Ульяновская область, г. Ульяновск, ул. Набережная реки Свияги, д. 106 (корпус 1), помещение №114
Учебная аудитория 226 для самостоятельной работы студентов, Wi-Fi с доступом к ЭИОС, ЭБС. Компьютерный класс, укомплектованный специализированной мебелью на 15 посадочных мест и техническими средствами обучения (10 персональных компьютеров), копировальными аппаратами, принтерами, сканерами, переплетной машиной, ламинатором, дыроколом, брошюровщиком с доступом к сети «Интернет», ЭИОС, ЭБС. Площадь 80,06 кв.м.	Ульяновская область, г. Ульяновск, ул. Набережная реки Свияги, д. 106 (корпус 1), помещение №116
Библиографический отдел научной библиотеки (аудитория 224Б) с зоной для самостоятельной работы, Wi-Fi с доступом к ЭИОС, ЭБС. Аудитория укомплектована специализированной мебелью на 7 посадочных места и оснащена компьютерной техникой с доступом к сети «Интернет», ЭИОС, ЭБС. Площадь 53,88 кв.м.	Ульяновская область, г. Ульяновск, ул. Набережная реки Свияги, д. 106 (корпус 1), помещение №119
Отдел обслуживания научной библиотеки (аудитория 316) с зоной для самостоятельной работы, Wi-Fi с доступом к ЭИОС, ЭБС. Аудитория укомплектована специализированной мебелью на 10 посадочных места и	Ульяновская область, г. Ульяновск, ул. Набережная реки Свияги,

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

оснащена компьютерной техникой с доступом к сети «Интернет», ЭИОС, ЭБС. Площадь 31,68 кв.м.	д. 106 (корпус 1), помещение №78
Читальный зал научной библиотеки (аудитория 237) с зоной для самостоятельной работы, Wi-Fi с доступом к ЭИОС, ЭБС. Аудитория укомплектована специализированной мебелью на 80 посадочных мест и оснащена компьютерной техникой с доступом к сети «Интернет», ЭИОС, ЭБС, экраном и проектором Площадь 220,39 кв.м.	Ульяновская область, г. Ульяновск, ул. Набережная реки Свияги, д. 106 (корпус 1), помещение №125

### 13. СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

В случае необходимости, обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья (по заявлению обучающегося) могут предлагаться одни из следующих вариантов восприятия информации с учетом их индивидуальных психофизических особенностей:

– для лиц с нарушениями зрения: в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; в форме аудиофайла (перевод учебных материалов в аудиоформат); в печатной форме на языке Брайля; индивидуальные консультации с привлечением тифлосурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации;

– для лиц с нарушениями слуха: в печатной форме; в форме электронного документа; видеоматериалы с субтитрами; индивидуальные консультации с привлечением сурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации;

– для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в печатной форме; в форме электронного документа; в форме аудиофайла; индивидуальные задания и консультации;





В случае необходимости использования в учебном процессе частично/исключительно дистанционных образовательных технологий, организация работы ППС с обучающимися с ОВЗ и инвалидами предусматривается в электронной информационно-образовательной среде с учетом их индивидуальных психофизических особенностей.


Разработчик



д.пед. н., профессор Карнаухова М.В.

**ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ**

№ п/п	Содержание изменения или ссылка на прилагаемый текст изменения	ФИО заведующего кафедрой, реализующей дисциплину/выпускающей кафедрой	Подпись	Дата
1	Внесение изменений в п/п а) Список рекомендуемой литературы п. 11 «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» с оформлением приложения 1	Карнаухова М.В.		15.06.2022
2	Внесение изменений в п/п в) Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы п. 11 «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» с оформлением приложения 2	Карнаухова М.В.		15.06.2022
3	Внесение изменений в п/п а) Список рекомендуемой литературы п. 11 «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» с оформлением приложения 3	Карнаухова М.В.		15.06.2023
4	Внесение изменений в п/п в) Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы п. 11 «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» с оформлением приложения 4	Карнаухова М.В.		15.06.2023

