

**МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО ВГУ)**

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
международных отношений и мировой политики
Д.п.н., проф. А.А. Слинко



31.08.2017

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.3.2 Международные переговоры

- 1. Шифр и наименование направления подготовки/специальности:**
41.04.05 «международные отношения»
- 2. Профиль подготовки/специализации:** международные организации и международная интеграция
- 3. Квалификация (степень) выпускника:** магистр
- 4. Форма образования:** дневная, очная
- 5. Кафедра, отвечающая за реализацию дисциплины:** Кафедра международных отношений и мировой политики
- 6. Составители программы:** к.и.н, доц. кафедры международных отношений и мировой политики Морозова Вероника Николаевна
- 7. Рекомендована:** НМС ФМО протокол 6 от 21.06.2017
- 8. Учебный год:** 2018/2019 **Семестр(-ы):** 3

продление

9. Цели и задачи учебной дисциплины.

Цель – сформировать практические навыки ведения переговоров.

Задачи:

- проанализировать современные теоретические подходы к анализу международных переговоров;
- сформировать представление о задачах, формах и видах международных переговоров;
- ознакомить студентов со стратегиями и тактиками ведения переговоров;
- выявить роль личностного и национального стиля при переговорах.

10. Место учебной дисциплины в структуре ООП: Учебная дисциплина относится к блоку «Профессиональный цикл» (Б1) дисциплин Федерального государственного стандарта высшего образования по направлению подготовки 41.04.05 «международные отношения» (международные организации и международная интеграция) (магистратура) и входит в вариативную часть этого цикла, курс по выбору.

Требования к входным знаниям: знание теории дипломатии, истории дипломатии.

Курс предусматривает овладение студентами навыками анализа переговорной ситуации, проведение переговоров, диагностику интересов сторон на переговорах, выработку рекомендаций по организации международных переговоров.

Требования к входным умениям, навыкам: владение терминологией «теории дипломатии».

Дисциплины, для которых данная дисциплина является предшествующей: политические проблемы международной системы

11. Планируемые результаты обучения по дисциплине/модулю (знания, умения, навыки), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями выпускников):

Компетенция		Планируемые результаты обучения
Код	Название	
ПК - 14	способность проводить комплексную оценку конкретной международной ситуации и определять исходные данные для выполнения задания руководителей по линии работы над международным проектом.	Знать: Методы, применяемые в современных политических исследованиях, в оценках и прогнозировании политических, внешнеполитических процессов. Уметь: Применять междисциплинарные подходы к оцениванию международной ситуации; интерпретировать международную информацию с помощью нестандартных подходов; готовить итоговые документы прикладных проектов в сфере политической проблематики.

12 Объем дисциплины в зачетных единицах/часах в соответствии с учебным планом — 2/72

Форма промежуточной аттестации: зачет

13 Виды учебной работы:

Вид учебной работы	Трудоемкость (часы)			
	Всего	По семестрам		
		сем. 3	№ сем.	
Аудиторные занятия	14	14		
в том числе: лекции	14	14		
практические	-	-		
лабораторные				
Самостоятельная работа	58	58		
Форма промежуточной аттестации: зачет				
Итого:	72	72		

13.1 Содержание разделов дисциплины:

Лекционные занятия

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела дисциплины
1	Международные переговоры: понятие, классификация, функции.	Международные переговоры: подходы к изучению. Классификация переговоров. Функции переговоров. Основные центры по изучению переговоров.
2	Этапы переговорного процесса.	Основные этапы переговорного процесса: краткая характеристика. Подготовительный этап переговоров. Организационные аспекты и теоретическая подготовка к переговорам. Основные составляющие силы позиции: ресурсы, личность переговорщика, информация. Работа с документами из истории дипломатической практики европейских государств, позволяющая оценить эффективность мер по усилению позиций на конкретных переговорах.
3	Стратегии и тактики ведения переговоров.	Стратегии мягкого и жесткого торга: общее и различие. Принципиальная стратегия ведения переговоров: основные элементы, преимущества и недостатки. Разбор ситуаций с использованием различных стратегий переговоров. Практическая работа с документами из современной дипломатической практики европейских государств, позволяющая оценить эффективность/неэффективность использованных стратегий. Виды тактик. Тактика «давления». Тактика «завышения первоначальных требований». Тактика «дисквалификации». Тактика «расстановки ложных акцентов в собственной позиции». Тактика «выдвижения требований в последнюю минуту». Тактика «растущих требований». Тактика «пакета» (пакетирования, увязки). Тактика «салями». Тактика «двойного толкования». Тактика «ухода». Тактика «Талейрана». Тактика «милого друга». Тактика «загадки». Тактика «вины». Тактика «постепенного повышения сложности обсуждаемых вопросов». Тактика «вынесения спорных вопросов «за скобки». Тактика «пирога». Тактика «блока». Тактика «пробного шара». Проблема эффективности использования тактических приемов.
4	Посредничество и консультирование при	. Процедура посредничества на переговорах.

