

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение высшего образования  
«Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет  
им. Н.И. Лобачевского»**

Институт международных отношений и мировой истории

---

УТВЕРЖДЕНО

решением президиума Ученого совета ННГУ

протокол № 1 от 16.01.2024 г.

**Рабочая программа дисциплины**

Теория и практика ведения переговоров

---

Уровень высшего образования

Магистратура

---

Направление подготовки / специальность

41.04.04 - Политология

---

Направленность образовательной программы

Политический менеджмент

---

Форма обучения

очная

---

г. Нижний Новгород

2024 год начала подготовки

## 1. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина Б1.В.02 Теория и практика ведения переговоров относится к части, формируемой участниками образовательных отношений образовательной программы.

## 2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями и индикаторами достижения компетенций)

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), в соответствии с индикатором достижения компетенции		Наименование оценочного средства	
	Индикатор достижения компетенции (код, содержание индикатора)	Результаты обучения по дисциплине	Для текущего контроля успеваемости	Для промежуточной аттестации
УК-4: Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия	УК-4.1: Участвует в процессах профессиональной коммуникации на русском и иностранном(ых) языке(ах) с применением современных коммуникативных технологий	УК-4.1: Знать русский и иностранный языки на профессиональном уровне Уметь осуществлять эффективную коммуникацию в профессиональной среде, в том числе на иностранном(ых) языке(ах) Владеть навыками свободной коммуникации в профессиональной сфере, в том числе на иностранном(ых) языке(ах).	Опрос Тест	Зачёт: Тест Доклад-презентация
УК-5: Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия	УК-5.1: Конструктивно взаимодействует с людьми с учётом их социокультурных особенностей	УК-5.1: Знать базовые принципы межкультурного взаимодействия Уметь анализировать и учитывать в процессе профессионального взаимодействия различия культур, толерантно относиться к этническим, конфессиональным и культурным различиям Владеть навыками выстраивания продуктивного взаимодействия с представителями других культур.	Дискуссионное обсуждение	Зачёт: Доклад-презентация

<p>ПК-1: Способен самостоятельно организовывать проведение политических кампаний различного формата, разрабатывать политико-управленческие решения в органах власти, в аппарате политических партий и общественно-политических объединений, международных организаций, органах местного самоуправления; применять политико-управленческие технологии</p>	<p>ПК-1.1: Организует и осуществляет подготовку и проведение политических мероприятий, в том числе информационных и избирательных кампаний</p> <p>ПК-1.3: Готовит проекты выступлений официальных лиц по общественно-политической проблематике</p>	<p>ПК-1.1:</p> <p>Знать принципы организации и проведения политических кампаний разного формата</p> <p>Уметь организовывать и проводить политические мероприятия разного формата</p> <p>Владеть навыками организации и проведения политических кампаний разного формата</p> <p>ПК-1.3:</p> <p>Знать принципы построения выступлений официальных лиц</p> <p>Уметь подготавливать информационные кампании и проекты выступлений</p> <p>Владеть навыками подготовки проектов выступлений официальных лиц по общественно-политической проблематике в различных форматах.</p>	<p>Коллоквиум</p> <p>Дискуссионное обсуждение</p>	<p>Зачёт:</p> <p>Доклад-презентация</p>
<p>ПК-4: Способен анализировать и прогнозировать внешнеполитическую и внутриполитическую деятельность Российской Федерации в условиях глобальных трендов политического развития</p>	<p>ПК-4.2: Выполняет аналитические виды деятельности, демонстрирует системное и стратегическое мышление</p>	<p>ПК-4.2:</p> <p>Знать принципы анализа и прогнозирования внешнеполитической и внутриполитической деятельности РФ в условиях глобальных трендов политического развития</p> <p>Уметь анализировать и прогнозировать внешнеполитическую и внутриполитическую деятельность Российской Федерации в условиях глобальных трендов политического развития</p> <p>Владеть навыками аналитической работы, системного и стратегического мышления</p>	<p>Дискуссия</p>	<p>Зачёт:</p> <p>Контрольные вопросы</p>

### 3. Структура и содержание дисциплины

### 3.1 Трудоемкость дисциплины

	<b>очная</b>
<b>Общая трудоемкость, з.е.</b>	<b>3</b>
<b>Часов по учебному плану</b>	<b>108</b>
в том числе	
<b>аудиторные занятия (контактная работа):</b>	
- занятия лекционного типа	<b>32</b>
- занятия семинарского типа (практические занятия / лабораторные работы)	<b>16</b>
- КСР	<b>1</b>
<b>самостоятельная работа</b>	<b>59</b>
<b>Промежуточная аттестация</b>	<b>0</b> <b>Зачёт</b>