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

## Приложение 1

### 11. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

#### Список рекомендуемой литературы

##### а) основная литература

1. Дубинин, Ю. В. Мастерство переговоров : учебник для студентов, обучающихся по специальности "Международные отношения" / Дубинин Ю. В. - Изд. третье, доп. - Москва : Международные отношения, 2009. - 304 с. - ISBN 978-5-7133-1342-5. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785713313425.html>
2. Трухачев, В. И. Международные деловые переговоры : учебное пособие / В. И. Трухачев, И. Н. Лякишева, К. Ю. Михайлова. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва : Финансы и статистика, 2007. - 400 с. - ISBN 978-5-279-03122-1. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785279031221.html>

##### б) дополнительная литература


1. Василенко И. А., Переговоры с восточными партнерами: модели, стратегии, социокультурные традиции [Электронный ресурс] / Василенко И.А. - М. : Международные отношения, 2016. - 336 с. - ISBN 978-5-7133-1517-7 - Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785713315177.html>
2. Мазилкина, Е. И. Как подготовить и провести переговоры / Е. И. Мазилкина. — Ростов-на-Дону : Феникс, 2013. — 104 с. — ISBN 978-5-222-20050-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/19223.html>


##### в) учебно-методическая литература

1. Карнаухова М. В. Основы ведения переговоров: методические указания для самостоятельной работы бакалавров направления подготовки 41.03.05 Международные отношения / М. В. Карнаухова; УлГУ, ФГНиСТ. - Ульяновск : УлГУ, 2019. - Загл. с экрана; Неопубликованный ресурс. - Электрон. текстовые дан. (1 файл : 446 КБ). - Текст : электронный. - URL: <http://lib.ulsu.ru/MegaPro/Download/MObject/6196>

\_\_\_\_\_  
Главный библиограф  
Должность сотрудника научной библиотеки

/ Ефимова М.А. /  
ФИО

  
подпись / 2022 г. /  
дата

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

## Приложение 2

### 11. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

#### б) Программное обеспечение

СПС Консультант Плюс  
Система «Антиплагиат.ВУЗ»  
MicrosoftOffice 2016 или «Мой офис стандартный»  
ОС MicrosoftWindows  
Антивирус Dr.Web

#### в) Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы

##### 1. Электронно-библиотечные системы:

1.1. Цифровой образовательный ресурс IPRsmart : электронно-библиотечная система : сайт / ООО Компания «Ай Пи Ар Медиа». - Саратов, [2022]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

1.2. Образовательная платформа ЮРАЙТ : образовательный ресурс, электронная библиотека : сайт / ООО Электронное издательство ЮРАЙТ. – Москва, [2022]. - URL: <https://urait.ru>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

1.3. База данных «Электронная библиотека технического ВУЗа (ЭБС «Консультант студента») : электронно-библиотечная система : сайт / ООО Политехресурс. – Москва, [2022]. – URL: <https://www.studentlibrary.ru/cgi-bin/mb4x>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.4. Консультант врача. Электронная медицинская библиотека : база данных : сайт / ООО Высшая школа организации и управления здравоохранением-Комплексный медицинский консалтинг. – Москва, [2022]. – URL: <https://www.rosmedlib.ru>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.5. Большая медицинская библиотека : электронно-библиотечная система : сайт / ООО Букап. – Томск, [2022]. – URL: <https://www.books-up.ru/ru/library/> . – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.6. ЭБС Лань : электронно-библиотечная система : сайт / ООО ЭБС Лань. – Санкт-Петербург, [2022]. – URL: <https://e.lanbook.com>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.7. ЭБС **Znanium.com** : электронно-библиотечная система : сайт / ООО Знаниум. - Москва, [2022]. - URL: <http://znanium.com> . – Режим доступа : для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

1.8. Clinical Collection : научно-информационная база данных EBSCO // EBSCOhost : [портал]. – URL: <http://web.ebscohost.com/ehost/search/advanced?vid=1&sid=9f57a3e1-1191-414b-8763-e97828f9f7e1%40sessionmgr102> . – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Текст : электронный.


