

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

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
регионоведения и
экономики зарубежных стран
Беленов О.Н.



19.03.2025_г

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.О.22 Ведение переговоров

- 1. Шифр и наименование направления подготовки/специальности:**
41.03.01 Зарубежное регионоведение
- 2. Профиль подготовки/специализация:** Евразийские исследования
- 3. Квалификация (степень) выпускника:** бакалавр
- 4. Форма обучения:** очная
- 5. Кафедра, отвечающая за реализацию дисциплины:** кафедра регионоведения и экономики зарубежных стран
- 6. Составители программы:** д.э.н., профессор кафедры регионоведения и экономики зарубежных стран Беленов Олег Николаевич
- 7. Рекомендована:** НМС факультета Международных отношений, протокол № 3 от 19.03.2025.

9. Цели и задачи учебной дисциплины:

Цель - сформировать у студентов знания об особенностях и основных этапах ведения переговоров, в частности в странах Европы.

Задачи:

- ознакомление студентов с подходами к исследованию переговоров;
- изучение основных способов подготовки переговоров;
- формирование практических навыков применения различных тактических приемов в рамках основных стратегий ведения переговоров;
- изучение особенностей проведения многосторонних переговоров;
- понимание национальных стилей осуществления переговорного процесса в различных государствах.
- сформировать представления об основных этапах, особенностях организации переговоров и национальных стилях ведения переговоров в Европе;

10. Место учебной дисциплины в структуре ООП: Учебная дисциплина «Ведение переговоров в Европе» относится к блоку Б1 учебного плана и включена в его базовую часть

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

Код	Название компетенции	Код(ы)	Индикатор(ы)	Планируемые результаты обучения
УК-4	Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	УК-4.1	Выбирает на государственном и иностранном языке коммуникативно приемлемые стратегии делового общения	Знать: – основные принципы и правила профессионального и делового общения на родном и иностранных языках Уметь: поддерживать официальные деловые и дипломатические беседы Владеть: техниками установления профессиональных контактов
		УК-4.4	Демонстрирует интегративные умения использовать	Знать: - особенности организации переговоров с соблюдением принципов

				устанавливать контакты в ключевых сферах международного взаимодействия Владеть: навыками применения переговорных технологий и правил дипломатического поведения в мультикультурной профессиональной среде
--	--	--	--	---

12. Объем дисциплины в зачетных единицах/час. - 4/144.

Форма промежуточной аттестации - экзамен.

13. Трудоемкость по видам учебной работы

13. Трудоемкость по видам учебной работы

Вид учебной работы		Трудоемкость			
		Всего	По семестрам		
			7 семестр		
Аудиторные занятия		54	54		
в том числе:	лекции	18	18		
	практические	36	36		
Самостоятельная работа		54	54		
Контроль		36	36		
Итого:		144	144		

13.1. Содержание дисциплины

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела дисциплины	Реализация раздела дисциплины с помощью онлайн-курса, ЭУМК*
1. Лекции			
1	Место и роль дипломатических переговоров в международных отношениях	Изучение переговоров: основные подходы и методы Исследование международных переговоров в теории и практике Условия , необходимые для проведения переговоров Понятие, виды и функции переговоров Основные характеристики переговорного процесса. Подготовка к переговорам	https://edu.vsu.ru/course/view.php?id=23024

2	Виды и формы дипломатических переговоров	Классификация переговоров Этапы ведения переговоров Подготовка к ведению переговоров (формы и методы) Распределение ролей в переговорах Торг и возражения в переговорах	https://edu.vsu.ru/course/view.php?id=23024
3.	Подача позиции, стратегия и тактика ведения переговоров	Подача позиции на переговорах Основные стратегии ведения переговоров Основные тактические приемы ведения переговоров Нелояльные техники, нарушающие правила диалога Посредничество в переговорах	https://edu.vsu.ru/course/view.php?id=23024
4.	Основные стили переговорного процесса	Пути ведения переговоров(мягкий, жесткий и метод принципиальных переговоров)Принципиальные переговоры («гарвардский метод») содержание и альтернативные стратегии реализации. Методы психологического воздействия в ходе переговоров Манипулятивные приемы: типы и приемы, защита Теория эффективного общения Дейла Карнеги	https://edu.vsu.ru/course/view.php?id=23024
5	О национальных особенностях ведения переговоров	Национальным и культурным факторы, которые характеризуют особенности деловой культуры Базовые ценности населения индустриальных и индустриализирующихся обществ, группы стран по признаку сходства культурных ценностей. Правила дипломатического этикета Особенности ведения деловых переговоров европейскими компаниями	https://edu.vsu.ru/course/view.php?id=23024
6	Евразийские особенности ведения переговоров	Современная социокультурная парадигма(на примере Великобритании, Франции, Германии) , Деловой этикет во Франции, Великобритании, Германии; Особенности немецкой, английской и французской и восточной дипломатии	https://edu.vsu.ru/course/view.php?id=23024