### 3.2. Содержание дисциплины

(структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и виды учебных занятий)

Наименование разделов и тем дисциплины	Всего (часы)	в том числе			
		Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем), часы из них			Самостоятельная работа обучающегося, часы
		Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа (практические занятия/ лабора- торные работы), часы	Всего	
	0 Ф 0	0 Ф 0	0 Ф 0	0 Ф 0	0 Ф 0
Тема 1. Введение в теорию переговорного процесса. Основные характеристики переговорного процесса.	9	4	2	6	3
Тема 2. Подготовка и организация переговоров.	14	4	2	6	8
Тема 3. Выбор стратегии ведения переговоров.	14	4	2	6	8
Тема 4. Тактические приёмы на переговорах.	14	4	2	6	8
Тема 5. Информационное сопровождение переговорного процесса.	14	4	2	6	8
Тема 6. Культура и техника политических коммуникаций: специфика вербальных и невербальных средств общения	14	4	2	6	8
Тема 7. Гарвардский метод ведения переговоров. Его критика и другие современные переговорные концепции.	14	4	2	6	8
Тема 8. Подготовка переговоров для установления побратимских и партнёрских отношений (на примере Нижнего Новгорода)	14	4	2	6	8
Аттестация	0				
КСР	1				1
Итого	108	32	16	49	59

### Содержание разделов и тем дисциплины

1. Введение в теорию переговорного процесса. Основные характеристики переговорного процесса. Понятие переговоров. Классификация и функции: информационно-коммуникативная, регулятивная, переговоры для решения деловых, внутривластных, внешнеполитических, внешнеэкономических задач. «BATNA». Понятие переговорного поля. Поиск баланса интересов.
2. Подготовка и организация переговоров. «Переговоры о переговорах»: уточнение темы и выработка повестки дня переговоров, определение состава участников и уровня главных переговорщиков, определение места проведения переговоров, выработка правил процедуры. Содержательная подготовка: проведение ситуационного анализа, анализ позиций и интересов противника (партнера), разработка возможных альтернатив переговорной позиции.
3. Выбор стратегии ведения переговоров. Что означает стратегия? Факторы воздействия позитивного и негативного характера. Выбор переговорной стратегии: конфронтационный или партнёрский подход, жёсткий и мягкий торг. Разработка директив, формирование основной и запасной позиции, «красной линии», подготовка информационных материалов (или досье) для делегации.
4. Тактические приёмы на переговорах. Тактические приёмы при стратегиях «торга»: «оказание давления», «расстановка ложных акцентов», «выдвижение требований в последнюю минуту», «выдвижение требований по возрастающей», «салями» и другие. При партнёрском подходе: «постепенное повышение сложности вопросов», «пакет предложений» и др. Тактические приёмы двойственного характера: «коалиционная и блоковая тактика», «тактика избегания», «пробный шар», «возвращение к дискуссии». Активное и пассивное слушание. Драмы общения. Слушание и понимание. Вопросы: открытые, закрытые и альтернативные. Преимущества и недостатки каждой категории вопросов.
5. Информационное сопровождение переговорного процесса. Работа над PR-кампанией: анализ обстановки, отбор каналов массовой коммуникации, выбор техник воздействия на общественное мнение, «раскрутка» темы, выработка инструкций и тезисов участникам переговоров по вопросам контактов с прессой, подготовка необходимых документов и материалов, борьба за общественное мнение как центральный нерв современной политики.
6. Культура и техника политических коммуникаций: специфика вербальных и невербальных средств общения. Вербальное и невербальное общение на переговорах. Характеристики невербального общения (жесты, мимика, дистанция) и национальный аспект. Особенности невербального общения в различных культурах. Проблема искажения восприятия на международных переговорах в условиях конфликта и кризиса. Феномены восприятия (стереотипы мышления). Методы, направленные на повышение адекватности восприятия.
7. Гарвардский метод ведения переговоров. Его критика и другие современные переговорные концепции. Подходы Р. Фишера, У. Юри, У. Мастенбука, Ч.Л. Карраса и др. Принципиальные переговоры: концентрация на интересах, а не на позициях; отделение проблемы и личности; разработка взаимовыгодных вариантов. Критика Гарвардского метода. Ричард Шелл и Уортонская школа переговоров. Переговорная концепция Джеймса Фрейда.
8. Подготовка переговоров для установления побратимских и партнёрских отношений (на примере Нижнего Новгорода) Практико-ориентированный раздел. Подготовка к встрече зарубежных делегаций в администрации города Нижнего Новгорода. Решение организационных вопросов: бронирование отелей, выбор места и времени для встречи делегации и проведения переговоров. Разработка «дорожной карты» по организации встречи зарубежных делегаций (встречающие, транспорт, планы рассадки и т.д.) Подготовка культурной программы. Информационное сопровождение. Подготовка информационных

сообщений, пресс и пост-релизов, поддерживающих комментарии. Проведение переговоров в парадигме партнёрского подхода.