	ведении переговоров.	Функции посредников в переговорном процессе.
5	Двусторонние и многосторонние переговоры.	Особенности двусторонних и многосторонних переговоров. Возможности создания коалиций и блоков. Управление многосторонними переговорами.
6	Национальные стили ведения переговоров.	Сравнительный анализ западно-европейских стилей ведения переговоров. Французский национальный стиль ведения переговоров. Английский национальный стиль ведения переговоров. Особенности немецкой культуры ведения переговоров. Особенности итальянской культуры ведения переговоров. Американский национальный стиль ведения переговоров: основные характеристики. Черты национального характера американцев. Восточные стили ведения переговоров. Китайские стратагемы.
7	Личностный стиль ведения переговоров.	Личностные стили: аналитико-агрессивный, гибко-агрессивный, этичный, общительный. Проблема адаптации личностного стиля к различным условиям. Выявление специфики личностного стиля ведущих государственных деятелей: В.В. Путина, С. Лаврова, А. Меркель, Б. Обамы и др.
8	Итоговые документы международных переговоров.	Договор, конвенция, протокол, обмен нотами, <i>modus vivendi</i> , декларация, меморандум, коммюнике. Структура международных договоров.

13.2 Разделы дисциплины и виды занятий:

п/п	Название темы	Лекции (час)	Практические занятия (час)	Самостоятельная работа (час)	Всего
1	Международные переговоры: понятие, классификация, функции.	1	-	6	7
2	Этапы переговорного процесса.	1	-	6	7
3	Стратегии и тактики ведения переговоров.	2	-	8	10
4	Посредничество и консультирование при ведении переговоров.	2	-	6	8

5	Двусторонние и многосторонние переговоры.	2	-	6	8
6	Национальные стили ведения переговоров.	2	-	12	14
7	Личностный стиль ведения переговоров.	2	-	8	12
8	Итоговые документы международных переговоров.	2	-	6	8
	Итого	14		58	72

14. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины:

Курс состоит из лекционных занятий и самостоятельной работы.

Предусмотрена одна текущая аттестация и промежуточная в форме зачета.

Текущая аттестация представляет собой моделирование переговоров относительно одной из проблем международных отношений (по выбору магистров). Должны быть определены интересы каждой из сторон конфликта, сильные и слабые стороны их позиции.

Критерии оценок для текущей аттестации:

Отлично – определены интересы сторон конфликта, обозначены сила и слабость позиции, представлены варианты по усилению позиции.

Хорошо – интересы сторон конфликта в целом определены верно, обозначены сила и слабость позиции, варианты по усилению позиции не представлены.

Удовлетворительно – вклад в разработку стратегии незначителен, поступающие предложения слабо аргументированы.

Неудовлетворительно – интересы сторон конфликта не определены, не обозначены сила и слабость позиции, варианты по усилению позиции не представлены, неучастие в разработке стратегии на переговорах.

Формы организации самостоятельной работы

Темы	Формы самостоятельной работы
Международные переговоры: понятие, классификация, функции.	<p>Ответьте на вопросы:</p> <p>Какова специфика современных международных переговоров?</p> <p>На конкретных примерах их истории дипломатии проиллюстрируйте функции, которые выполняют переговоры?</p> <p>Как изменялось представление о переговорах в ходе истории?</p> <p>Согласны ли Вы с высказыванием кардинала Ришелье: «Я осмеливаюсь решительно заявить, что вести переговоры – беспрестанно, открыто или тайно, в любом месте, даже если не получаешь какого-либо плода на данный момент, а тот, которого можно ждать в будущем, не слишком очевиден, -</p>