--	--	--	--

2. Практические занятия

2.1	Теория переговорного процесса	Обучение навыков видов влияния, варварские меорды и цивилизованные , манипуляции, классики исследователи теории переговоров.	https://edu.vsu.ru/course/view.php?id=6334 https://edu.vsu.ru/course/view.php?id=23024
2	Подготовка переговоров	Стадии и этапы, состав делегации, оргвопросы переговоров, распределение ролей среди участников переговорного процесса, эмоциональная подготовка, работа с возражениями, торги	https://edu.vsu.ru/course/view.php?id=23024
3.	Решение деловой ситуации" Репка"	Распределение ролей, определение позиции, управление ситуации	https://edu.vsu.ru/course/view.php?id=23024
4.	Анализ стереотипов	Типы стереотипов,развенчание национальных мифов	https://edu.vsu.ru/course/view.php?id=23024
5	Стратегии переговоров	Мягкие и жесткие переговоры, тактика, решение ролевой игры	https://edu.vsu.ru/course/view.php?id=23024
6.	Коммуникативные навыки ведения переговоров	Кейс Бетховен и отговорите Лермонтова.	https://edu.vsu.ru/course/view.php?id=23024

13.2. Темы (разделы) дисциплины и виды занятий

№ п/ п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Виды занятий (количество часов)			
		Лекции	Практические	Самостоятельная работа	Всего
1	Цель, задачи и планируемые результаты изучения	3	6	9	18

	дисциплины. Теория переговорного процесса				
2	Организация переговоров	3	6	9	18
3	Проведение переговоров: стратегия и тактика	3	6	9	18
4	Деловой этикет и переговоры	3	6	9	18
5	Национальные особенности ведения переговоров	3	6	9	18
6	Коммуникативные навыки ведения переговоров	3	6	9	18
	Итого:	18	36	54	108

14. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Курс состоит из лекционных занятий, практических (тематику занятий см. выше) и самостоятельной работы. Оценка знаний, умений и навыков осуществляется в ходе текущей и промежуточной аттестаций. Предусмотрена текущая аттестация в виде тестирования, решения кейсов и промежуточная в форме экзамена. По дисциплине предусмотрены также выступления с докладами (перечень представлен в п. 20.1).

Формы организации самостоятельной работы:

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Формы организации самостоятельной работы: Подготовка ответов на вопросы
1.	Место и роль дипломатических переговоров в международных отношениях	1. Каково соотношение между международными конфликтами, сотрудничеством и переговорами? 2. Каковы причины того, что во второй половине XX столетия формируется научное направление по изучению переговоров? 3. Какие периоды в зарубежных исследованиях переговоров можно выделить? 4. Как развивались отечественные исследования по переговорам? 5. Каково современное состояние и каковы перспективы развития практики международных переговоров и исследований в этой области?
2.	Виды и формы дипломатических переговоров	1. При каких условиях переговоры оказываются выгоднее односторонних действий? 2. Как, за счет чего можно усилить свою BATNA на переговорах и следует ли это делать? 3. Следует ли что-либо из того, что участники обладают большим переговорным пространством? 4. Что означает многофункциональность переговоров? 5. Все ли международные переговоры должны сопровождаться поддержкой имиджа? 6. Что дает классификация международных переговоров для понимания процесса их

