

Документ подписан простой электронной подписью
 Информация о владельце:
 ФИО: Колесникова Марина Евгеньевна
 Должность: директор Гуманитарного института
 Дата подписания: 15.06.2023 12:09:57
 Уникальный программный ключ:
 f2fdf4a04b11e011a0e65f78623d5

Аннотация к рабочей программе дисциплины (модуля)

Наименование дисциплины (модуля)	Международные переговоры
Краткое содержание	<p>Тема 1. Предмет и задачи курса. Исследования переговорного процесса</p> <p>Тема 2. Понятие, разновидности и формы международных переговоров</p> <p>Тема 3. Стратегии и тактики ведения международных переговоров</p> <p>Тема 4. Роль национальной специфики в переговорах (варианты западного стиля)</p> <p>Тема 5. Вариации восточного стиля ведения переговоров</p> <p>Тема 6. Стратегическая модель ведения переговоров</p> <p>Тема 7. Методы психологического воздействия в ходе переговоров</p> <p>Тема 8. Международные конференции – инструмент многосторонних переговоров</p> <p>Тема 9. Добрые услуги и институт посредничества в международном праве</p>
Результаты освоения дисциплины (модуля)	<p>Пользуется информационными ресурсами и систематизировать информацию по заданным критериям с целью сопровождения деятельности руководителя в период участия в деловые контакты и протокольных мероприятий</p> <p>Использует программные приложения и информационно-телекоммуникационную сеть «Интернет» для выполнения рабочих задач цифровой трансформации документированных сфер деятельности организации</p> <p>Применяет методы работы с формами, электронными таблицами, информационными базами структурированных данных документированных сфер деятельности организации</p> <p>Применять методы работы с информационными базами данных документированных сфер деятельности организации</p> <p>Реферирует, аннотирует и модифицирует тексты с целью их использования в профессиональной цифровой среде и на сайте организации.</p> <p>Проводить мониторинг цифрового контента и вводить информацию в информационные системы и базы данных документированных сфер деятельности</p>
Трудоемкость, з.е.	3 з.е.
Формы отчетности	Зачет
Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)	
Основная литература	<ol style="list-style-type: none"> 1. Переговоры : практическое пособие : [16+] / пер. с англ. . – Москва : Альпина Паблишер, 2020. – 200 с. – (Harvard Business Review: 10 лучших статей). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=598088 2. Петрова, Ю. А. Золотые правила успешных переговоров : практическое пособие / Ю. А. Петрова, Е. Б. Спиридонова. — 2-е изд. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 115 с. — ISBN 978-5-4486-0467-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/79625.html 3. Хамаганова, К. В. Теория переговоров : учебное пособие / К. В. Хамаганова. — Санкт-Петербург : Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, 2019. —

	73 с. — ISBN 978-5-7937-1632-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/102683.html
Дополнительная литература	<ol style="list-style-type: none"> 1. Василенко, И. А. Международные переговоры : учебник для магистров : для студентов высших учебных заведений / И. А. Василенко ; Дипломат. акад. МИД России. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Юрайт, 2019. 2. Ведение переговоров : учебное пособие (практикум) / составители В. Н. Садченко, Т. Б. Легегина. — Ставрополь : Северо-Кавказский федеральный университет, 2018. — 176 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/92678.html 3. Козлова, А.М. СТОП Манипулированию!: или тренинг манипулятивного поведения в деловом общении : [16+] / А.М. Козлова. — Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2019. — 120 с. : ил. — Режим доступа: по подписке. — URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=278251 4. Лебедева, М. М. Технология ведения международных переговоров : [учебник для студентов вузов и фак. гуманитар. и соц.-эконом. профиля] / М. М. Лебедева ; Мос. гос. ин-т междунар. отношений (ун-т) МИД России. — Москва : Аспект Пресс, 2019. — 207 с. : ил., портр. — Гриф: Доп. НМС МО. — Прил.: с. 197-206. — ISBN 978-5-7567-0843-1 5. Нигматуллина, Т. А. Политическая медиация [Электронный ресурс] : учебное пособие / Т. А. Нигматуллина, Л. О. Терновая. — Электрон. текстовые данные. — Уфа : Башкирский институт социальных технологий (филиал) ОУП ВО «АТиСО», 2019. — 370 с. — 978-5-904354-66-4. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/66761.html. 6. Резник, С.Г., Гришин, Д.В. Мастер переговоров: игра по твоим правилам. — М.:РИПОЛ классик, 2019. — 273 с. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=480411&sr=1 7. Переговоры : практическое пособие : [16+] / пер. с англ. . — Москва : Альпина Паблишер, 2020. — 200 с. — (Harvard Business Review: 10 лучших статей). — Режим доступа: по подписке. — URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=598088 8. Севостьянов, А.П. Business Negotiations : учебное пособие / А.П. Севостьянов. - 2-е изд., доп. и перераб. - Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2018. - 572 с. - Библиогр.: с. 559-567 - ISBN 978-5-4475-9519-7 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496123.