Подготовка информационных материалов для участия в мероприятии главы города Нижнего Новгорода.

Подготовка вступительного слова, тезисов выступления, тезисов для общения с прессой.

#### **4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся**

Самостоятельная работа обучающихся включает в себя подготовку к контрольным вопросам и заданиям для текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины приведенным в п. 5.

Цель самостоятельной работы - подготовка современного компетентного специалиста и формирование способностей и навыков к непрерывному самообразованию и профессиональному совершенствованию.

Самостоятельная работа является наиболее деятельным и творческим процессом, который выполняет ряд дидактических функций: способствует формированию диалектического мышления, вырабатывает высокую культуру умственного труда, совершенствует способы организации познавательной деятельности, воспитывает ответственность, целеустремленность, систематичность и последовательность в работе студентов, развивает у них бережное отношение к своему времени, способность доводить до конца начатое дело.

Изучение понятийного аппарата дисциплины. Одной из важнейших задач подготовки современного грамотного специалиста является овладение и правильное применение профессиональной терминологии. Лучшему усвоению и пониманию дисциплины помогут различные словари, справочники и другие материалы, указанные списке рекомендуемой литературы.

Особое место отводится самостоятельной проработке студентами отдельных разделов и тем по изучаемой дисциплине. Такой подход вырабатывает у студентов инициативу, стремление к увеличению объема знаний, выработке умений и навыков всестороннего овладения способами и приемами профессиональной деятельности.

Изучение вопросов очередной темы требует глубокого усвоения теоретических основ, раскрытия сущности основных категорий системы валютного регулирования, проблемных аспектов темы и анализа фактического материала.

Работа над основной и дополнительной литературой.

Изучение рекомендованной литературы следует начинать с учебников и учебных пособий, затем переходить к научным монографиям, материалам периодических изданий.

Конспектирование – одна из основных форм самостоятельного труда, требующая от студента активно работать с учебной литературой и не ограничиваться записями на практических занятиях.

Студент должен уметь самостоятельно подбирать необходимую для учебной и научной работы литературу. При этом следует обращаться к предметным каталогам и библиографическим справочникам, которые имеются в библиотеках. А также обращаться к электронным библиотекам и отдельным тематическим ресурсам.

Для аккумуляции информации по изучаемым темам рекомендуется формировать личный архив, а также каталог используемых источников. При этом если уже на первых курсах обучения студент определяет для себя наиболее интересные сферы для изучения, то подобная работа

будет весьма продуктивной с точки зрения формирования библиографии для последующего написания выпускной квалификационной работы на выпускном курсе.

Самоподготовка к практическим занятиям

При подготовке к практическому занятию необходимо помнить, что данная дисциплина тесно связана с ранее изучаемыми дисциплинами, такими как «Деловое общение».

На семинарских занятиях студент должен уметь последовательно излагать свои мысли и аргументировано их отстаивать.

Для достижения этой цели необходимо:

- 1) ознакомиться с соответствующей темой программы изучаемой дисциплины;
- 2) осмыслить круг изучаемых вопросов и логику их рассмотрения;
- 3) изучить рекомендованную учебно-методическим комплексом литературу по данной теме;
- 4) ознакомиться с вопросами очередного семинарского занятия;
- 5) подготовить краткое выступление по каждому из вынесенных на семинарское занятие вопросу.

Изучение вопросов очередной темы требует глубокого усвоения теоретических основ дисциплины, раскрытия сущности основных положений, проблемных аспектов темы и анализа фактического материала.

При презентации материала на семинарском занятии можно воспользоваться следующим алгоритмом изложения темы: определение и характеристика основных категорий, эволюция предмета исследования, оценка его современного состояния, существующие проблемы, перспективы развития. Весьма презентабельным вариантом выступления следует считать его подготовку в среде Power Point, что существенно повышает степень визуализации, а, следовательно, доступности, понятности материала и заинтересованности аудитории к результатам научной работы студента.

Самостоятельная работа студента при подготовке к экзамену.