		ведения?
3.	Подача позиции, стратегия и тактика ведения переговоров	1. Что включает в себя структура переговорного процесса? 2. Как стратегии ведения переговоров связаны с их тактикой? 3. Какие тактические приемы носят двойственный характер и как можно определить, к какому способу они относятся? 4. Что представляют собой способы подачи позиции? Как они соотносятся с характеристиками переговорной деятельности? 5. Через какие структурные элементы реализуются различные функции ведения переговоров? 6. В чем состоит проблема соотношения гибкости и силы при ведении переговоров? 7. За счет чего может быть усилена позиция на переговорах?
4.	Основные стили переговорного процесса	Понятия «мягкий» и «жесткий» стили ведения переговоров. 2. Основные функции и задачи посредника. 3. Понимание различий в тактических приемах ведения переговоров : Концепция «жесткой» и «мягкой» линии ведения переговоров. Мягкий подход, жесткий подход, принципиальный подход (Гарвардский метод). Достоинства и недостатки позиционного торга. 4 вида деятельности, соотношение между борьбой и сотрудничеством, между исследованием и уклонением
5	О национальных особенностях ведения переговоров	Особенности языка и национальной культуры на ведение деловых переговоров ,барьеры в деловом общении, стратегии в переговорах, национальные культурные особенности, параметры, по которым различаются представители разных культур, а также типы восприятия межкультурных различий. специфика невербальных коммуникаций, отношения ко времени. Исследования Г. Хофстеде, Тромпенаарс Ф. и Э. Т. Холл, о влиянии национальных культур на деловое взаимодействие, различия ведения переговоров, национальный характер и ведение переговоров
6	Европейские особенности ведения переговоров	Этикет деловых переговоров западноевропейских стран, особенности ведения деловых переговоров в Германии, Франции, Великобритании западная культура ведения переговоров.

Самостоятельная работа может осуществляться индивидуально или группами студентов в зависимости от цели, объема, конкретной тематики, уровня сложности, умений студентов. Видами заданий для внеаудиторной самостоятельной работы студентов согласно содержанию и структуре дисциплины выступают решение кейсов, подготовка сообщений, тестирование пройденного материала.

Перечень вопросов для самостоятельного изучения :

1. Раскройте понятие переговоров и охарактеризуйте их место в дипломатической деятельности.
2. Какова роль переговоров в жизни международного сообщества?
3. В чем состоит основное предназначение переговоров?
4. Раскройте взгляд на переговоры как на науку и искусство.
5. Когда государства вступают в переговоры?

6. В чем состоит ключ к успеху переговоров?
7. Раскройте понятия двусторонних и многосторонних переговоров.
8. Что понимается под сессионными и несессионными многосторонними переговорами?
9. Раскройте понятие этики переговоров.
10. В чем состоит значение труда де Кальера для формирования этических норм ведения переговоров?
11. Раскройте содержание основных этических принципов ведения переговоров и отношения к договоренностям.
12. Раскройте понятие интересов сторон и позиций, которые они занимают на переговорах.
13. Раскройте понятие компромисса.
14. Что понимается под понятием "новаций", или "неожиданных решений"?
15. Раскройте значение баланса интересов сторон для достижения договоренностей.
16. Что понимается под "кульминацией" и "развязкой" применительно к переговорам?
17. Что понимается под стратегией переговоров?
18. Какого рода факторы следует принимать во внимание при разработке стратегии переговоров?
19. Что понимается под тактикой переговоров?
20. Раскройте понятия открытой, закрытой, тактики "салями".
21. Что понимается под конструктивным подходом к переговорам?
22. Раскройте значение сотрудничества в ходе переговоров.
23. Раскройте роль информационно-аналитического обеспечения переговоров для их успеха.
24. Расскажите об информационно-аналитической работе как о едином процессе сбора фактического материала, его анализа и выводов.
25. Раскройте значение работы с общественным мнением для обеспечения успеха переговоров.
26. Какие методы применяются для обеспечения поддержки со стороны общественного мнения?
27. Раскройте понятие психологического воздействия друг на друга партнеров по переговорам.
28. Что понимается под национальными особенностями ведения переговоров?
29. Охарактеризуйте особенности переговорного стиля дипломатии: России, США, Франции, Великобритании, Германии, Италии.
30. Раскройте понятие стадий переговорного процесса.
31. Как иницируются переговоры?
32. Как формируется делегация для переговоров?
33. Охарактеризуйте роль главы делегации на переговорах.
34. Раскройте понятие директив для переговоров.
35. Что понимается под "переговорами о переговорах"?
36. Как формируется повестка дня переговоров?
37. Как определяется состав и уровень участников переговоров?
38. Как определяется место проведения переговоров?
39. Раскройте понятие и значение правил процедуры и порядка проведения переговоров.
40. Раскройте понятие различных фаз переговоров.