	есть вещь, совершенно необходимая для блага государства»?
Этапы переговорного процесса.	Подготовьте тезисные ответы на вопросы: Какие факторы необходимо учитывать при организации переговоров? Из каких элементов складывается сила позиции на переговорах? Как можно упрочить свои позиции на переговорах?
Стратегии и тактики ведения переговоров.	На основании раздаточного материала (предоставляется преподавателем) определить выбранную действующими лицами стратегию. Свой ответ обосновать. На конкретных примерах показать преимущества и недостатки отдельных тактических приемов.
Посредничество и консультирование при ведении переговоров.	Обоснуйте необходимость использования посредника по урегулированию одного из современных международных конфликтов.
Двусторонние и многосторонние переговоры.	Подготовьтесь к моделированию деятельности заседания СБ ООН по одной из актуальных проблем.
Национальные стили ведения переговоров.	1. Проанализируйте на примере американской дипломатической практики эффективность использования различных тактических приемов для достижения целей переговоров. 2. Проанализируйте на примере европейской дипломатической практики эффективность использования различных тактических приемов для достижения целей переговоров. 3. Приведите примеры из истории дипломатической практики по применению китайских стратегем.
Личностный стиль ведения переговоров.	Проанализируйте личностный стиль на основе стенограмм переговоров.
Итоговые документы международных переговоров.	Какие итоговые документы по результатам переговоров Вы знаете?

15. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины:

а) основная литература:

№ п/п	Источник
1.	Решетова И. С. Теоретико-методологические основы деловых переговоров

	в сфере международных отношений: учебное пособие / И.С. Решетова. – СКФУ. 2014. – 125 с. // ЭБС Университетская библиотека. — URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=457617&sr=1
2.	Михайлова К.Ю. Международные деловые переговоры : учебное пособие /К.Ю. Михайлова, В.И. Трухачев, И.Н. Лякишева. — М. ; Ставрополь : АГРУС, 2013 .— 368 с. // ЭБС Университетская библиотека. — URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view&book_id=277468

б) дополнительная литература:

Белланже Л. Переговоры / Л. Белланже. – СПб., 2002. – 123 с.
Василенко И.А. Политические переговоры / И.А. Василенко. – М., 2006. – 271 с.
Василенко И.А. Личностный стиль за столом международных переговоров / И.А. Василенко, Е.В. Василенко. — Москва : Аспект Пресс, 2012 .— 206 с.
Воронин В.П. Этика деловых отношений. Основы коммерческой дипломатии / В.П. Воронин, А.И. Лылов. – Воронеж, 2006. – 223 с.
Дубинин Ю. Мастерство переговоров / Ю. Дубинин. – М., 2007. – 285 с.
Загорский А.В. Методологические и методические аспекты формирования переговорной концепции и оценки предложений партнера по переговорам / А.В. Загорский // Системный подход: анализ и прогнозирование международных отношений / [под ред. И.Г. Тюлина]. – М. : МГИМО, 1991. – С. 59–77.
Зайцева Н.В. Политический диалог как основа внешней политики : (на примере современных российско-германских отношений) / Н.В. Зайцева // Вестник МГИМО-Университета. - 2014. - №3. - С. 43-50.
Караяни А.Г. Психология общения и переговоров в экстремальных условиях / А.Г. Караяни, В.Л. Цветков. — М.: ЮНИТИ: Закон и право, 2009. – 246 с.
Каррас Ч.Л. Искусство ведения переговоров / Ч.Л. Каррас. – М. : ЭКСМО, 1997. – 316 с.
Корнелиус Х. Выиграть может каждый. Как разрешать конфликты / Х. Корнелиус, Ш. Фэйер. – М. : Стрингер, 1992. – 215 с.
Кузнецов И. Н. Деловое общение: учебное пособие / И.Н. Кузнецов. - М.: Дашков и Ко , 2012. – 528 с. // ЭБС Университетская библиотека. — URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view&book_id=112230
Культура и поведение. 90 стран глазами бизнесмена / [под ред. В.В. Комкова]. – М., 1996. – 346 с.
Лебедева М.М. Вам предстоят переговоры / М.М. Лебедева. – М.: Экономика, 1993. – 317 с.
Лебедева М.М. Технология ведения переговоров / М.М. Лебедева. - М., 2010. – 190 с.
Лэкс Д. Переговоры в трех измерениях / Д. Лэкс, Д. Себениус. – М., 2008. – 421 с.
Манипуляции в деловых переговорах : практика противодействия / Е. Стацевич, К. Гуленков, И. Сорокина. - Издательство: Альпина Паблишер, 2016. – 150 с. // ЭБС Университетская библиотека. — URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=279700&sr=1
Макеев В.А. Психология делового общения / В.А. Макеев ; под ред. Ф.И. Шаркова. — М. : Либроком, 2011 .— 269 с.
Максимовский М.В. Этикет делового человека. – М. : Дидакт : ТОО «Эпоха», 1994. – 110 с.
Мелихов И.А. Фактор личности в дипломатической практике : история и современность : учеб. пособие / И.А. Мелихов ; МГИМО (У) МИД России, Каф. дипломатии. - Москва : МГИМО-Университет, 2014. - 444 с. -