Контроль выступает формой обратной связи и предусматривает оценку успеваемости студентов и разработку мер по дальнейшему повышению качества подготовки современных специалистов в сфере политологии.

Итоговой формой контроля успеваемости студентов по учебной дисциплине «Ведение переговоров» является зачёт.

Бесспорным фактором успешного завершения очередного модуля является кропотливая, систематическая работа студента в течение всего периода изучения дисциплины. В этом случае подготовка к зачету будет являться концентрированной систематизацией всех полученных знаний по данной дисциплине.

В начале семестра рекомендуется внимательно изучить перечень вопросов к экзамену по данной дисциплине, а также использовать в процессе обучения программу, другие методические материалы, рекомендуемые в ходе преподавания данной дисциплины. Это позволит в процессе изучения тем сформировать более правильное и обобщенное видение студентом сущности того или иного вопроса за счет:

- а) уточняющих вопросов преподавателю;
- б) самостоятельного уточнения вопросов на смежных дисциплинах; в) углубленного изучения вопросов темы по учебным пособиям.

Кроме того, наличие перечня вопросов в период обучения позволит выбрать из предложенных преподавателем учебников (или учебных пособий) оптимальный для каждого студента, с точки зрения его индивидуального восприятия материала, уровня сложности и стилистики изложения.

После изучения соответствующей тематики рекомендуется проверить наличие и формулировки вопроса по этой теме в перечне вопросов к экзамену / зачету, а также попытаться изложить ответ на этот вопрос. Если возникают сложности при раскрытии материала, следует вновь обратиться к материалам практических занятий, уточнить терминологический аппарат темы, а также проконсультироваться с преподавателем.

Изучение сайтов по темам дисциплины в сети Интернет

Ресурсы Интернет являются одним из альтернативных источников быстрого поиска требуемой информации. Их использование возможно для получения основных и дополнительных сведений по изучаемым материалам.

В рамках изучения дисциплины «Теория и практика ведения переговоров» рекомендуется обратить особое внимание на ресурсы, перечисленные в перечне Интернет-ресурсов в п.5.

## **5. Фонд оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)**

### **5.1 Типовые задания, необходимые для оценки результатов обучения при проведении текущего контроля успеваемости с указанием критериев их оценивания:**

#### **5.1.1 Типовые задания (оценочное средство - Дискуссионное обсуждение) для оценки сформированности компетенции УК-5:**

1. Современные технологии ведения переговоров в поликультурной среде
2. Посредничество при ведении переговоров в мультикультурной и поликонфессиональной среде. Основные типы посредничества.
3. Специфика многосторонних переговоров. Формы.
4. Национальные особенности ведения переговоров.

#### **5.1.2 Типовые задания (оценочное средство - Дискуссионное обсуждение) для оценки сформированности компетенции ПК-1:**

1. Объясните, каким образом соотносятся между собой понятия стратегия и тактика ведения переговоров
2. Раскройте основные компоненты информационного сопровождения переговорного процесса.
3. Объясните, каким образом отличается подготовка переговоров в момент кризиса и военного конфликта
4. Определите факторы, от которых зависит эффективность убеждения

*Перечислите основные документы информационного досье*

*Расскажите об особенностях организации встреч с зарубежными делегациями*

*Объясните, как происходит выбор основной и запасной позиции*

*Дайте определение BATNA и «красных линий»*

#### **Критерии оценивания (оценочное средство - Дискуссионное обсуждение)**

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок



Оценка	Критерии оценивания
не зачтено	Отсутствие владения материалом. Невозможность оценить наличие навыков вследствие отказа обучающегося от ответа

### 5.1.3 Типовые задания (оценочное средство - Дискуссия) для оценки сформированности компетенции ПК-4:

Вопросы для подготовки к дискуссии:

1. Объясните, каким образом соотносятся между собой понятия стратегия и тактика ведения переговоров
2. Раскройте основные компоненты информационного сопровождения переговорного процесса.
3. Объясните, каким образом отличается подготовка переговоров в момент кризиса и военного конфликта
4. Определите факторы, от которых зависит эффективность убеждения

*Перечислите основные документы информационного досье*

*Расскажите об особенностях организации встреч с зарубежными делегациями*

*Объясните, как происходит выбор основной и запасной позиции*

*Дайте определение BATNA и «красных линий»*

### Критерии оценивания (оценочное средство - Дискуссия)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок
не зачтено	Отсутствие владения материалом. Невозможность оценить наличие навыков вследствие отказа обучающегося от ответа

### 5.1.4 Типовые задания (оценочное средство - Тест) для оценки сформированности компетенции УК-4:

1. Переговоры – это

А) Совместный поиск решения проблемы между двумя или более сторонами

Б) Коммуникации в посольстве

Правильный ответ – А.