41. Какие приемы используются при поисках договоренностей?
42. Раскройте понятие посредничества и его функции.
43. В каких формах фиксируются договоренности, достигнутые в итоге переговоров?
44. Раскройте основные профессиональные и психологические качества, необходимые переговорщику.

15. Перечень основной и дополнительной литературы, ресурсов интернет, необходимых для освоения дисциплины

А) Основная литература

№ п/п	Источник
1	Василенко, Ирина Алексеевна . Политические переговоры : учебное пособие по дисциплине "Политические технологии" для студ. вузов, обуч. по специальности (направлению подготовки) ВПО 030201 и 030200 Политология / И.А. Василенко .— М. : Гардарики, 2006 .— 271 с. — (Disciplinae) .— Библиогр.: с. 267-268.
2.	Василенко, Ирина Алексеевна . Международные переговоры : учебник для магистров : [учебник для студ. вузов] / И.А. Василенко ; Дипломат. акад. МИД России .— 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Юрайт, 2015 .— 486 с. — (Магистр) .— Библиогр.: с. 468-471.
3	Лебедева М. М. Л33 Технология ведения переговоров: Учеб. пособие для студентов вузов / М. М. Лебедева. — М.: Аспект Пресс, 2010. —192 с.

б) дополнительная литература

№ п/п	Источник
1.	Трухачев, Владимир Иванович . Международные деловые переговоры : учебное пособие / В.И. Трухачев, И.Н. Лякишева, К.Ю. Михайлова .— Изд. 3-е, перераб. и доп. — М. ; Ставрополь : Финансы и статистика : АГРУС, 2007 .— 223 с. : ил. — Библиогр.: с. 222.
2.	Морозова, Вероника Николаевна . Переговоры в контексте международных отношений и политического анализа [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие для вузов / В.Н. Морозова ; Воронеж. гос. ун-т .— Электрон. текстовые дан. — Воронеж : Издательско-полиграфический центр Воронежского государственного университета, 2008 .— Загл. с титул. экрана .— Электрон. версия печ. публикации .— Свободный доступ из интранета ВГУ .— Текстовый файл .— Windows 2000 ; Adobe Acrobat Reader. Издание на др. носителе: Переговоры в контексте международных отношений и политического анализа : учебно-методическое пособие для вузов / В.Н. Морозова ; Воронеж. гос. ун-т .— Воронеж : ИПЦ ВГУ, 2008 .— 70 с. : табл. <URL: http://www.lib.vsu.ru/elib/texts/method/vsu/m08-255.pdf >.
3	1.

в) информационные электронно-образовательные ресурсы:

№ п/п	Ресурс
1.	Каталог ЗНБ ВГУ. — URL: https://lib.vsu.ru/
2.	ЭУМК Беленов о.Н. «Ведение переговоров». https://edu.vsu.ru/course/view.php?id=6334
3.	Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека онлайн». - URL: http://biblioclub.ru
4.	Информационно-телекоммуникационная система «Контекстум» (национальный цифровой ресурс «РУКОНТ») – URL: https://lib.rucont.ru/search
5	Базы данных Российского Совета по международным делам (РСМД). – URL: https://russiancouncil.ru/library/db/
6	https://theoryandpractice.ru/posts/19129-besplatnye-onlayn-kursy-i-resursy-dlya-effektivnogo-vedeniya-peregovorov https://4brain.ru/peregovory/
7	Научная электронная библиотека КиберЛенинка [Электронный ресурс] https://cyberleninka.ru
8	Портал общих информационных ресурсов и открытых данных ЕАЭС – URL: https://opendata.eaeunion.org/ru-ru/

В. базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:

1. Евростат. – URL: <https://ec.europa.eu/eurostat>
2. Министерство иностранных дел Российской Федерации. – URL: <https://www.mid.ru/>
3. ООН. - <https://www.un.org/ru/>
4. библиографические и специализированные базы данных: SAGE Journals, Emerald Insign Business Source Complete (via EBSCO) Oxford Handbooks Online
5. Информационные и аналитические ресурсы: Negotiations.com MindTools Harvard Negotiation Project International Association for Conflict Management (IACM) Intercultural Negotiation Strategies Handbook
6. Программные и виртуальные среды: PractiNego VirtualSpeech cultureWizard Krauthammer Negotiation Simulator
7. 5. ****Openedu.ru****
8. — Российская платформа открытого образования:
9. * «Деловое общение и переговоры» от Высшей школы экономики.
10. ****Skillbox****
11. — Курсы и мастер-классы,
12. ЭУМК Беленов О.Н. «Ведение переговоров».
<https://edu.vsu.ru/course/view.php?id=6334>

16. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы *(учебно-методические рекомендации, пособия, задачки, методические указания по выполнению практических (контрольных) работ и др.)*

№ п/п	Источник
1	Морозова, Вероника Николаевна. Переговоры в контексте международных отношений и политического анализа [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие для вузов / В.Н. Морозова ; Воронеж. гос. ун-т. — Электрон. текстовые дан. — Воронеж : Издательско-полиграфический центр Воронежского государственного университета, 2008. — Загл. с титул. экрана. — Электрон. версия печ. публикации. — Свободный доступ из интранета ВГУ. — Текстовый файл. — Windows 2000 ; Adobe Acrobat Reader. Издание на др. носителе: Переговоры в контексте международных отношений и политического анализа : учебно-методическое пособие для вузов / В.Н. Морозова ; Воронеж. гос. ун-т. — Воронеж : ИПЦ ВГУ, 2008. — 70 с. : табл. <URL: http://www.lib.vsu.ru/elib/texts/method/vsu/m08-255.pdf >.
2	Василенко, Ирина Алексеевна. Международные переговоры : учебник для магистров : [учебник для студ. вузов] / И.А. Василенко ; Дипломат. акад. МИД России. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Юрайт, 2015. — 486 с. — (Магистр). — Библиогр.: с. 468-471. 8 экз

17. Образовательные технологии, используемые для реализации учебной дисциплины, включая дистанционные образовательные технологии (ДОТ), электронное обучение (ЭО), смешанное обучение)

При реализации дисциплины проводятся различные типы лекций (вводная, обзорная, итоговая); семинарские занятия (по проблемным вопросам, дискуссионные), для закрепления навыков аналитической деятельности – групповые и индивидуальные презентации аналитических проектов. При реализации дисциплины возможно применение дистанционных технологий. Задействованы материалы

ЭУК "Ведение переговоров: <https://edu.vsu.ru/course/view.php?id=23024>
размещены материалы для самостоятельной работы, часть лекционного материала, задания текущего и промежуточного контроля.

18. Материально-техническое обеспечение дисциплины:

мебель, проектор, ноутбук, экран

Программное обеспечение

Office Standard 2019 Single OLV NL Each AcademicEdition Additional Product,

Win Pro 10 32-bit/64-bit All Lng PK Lic Online DwnLd NR

"Microsoft Access 2019

(Single OLV NL Each AcademicEdition Additional Product)"

19. Фонд оценочных средств:

Порядок оценки освоения обучающимися учебного материала определяется содержанием следующих разделов дисциплины:

№ п/п	Наименование раздела дисциплины (модуля)	Компетенция(и)	Индикатор(ы) достижения компетенции	Оценочные средства
1.	Цель, задачи и планируемые результаты изучения дисциплины. Теория переговорного процесса	УК-4	УК-4.1. Выбирает на государственном и иностранном языке коммуникативно приемлемые стратегии делового общения	Аналитическая работа Тест Практические ситуации
2.	Организация переговоров			
3.	Проведение переговоров: стратегия и тактика			
4.	Деловой этикет и переговоры			
5.	Национальные особенности ведения переговоров	ОПК-1	УК-4.4 Демонстрирует интегративные умения использовать диалогическое общение для сотрудничества в академической и деловой коммуникации на государственном языке ОПК-1.3 Использовать основные стратегии, тактические	Аналитическая работа Тест Практические ситуации

№ п/п	Наименование раздела дисциплины (модуля)	Компетенция(и)	Индикатор(ы) достижения компетенции	Оценочные средства
			приемы и техники аргументации с целью последовательного выстраивания позиции представляемой стороны ОПК-1.4 Применять переговорные технологии и правила дипломатического поведения в мультикультурной профессиональной среде	
Промежуточная аттестация форма контроля – экзамен				Тестирование

20. Типовые оценочные средства и методические материалы, определяющие процедуры оценивания

20.1. Текущий контроль успеваемости

Контроль успеваемости по дисциплине осуществляется с помощью следующих оценочных средств: аналитическая работа по деловому этикету и протоколу на высшем уровне.