1.9. База данных «Русский как иностранный» : электронно-образовательный ресурс для иностранных студентов : сайт / ООО Компания «Ай Пи Ар Медиа». – Саратов, [2022]. – URL: <https://ros-edu.ru>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

**2. КонсультантПлюс** [Электронный ресурс]: справочная правовая система. /ООО «Консультант Плюс» - Электрон. дан. - Москва : КонсультантПлюс, [2022].

##### 3. Базы данных периодических изданий:

3.1. База данных периодических изданий EastView : электронные журналы / ООО ИВИС. - Москва, [2022]. – URL: <https://dlib.eastview.com/browse/udb/12>. – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Текст : электронный.

3.2. eLIBRARY.RU: научная электронная библиотека : сайт / ООО Научная Электронная

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

Библиотека. – Москва, [2022]. – URL: <http://elibrary.ru>. – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Текст : электронный

3.3. Электронная библиотека «Издательского дома «Гребенников» (Grebinnikon) : электронная библиотека / ООО ИД Гребенников. – Москва, [2022]. – URL: <https://id2.action-media.ru/Personal/Products>. – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Текст : электронный.

4. **Федеральная государственная информационная система «Национальная электронная библиотека»** : электронная библиотека : сайт / ФГБУ РГБ. – Москва, [2022]. – URL: <https://нэб.рф>. – Режим доступа : для пользователей научной библиотеки. – Текст : электронный.

5. **SMART Imagebase** : научно-информационная база данных EBSCO // EBSCOhost : [портал]. – URL: <https://ebSCO.smartimagebase.com/?TOKEN=EBSCO-1a2ff8c55aa76d8229047223a7d6dc9c&custid=s6895741>. – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Изображение : электронные.

#### 6. Федеральные информационно-образовательные порталы:

6.1. **Единое окно доступа к образовательным ресурсам** : федеральный портал . – URL: <http://window.edu.ru/> . – Текст : электронный.

6.2. **Российское образование** : федеральный портал / учредитель ФГАУ «ФИЦТО». – URL: <http://www.edu.ru>. – Текст : электронный.

#### 7. Образовательные ресурсы УлГУ:

7.1. Электронная библиотечная система УлГУ : модуль «Электронная библиотека» АБИС Мега-ПРО / ООО «Дата Экспресс». – URL: <http://lib.ulsu.ru/MegaPro/Web>. – Режим доступа : для пользователей научной библиотеки. – Текст : электронный.


Согласовано:

*Зам. рект. УИТИ*  
Должность сотрудника УИТИ

*Киоскова ИВ*  
ФИО

*[Подпись]*  
подпись

*2022*  
дата

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

## Приложение 3

### 11. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

#### Список рекомендуемой литературы

##### а) основная литература

1. Дубинин, Ю. В. Мастерство переговоров : учебник для студентов, обучающихся по специальности "Международные отношения" / Дубинин Ю. В. - Изд. третье, доп. - Москва : Международные отношения, 2009. - 304 с. - ISBN 978-5-7133-1342-5. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785713313425.html>
2. Трухачев, В. И. Международные деловые переговоры : учебное пособие / В. И. Трухачев, И. Н. Лякишева, К. Ю. Михайлова. - 4-е изд. , перераб. и доп. - Москва : Финансы и статистика, 2007. - 400 с. - ISBN 978-5-279-03122-1. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785279031221.html>

##### б) дополнительная литература

1. Василенко И. А., Переговоры с восточными партнерами: модели, стратегии, социокультурные традиции [Электронный ресурс] / Василенко И.А. - М. : Международные отношения, 2016. - 336 с. - ISBN 978-5-7133-1517-7 - Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785713315177.html>
2. Мазилкина, Е. И. Как подготовить и провести переговоры / Е. И. Мазилкина. — Ростов-на-Дону : Феникс, 2013. — 104 с. — ISBN 978-5-222-20050-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/19223.html>

##### в) учебно-методическая литература

1. Карнаухова М. В. Основы переговорного процесса: методические указания для самостоятельной работы бакалавров направления подготовки 41.03.05 Международные отношения / М. В. Карнаухова ; УлГУ. - 2023. - 27 с. - Неопубликованный ресурс. - URL: <http://lib.ulsu.ru/MegaPro/Download/MObject/15246>. - Режим доступа: ЭБС УлГУ. - Текст : электронный.