Морозова В.Н. Переговоры в контексте международных отношений и политического анализа / В.Н. Морозова. – Воронеж, 2008. – 71 с.
Ниренберг Д. Маэстро переговоров / Д. Ниренберг. – Минск: Парадокс, 1996. – 416 с.
Павлов С.Г. Практикум по ведению международных переговоров / С.Г. Павлов. – СПб, 2006. – 300 с.
Руднев В.Н. Риторика. Деловое общение : / В.Н. Руднев .— Москва : КНОРУС, 2013 .— 347 с.
Сэлэкьюз Д. Секреты заключения международных сделок / Д. Сэлэкьюз. – М., 1994. – 276 с.
Тимченко Н. М Психология и этика делового общения: монография / Н.М. Тимченко. - Издательство: Директ-Медиа, 2016. -// ЭБС Университетская библиотека. — URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=439959&sr=1
Фишер Р. Путь к соглашению или Переговоры без поражения / Р. Фишер, У. Юри. – М.: Наука, 1990. – 157с.

в) базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:

ЭБС Университетская библиотека online. — URL:<http://biblioclub.ru>

16. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы

№ п/п	Источник
1.	Лебедева М.М. Мировая политика / М.М. Лебедева. - М., 2011. – 253 с.
2.	Михайлова К.Ю. Международные деловые переговоры : учебное пособие /К.Ю. Михайлова, В.И. Трухачев, И.Н. Лякишева. — М. ; Ставрополь : АГРУС, 2013 .— 368 с. // ЭБС Университетская библиотека. — URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view&book_id=277468

17. Информационные технологии, используемые для реализации учебной дисциплины, включая программное обеспечение и информационно-справочные системы. -

18. Материально-техническое обеспечение дисциплины:

Мультимедийный проектор MP515 Digital Projector, экран настенный 213*280, комплект звукоусилительного оборудования DIALOG W-203, ноутбук Dell Inspiron N 5110 на базе процессора Intel Core I 5 2410 M 2,3 ГГц Turbo Boost 2,9 ГГц, мультимедийный проектор НЕК

19.1. Перечень компетенций с указанием этапов формирования и планируемых результатов обучения

Код и содержание компетенции (или ее части)	Планируемые результаты обучения (показатели достижения)	Этапы формирования компетенции (разделы (темы) дисциплины или модуля и их наименование)	ФОС* (средства оценивания)
---	---	---	----------------------------

	заданного уровня освоения компетенции посредством формирования знаний, умений, навыков)		
<p>ПК-14 способность проводить комплексную оценку конкретной международной ситуации и определять исходные данные для выполнения задания руководителей по линии работы над международным проектом.</p>	<p>Знать: Методы, применяемые в современных политических исследованиях, в оценках и прогнозировании политических, внешнеполитических процессов.</p>	<p>Этапы переговорного процесса. Стратегии и тактики ведения переговоров. Посредничество и консультирование при ведении переговоров. Двусторонние и многосторонние переговоры. Национальные стили ведения переговоров. Личностный стиль ведения переговоров. Итоговые документы международных переговоров.</p>	<p>Кейсовые задания</p>
	<p>Уметь: Применять междисциплинарные подходы к оцениванию международной ситуации; интерпретировать международную информацию с помощью нестандартных подходов; готовить итоговые документы прикладных проектов в сфере политической проблематики.</p>	<p>Международные переговоры: понятие, классификация, функции. Этапы переговорного процесса. Стратегии и тактики ведения переговоров. Посредничество и консультирование при ведении переговоров. Двусторонние и многосторонние переговоры. Национальные стили ведения переговоров. Личностный стиль ведения переговоров. Итоговые документы международных переговоров.</p>	

Промежуточная аттестация	Комплект КИМ
--------------------------	--------------

19.2 Описание критериев и шкалы оценивания компетенций (результатов обучения) при промежуточной аттестации

Для оценивания результатов обучения на зачете используются следующие показатели:

Знание основных этапов переговорного процесса и наиболее эффективных переговорных стратегий;

Умение составлять дипломатические документы, проекты соглашений, контрактов, программ мероприятий; профессионально, грамотно анализировать и пояснять позиции стран по основным международным проблемам; ориентироваться в механизмах многосторонней и интеграционной дипломатии; самостоятельно приобретать с помощью информационных технологий и использовать в практической деятельности новые знания и умения,

Владение навыками нахождения компромиссов посредством переговоров, современными технологиями ведения переговоров.