Описание технологии проведения

В качестве текущей аттестации обучающиеся пишут аналитическую работу по деловому этикету и протоколу на высшем уровне. На основе фото- и видеоматериалов, демонстрирующих встречу, интервью, пресс-конференцию и т.д. любого политического лидера стран Европы с другим политическим лидером любого государства как в ЕС, так и за его пределами, необходимо написать работу по следующему плану:

1. Описание события: встреча кого с кем (как в названии работы), дата и место встречи, цель встречи (какому событию посвящена, в связи с чем

возникла необходимость проведения переговоров/встречи) со сноской на источник информации и видео.

2. Протокольные аспекты переговоров.

2.1. Церемониал встречи и проводов: как осуществлялась встреча лидеров, все ли правила были соблюдены, как происходило рукопожатие, насколько этот момент встречи соответствовал общепринятым нормам (каким конкретно), какой тип рукопожатия использовался, что было сделано не по правилам и с какой целью, по вашему мнению.

2.2. Габитарный имидж (внешность, включая деловую одежду) : в этом пункте необходимо описать внешний вид лидеров и его соответствие общепринятым протокольным нормам по всем аспектам, указанным в презентации.

3. Невербальные средства общения: необходимо описать язык тела лидеров, какие невербальные сигналы вы заметили и что они означают.

4. Основные результаты переговоров: в этом пункте необходимо перечислить результаты переговоров (принятые решения, без их оценки).

5. Выводы : в этом пункте необходимо дать оценку результатам переговоров: достигли ли стороны договоренности, если нет, то почему, какие невербальные «сигналы» указывали на такой исход встречи) и сделать вывод о том, есть ли / была ли связь соблюдения/несоблюдения протокольных аспектов переговоров (встреча, имидж, невербальная коммуникация) с их результатами.

6. Список использованных источников и литературы.

Требования к выполнению заданий (или шкалы и критерии оценивания)

Оценка **"отлично"** ставится при соблюдении следующих условий:

- полностью соблюдена требуемая структура работы;
- подробно описан и обоснован церемониал встречи и проводов;
- имидж лидеров проанализирован максимально подробно, в соответствии с материалом соответствующей лекции;
- указаны и обоснованы невербальные средства общения;
- выводы содержат на поставленные в задании вопросы;
- правильно оформлен список использованных источников и литературы;
- работа выполнена в срок.

Оценка **"хорошо"** ставится при несоблюдении одного из указанных выше условий и/или содержит незначительные ошибки в оформлении работы.

Оценка **"удовлетворительно"** ставится при несоблюдении двух из указанных выше условий и/или содержит незначительные ошибки в оформлении работы.

Оценка **"неудовлетворительно"** ставится при несоблюдении трех и более из указанных выше условий и/или содержит незначительные ошибки в оформлении работы.

20.2. Промежуточная аттестация

ФОС по Ведению переговоров (Б1.О.22) УП 2024

Компетенция УК -4 Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)

1. _____ Что понимают под предметом переговоров?

Сложность – 2 балла

а) повестка дня международного совещания;
б) предмет переговоров - это все то, по поводу чего субъекты вступили в переговоры;

в) содержание соглашения достигнутого в ходе переговоров;

г) проект резолюции международной конференции

2. Что понимают под позицией на переговорах?

Сложность – 2 балла

а) методы воздействия на партнера в ходе переговоров;

б) совокупность целей, предложений, аргументов и возможных вариантов решений, с которыми стороны выходят на переговоры;

в) план ведения переговоров;

г) стиль ведения переговоров

3. Основоположителем исследования переговорного процесса является:

а) М. Вебер;

б) Ф. де Кальер;

в) О. Конт;

г) А. де Траси

4. Вставить пропущенное словосочетание:

Сложность – 2 балла

Переговоры ведутся...

а) на языке приглашенной делегации;

б) язык переговоров определяется по взаимной договоренности сторон;

в) на языках всех участников переговоров;

5. Добавить пропущенное слово:

Дипломатический документ, в котором подробно излагается фактическая, документальная и юридическая сторона вопроса – это...

а) международная конвенция;

б) пакт;

в) меморандум;

г) коммюнике.

6. Что такое открытый договор в международных переговорах?

Сложность 5 баллов:

Ответ;

международный договор, условия которого предусматривают присоединение к нему новых участников;

7. В каких случаях на переговорах стороны прибегают к услугам посредников?