\_\_\_\_\_  
Главный библиограф  
Должность сотрудника научной библиотеки

\_\_\_\_\_  
/Ефимова М.А. /  
ФИО

  
\_\_\_\_\_  
подпись

\_\_\_\_\_  
/ 2023 /  
дата



Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

## Приложение 4

### 11. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

#### б) Программное обеспечение

СПС Консультант Плюс

Система «Антиплагиат.ВУЗ»

MicrosoftOffice 2016 или «Мой офис стандартный»

ОС MicrosoftWindows

Антивирус Dr.Web

#### в) Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы

##### 1. Электронно-библиотечные системы:

1.1. Цифровой образовательный ресурс IPRsmart : электронно-библиотечная система : сайт / ООО Компания «Ай Пи Ар Медиа». - Саратов, [2023]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

1.2. Образовательная платформа ЮРАЙТ : образовательный ресурс, электронная библиотека : сайт / ООО Электронное издательство «ЮРАЙТ». – Москва, [2023]. - URL: <https://urait.ru>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

1.3. База данных «Электронная библиотека технического ВУЗа (ЭБС «Консультант студента») : электронно-библиотечная система : сайт / ООО «Политехресурс». – Москва, [2023]. – URL: <https://www.studentlibrary.ru/cgi-bin/mb4x>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.4. Консультант врача. Электронная медицинская библиотека : база данных : сайт / ООО «Высшая школа организации и управления здравоохранением-Комплексный медицинский консалтинг». – Москва, [2023]. – URL: <https://www.rosmedlib.ru>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.5. Большая медицинская библиотека : электронно-библиотечная система : сайт / ООО «Букап». – Томск, [2023]. – URL: <https://www.books-up.ru/ru/library/>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.6. ЭБС Лань : электронно-библиотечная система : сайт / ООО ЭБС «Лань». – Санкт-Петербург, [2023]. – URL: <https://e.lanbook.com>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.7. ЭБС Znanium.com : электронно-библиотечная система : сайт / ООО «Знаниум». - Москва, [2023]. - URL: <http://znanium.com>. – Режим доступа : для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

2. **КонсультантПлюс** [Электронный ресурс]: справочная правовая система. / ООО «Консультант Плюс» - Электрон. дан. - Москва : КонсультантПлюс, [2023].


##### 3. Базы данных периодических изданий:

3.1. eLIBRARY.RU: научная электронная библиотека : сайт / ООО «Научная Электронная Библиотека». – Москва, [2023]. – URL: <http://elibrary.ru>. – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Текст : электронный

3.2. Электронная библиотека «Издательского дома «Гребенников» (Grebinnikon) : электронная библиотека / ООО ИД «Гребенников». – Москва, [2023]. – URL: <https://id2.action-media.ru/Personal/Products>. – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Текст : электронный.

4. **Федеральная государственная информационная система «Национальная электронная библиотека»** : электронная библиотека : сайт / ФГБУ РГБ. – Москва, [2023]. – URL: <https://нэб.рф>. – Режим доступа : для пользователей научной библиотеки. – Текст : электронный.

5. **Российское образование** : федеральный портал / учредитель ФГАУ «ФИЦТО». –

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

URL: <http://www.edu.ru>. – Текст : электронный.

**6. Электронная библиотечная система УлГУ** : модуль «Электронная библиотека» АБИС Мега-ПРО / ООО «Дата Экспресс». – URL: <http://lib.ulsu.ru/MegaPro/Web>. – Режим доступа : для пользователей научной библиотеки. – Текст : электронный.

*Начальник ОАДД Тихонова Н.А. Prof - 15.05.2023г.*