Умение применять теоретические знания для решения практических задач.

Для оценивания результатов обучения на зачете используется шкала: «зачтено», «незачтено».

Соотношение показателей, критериев и шкалы оценивания результатов обучения.

Критерии оценивания компетенций	Уровень сформированности компетенций	Шкала оценок
Ставится за ответ, базирующийся на глубоком и всестороннем знании программного материала, глубоком анализе проблем. Возможно наличие незначительных погрешностей в изложении программного материала, не искажающих смысл ответа. Выступление с докладом на занятиях.	<i>Повышенный уровень</i>	<i>зачтено</i>
Подробный ответ на вопросы к зачету, имеющиеся неточности принципиально не искажают суть процессов. Выступление с докладом на занятиях.	<i>Базовый уровень</i>	<i>зачтено</i>
Слабое владение понятийным аппаратом, нередкие погрешности при характеристике тенденций. Доклад не выполнен.	<i>Пороговый уровень</i>	<i>зачтено</i>
Ставится за ответ, демонстрирующий отсутствие знаний или крайне слабое знание программного материала, неумение аргументировать свою точку зрения.	–	<i>незачтено</i>

19.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

19.3.1 Перечень вопросов к зачету:

1. Международные переговоры: определение, функции, классификация
2. Подходы к изучению переговорного процесса
3. Методы изучения переговорного процесса
4. Условия для ведения переговоров. Переговорное пространство. НАОС.
5. Сила позиции на переговорах
6. Этапы переговорного процесса: общая характеристика
7. Подготовительный этап переговоров
8. Стратегии ведения переговоров
9. Тактические приемы ведения переговоров
10. Психологические аспекты ведения переговоров
11. Национальные стили ведения переговоров.
12. Личностный стиль ведения переговоров
13. Посредничество при переговорах
14. Итоговые документы международных переговоров
15. Практическое задание: Составьте кейс проведения международных переговоров, сознательно включив него ошибочное поведение участников, не соответствующее особенностям национального стиля. Другие студенты должны назвать допущенные делегацией ошибки и указать правильное поведение.

19.3.2 Текущая 1

Кейсовые задания

ПЕРЕГОВОРЫ В ШАНХАЕ

[Приводится по: Василенко И.А. Международные переговоры / И.А. Василенко. – М.: Юрайт, 2013. – С.444-446]

Американская компания по производству обуви Brown Casual Shoes решила создать свой филиал в Китае, чтобы удешевить производство и найти новые рынки сбыта на Востоке. Президент компании мистер Браун решил отправиться на переговоры лично, взяв с собой вице-президента Ливингстона и менеджера по маркетингу миссис Джексон. Они достаточно быстро (по совету своих деловых партнеров) связались с китайской фирмой по производству обуви в Шанхае Chung Sun Manufacturing, заинтересованной в сотрудничестве с американцами, и познакомились с господином Ли Ким Соном, возглавляющим отдел международных связей этой фирмы. Сначала американцы хотели пригласить переводчика с китайского, но в конце концов решили, что это не обязательно, ведь господин Ли говорит по-английски и уже принимал участие в переговорах с американскими компаниями.

Американцы решили, что трех дней на переговоры в Шанхае будет достаточно. Наконец настал день отлета.

Мистер Браун и его спутники взошли на борт самолета и отправились в Шанхай. Они прибыли туда в 9:30. В аэропорту их встретил представитель компании и отвез в гостиницу. Деловая встреча была назначена на 15:00.

Представитель компании должен был заехать за мистером Брауном и его командой в 14:30. Вскоре мистер Браун и его спутники прибыли в главный офис компании, где их встретил господин Ли. Он любезно поприветствовал их поклоном и рукопожатием.