Сложность – 5 баллов

Ответ:

- Имеются явные разногласия в понимании целей и задач переговоров;
- Стороны не могут договориться о правилах ведения переговоров и процедуре принятия решений;
- Существуют культурные, языковые или другие барьеры, мешающие эффективному общению между сторонами;
- стороны испытывают сложности в выражении своих интересов и потребностей;
- Стороны не могут найти общий язык при решении конкретных вопросов.

8. Назовите какие невербальные средства общения могут быть задействованы на переговорах:

Сложность – 5 баллов

Ответ:

1. Мимика лица

2. Жесты

3. Поза

4. Голос

5. Взгляд

9. Проанализировать переговорный кейс, найти ошибки в поведении оппонентов и рассчитать стратегию выигрыша.

Сложность – 10 баллов

Кейс 1 Диалог торгового представителя (ТП) с Закупщиком (З).

ТП: Я вам хочу предложить наш продукт. Перед вами коммерческое предложение.

З: Да.

ТП: Для начала мы вам предложим стартовые условия, но, если проработаем три месяца, отсрочку увеличим.

З: Продолжайте.

ТП: Мы можем еще и скидку дать, и продвижение.

З: Да-да.

ТП: А еще — бесплатная доставка.

Ответ:

ТП выдавая много той информации, о которой его даже не спрашивали, тем самым упрощает задачу собеседнику(3) и осложняет себе. Когда используется стратегия “нас слушают”, причем внимательно, делая пометки по ходу нашей речи, мы раскрываемся и осложняем себе задачу и превращаемся в просителя. Лучший прием в этом случае «молчать и слушать».

10.Познакомьтесь с кейсом, какие ошибки допустил посетитель и какую стратеги. использовал чиновник во время переговоров

Сложность – 10 баллов

КЕЙС №2. ПОЗИЦИЯ ХОЗЯИНА

Диалог в кабинете чиновника.

Посетитель (П): Мы хотим попросить вас выделить землю под строительство супермаркета.

Чиновник (Ч): Что планируете продавать?

П: Товары народного потребления. Они важны для людей, и мы имеем опыт такой работы.

Ч: Расскажите подробнее.

П: Мы работаем с 2000 г. во многих регионах и у нас есть богатый опыт, много отзывов.

Ч: А в нашем регионе?

П: Пока не было опыта.

Ч: Вот когда поднаберетесь опыта, тогда и приходите.

Ответ :

Когда чиновник слушает и задает вопросы он направляет беседу в то русло, которое интересно и выгодно именно ему. И посетитель, которого слушают и которому задают вопросы, начинает все больше и больше рассказывать, даже предлагать. в этот момент происходит первое ролевое распределение: хозяин — гость. Хозяин в нашем случае — это чиновник — тот, кто задает вопросы., а гость — тот, кто на них отвечает. Хозяин спрашивает, гость предлагает, при этом хозяин управляет регламентом, хотя оппонент предполагает, что дело обстоит совсем наоборот. Управляет беседой тот, кто задает вопросы и слушает.

Задания разделов 1,2,3,4,5,6,7,8,9,10 рекомендуются к использованию при проведении диагностических работ с целью оценки остаточных знаний по результатам освоения данной дисциплины

Тестовые задания

1. В чем выражается объективная сторона ведения переговоров

А) в предмете переговоров

Б) в участниках переговоров

В) в характере коммуникаций

2. Если переговоры проходят между отдельными государствами, то они называются:

А) международными

Б) межнациональными

В) межгосударственными

3. К какому типу переговоров можно отнести переговоры в НАТО, ЕЭС, ООН.

А) внутренним

Б) международным

В) территориальным

4. С точки зрения результатов переговоров, они могут быть:

А) в рамках конфронтации и в рамках сотрудничества

Б) плодотворными и безрезультатными

В) выигрышными и бесплодными

5. Этот тип переговоров предполагает переход от конфликтных ситуаций к иным типам отношений между сторонами (нейтральным или сотрудничества)

А) переговоры с целью достижения соглашений

Б) переговоры с целью нормализации отношений

- В) переговоры с целью достижения новых отношений
- Г) переговоры с целью получения косвенных результатов

6. По характеру взаимодействия сторон переговоры могут быть:

- А) прямые и косвенные
- Б) не прямые и косвенные
- В) открытые и закрытые

7. Что включает в себя уровень переговоров?

- А) территориальный статус участников переговоров
- Б) уровень материального благосостояния
- В) степень социальной значимости участников переговоров
- Г) социальный и политический статус участников переговоров

8. В чем реализуется коммуникативная функция переговорного процесса?