Все немедленно отправились в конференц-зал и встретились с президентом компании, господином Денг Ким Ли. Снова произошел обмен поклонами, рукопожатиями и визитными карточками. После того как все были представлены друг другу, мистер Браун преподнес господину Денгу в знак дружбы небольшой презент, изящно обернутый белой бумагой. Господин Денг, казалось, был несколько смущен, он отказывался принять подарок и принял его только после того, как мистер Браун настоял на этом. Затем гостям представили госпожу Ванг Чу Джианг, их переводчицу на время визита. Почти без всяких предисловий господин Денг начал обсуждать с мистером Брауном, как прошло их путешествие, а господин Ли стал беседовать с мистером Ливингстоном и миссис Джексон.

Беседуя с господином Денгом, мистер Браун несколько раз мягко брал его за локоть, чтобы показать свои дружеские чувства. Иногда гости испытывали неловкость, потому что совсем не говорили по-китайски. Принесли легкие закуски и освежающие напитки. Всех пригласили присесть. Было уже 17:00, но до сих пор никто так и не начал говорить о цели визита американцев. Господин Ли объявил, что в честь американских гостей в ресторане «Великая Китайская стена» состоится банкет и их ждут там в 19:00. Услышав это, мистер Браун сделал характерное движение пальцем, чтобы позвать мистера Ливингстона. Мистер Браун не ожидал такого гостеприимства и не знал, что предложить в ответ. Тем временем встреча была окончена, и американские гости вернулись в отель.

Банкет был очень щедрым и непринужденным и продолжался несколько часов. Мистер Браун в благодарность за такое гостеприимство провозгласил первый тост за хозяев. О бизнесе на банкете не было сказано ни слова. Беседа в основном касалась Китая, его культуры, Соединенных Штатов, семей присутствующих и того, как прошел полет гостей. Когда настало время уходить, мистер Браун не знал, кто должен уходить первым.

На следующий день в 9:00 стороны снова встретились. И снова встреча началась с обмена любезностями. Только через полчаса после ее начала мистера Брауна попросили изложить свое предложение. С помощью членов своей команды (и не без содействия госпожи Ванг) мистер Браун объяснил, каким образом он представляет себе производство обуви Brown Casual Shoes в Китае, а также отметил свою заинтересованность в том, чтобы продавать здесь продукцию компании. Во время презентации мистера Брауна господин Денг и его коллеги постоянно задавали вопросы. Мистеру Брауну уже стало казаться, что все это будет длиться вечно. К полудню сделали перерыв. Когда мистер Браун пытался оценить, насколько продвинулись переговоры в течение этой встречи, он понял, что для заключения контракта с Chung Sun Manufacturing потребуется еще не одна поездка в Китай.

Вопросы по ситуации:

1. Какие ошибки во время визита в Китай совершили американцы?
3. Какие особенности китайского национального стиля переговоров следовало учитывать представителям западной компании?

Критерии оценивания:

отлично	Ставится за ответ, базирующийся на глубоком и всестороннем знании программного материала, глубоком анализе проблем.
хорошо	возможно наличие погрешностей в изложении программного материала, не искажающих смысл ответа.
удовлетворительно	ответы на вопросы по ситуации слабо аргументированы
неудовлетворительно	ставится за ответ, демонстрирующий отсутствие знаний или крайне слабое знание программного материала, неумение аргументировать свою точку зрения.

19.3.3 Темы докладов

Личностный стиль ведения переговоров В. Путина
Личностный стиль ведения переговоров С. Лаврова
Личностный стиль ведения переговоров Е. Примакова
Личностный стиль ведения переговоров А. Меркель
Личностный стиль ведения переговоров Б. Обамы

Критерии оценивания:

оценка «зачтено» выставляется студенту за доклад, отражающий специфику личностного стиля одного из выбранных деятелей и подтверждение выводов студента конкретными примерами из дипломатической практики деятеля.

оценка «незачтено» выставляется студенту за поверхностный анализ переговорного стиля, неумение представлять и аргументировать собственную позицию.

19.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Оценка знаний, умений и навыков, характеризующая этапы формирования компетенций в рамках изучения дисциплины, осуществляется в ходе текущей и промежуточной аттестаций.

Текущая аттестация проводится в соответствии с Положением о текущей аттестации обучающихся по программам высшего образования Воронежского государственного университета. Текущая аттестация проводится в форме тестирования.

Критерии оценивания приведены выше.

Промежуточная аттестация проводится в соответствии с Положением о промежуточной аттестации обучающихся по программам высшего образования.

Контрольно-измерительные материалы промежуточной аттестации включают в себя теоретические вопросы, позволяющие оценить уровень полученных знаний.

При оценивании используются качественные шкалы оценок. Критерии оценивания приведены выше.