- А) она ориентирована на налаживание между двумя сторонами-партнерами новых связей и отношений
- Б) реализуется в тех случаях, когда стороны не готовы на совместные действия, а заинтересованы только в обмене взглядами
- В) реализуется, когда необходимо убедить партнеров принять свою позицию или точку зрения.

9. Это наиболее общее, перспективное планирование хода переговоров, планирование самого общего направления движения, ориентированного на достижение целей переговоров.

А) планирование переговорного процесса

Б) тактика

В) стратегия

10. К _____ субъектам переговоров относят тех, кто выступает в роли лиц, осуществляющих переговорный процесс.

А) неявным

Б) явным

В) скрытым

Г) ролевым

11. _____ переговорного процесса могут выступать самые разные акты, т.е. различные документы.

А) результатом

Б) итогом

В) соглашением

12. _____ стиль ведения переговоров означает доминирующее отношение к проблеме, а не к партнеру; объективная оценка проблемы; независимая экспертиза и т.д.

А) деловой

- Б) торговый
- В) улаживающий
- Г) доминирующий

13. Как называется заявление от имени государства или правительства.

- А) пакт
- Б) декларация
- В) протокол
- Г) соглашение
- Д) договор

14. Так называется один прием, метод для реализации выбранной стратегии.

- А) способ
- Б) тактический ход
- В) тактика

15. К какому стилю ведения переговоров можно отнести фразу «ты – мне, я – тебе»?

- А) партнерский
- Б) стиль сотрудничества
- В) торговый

Г) взаимный

16. Кому принадлежит схема «полевой анализ»?

А) Р. Левицкий

Б) В. Манстенбрук

В) В. Левицкий

17. _____ цель – это стартовая позиция, о которой участник переговоров заявляет с самого начала.

А) реальная

Б) идеальная

В) конкретная

Г) позитивная

18. Источники информации могут быть:

А) легальные, конфиденциальные, нелегальные

Б) нелегальные, полуконфиденциальные, официальные

В) скрытые и открытые

19. При ведении переговоров в таком стиле участники ставят своей целью в максимальной степени удовлетворить свои интересы и интересы партнера.

- А) стиль содружества
- Б) стиль сотрудничества
- В) стиль компромисса

20. _____ общий план для достижения цели.

- А) тактика
- Б) стратегия
- В) планирование
- Г) направление переговоров

21. Организационная часть переговоров включает в себя:

- А) цель, задачи, объект и предмет переговоров, материальное обеспечение и т.д.
- Б) анализ ситуации, состав участников переговорного процесса
- В) анализ стратегии и тактики переговоров
- Г) сроки, место проведения, физическая и информационная безопасность, материальное обеспечение и т.д.

22. Существует 2 модели поведения сторон на переговорах:

- А) с позиции силы и слабости
- Б) с позиции жестокости и мягкости
- В) с позиции слабости и жесткости

23. Так называется предел, на котором участники переговоров решают, что следует прекратить переговоры.

А) тупик

Б) граница

В) конфликт

24. Кто в «полевом анализе» относится к исполнителям прямого действия?

А) кто играет на поле на нашей стороне

Б) кто играет на поле на чужой стороне

В) заинтересованные наблюдатели

25. _____ цель – это то, на что удастся рассчитывать с учетом диалога с партнером.

А) идеальная

Б) реальная

В) диалоговая

Г) позитивная

26. Какой определяющий мотив в стратегии «состязание/борьба»?

- А) максимизировать собственный результат
- Б) минимизировать убытки
- В) достижение совместных целей

27. Какое определяющее отношение в стратегии «приспособление»

- А) «ты выигрываешь, я проигрываю»
- Б) «ты выигрываешь, я выигрываю»
- В) «ты проигрываешь, я выигрываю»

28. Эта стратегия реализуется, когда каждый из участников переговорного процесса стремится к такому завершению переговоров, которое дает выигрыш обеим сторонам.

- А) выигрыш-выигрыш
- Б) проигрыш – выигрыш
- В) проигрыш – проигрыш

Критерии оценки теста контроля знаний: за каждый правильно решенный вопрос студент получает 1 балл. При сумме набранных баллов:

- от 25 до 30 – оценка «отлично»
- от 17 до 24 – оценка «хорошо»
- от 10 до 16 – оценка «удовлетворительно»