2. Что такое компромисс?

А) Достижение соглашения путём взаимных уступок партнёров Б) Непримируемая позиция сторон

Правильный ответ – А.

3. Назовите все стадии переговорного процесса.

Правильный ответ – Подготовка переговоров. Предварительные переговоры. Переговоры за столом. Ратификация (если необходимо) документов.

4. Задачи «переговоров о переговорах»

А) Уточнение темы, времени и места переговоров

Б) Обсуждение запасной позиции на переговорах

Правильный ответ - А

5. Как называется действие, направленное на то, чтобы побудить того, на кого оно направлено, чувствовать, думать и поступать так, как это выгодно другому.

А) Манипуляция Б) Вербализация

Правильный ответ – А.

4. Аргументация – это

А) Изложение партнёру по переговорам доводов в обосновании своей позиции.

Б) Умение слушать и слышать собеседника

5. Что такое ультиматум?

Правильный ответ – выдвижение категорического требования, сопровождаемого угрозой применения мер.

6. Принудительная мера в ходе переговоров – это А) Санкция

Б) Вербализация Правильный ответ – А.

7. Ратификация – это:

А) внутригосударственная процедура одобрения высшим законодательным органом страны договорённостей и документов, подписанных в ходе переговоров.

Б) документ, подписанный в ходе переговоров Правильный ответ – А.

### Критерии оценивания (оценочное средство - Тест)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Объём правильных ответов составляет не менее 60% от общего количества вопросов
не зачтено	Объём правильных ответов менее 60%

### 5.2. Описание шкал оценивания результатов обучения по дисциплине при промежуточной аттестации

#### Шкала оценивания сформированности компетенций

Уровень сформированности компетенций (индикатора достижения компетенций)	плохо	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	очень хорошо	отлично	превосходно
	не зачтено		зачтено				
<u>Знания</u>	Отсутствие знаний теоретического материала. Невозможность оценить полноту знаний	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки	Минимально допустимый уровень знаний. Допущено много	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовк	Уровень знаний в объеме, превышающем программу подготовки.

	вследствие отказа обучающегося от ответа		негрубых ошибок	. Допущено несколько негрубых ошибок	. Допущено несколько несущественных ошибок	и. Ошибок нет.	
<u>Умения</u>	Отсутствие минимальных умений. Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки	Продемонстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с отдельным и несущественными недочетами, выполнены все задания в полном объеме	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов
<u>Навыки</u>	Отсутствие базовых навыков. Невозможность оценить наличие навыков вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки. Имели место грубые ошибки	Имеется минимальный набор навыков для решения стандартных задач с некоторым и недочетами	Продемонстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторым и недочетами	Продемонстрированы базовые навыки при решении стандартных задач без ошибок и недочетов	Продемонстрированы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов	Продемонстрирован творческий подход к решению нестандартных задач

### Шкала оценивания при промежуточной аттестации

Оценка		Уровень подготовки
зачтено	<b>превосходно</b>	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «превосходно», продемонстрированы знания, умения, владения по соответствующим компетенциям на уровне выше предусмотренного программой
	<b>отлично</b>	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «отлично».
	<b>очень хорошо</b>	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо»
	<b>хорошо</b>	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «хорошо».
	<b>удовлетворительно</b>	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «удовлетворительно»
не зачтено	<b>неудовлетворительно</b>	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно».
	<b>плохо</b>	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «плохо»

**5.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения на промежуточной аттестации с указанием критериев их оценивания:**

**5.3.1 Типовые задания (оценочное средство - Доклад-презентация) для оценки сформированности компетенции УК-5**

1. Современные технологии ведения переговоров
2. Посредничество при ведении переговоров. Основные типы посредничества.
3. Специфика многосторонних переговоров. Формы.

**5.3.2 Типовые задания (оценочное средство - Доклад-презентация) для оценки сформированности компетенции ПК-1**

1. Переговорный процесс в международном аспекте.
2. Национальные особенности ведения переговоров.

**5.3.3 Типовые задания (оценочное средство - Доклад-презентация) для оценки сформированности компетенции УК-4**

Современные технологии ведения переговоров

2. Посредничество при ведении переговоров. Основные типы посредничества.
3. Специфика многосторонних переговоров. Формы.
4. Переговорный процесс в международном аспекте.
5. Национальные особенности ведения переговоров.

**Критерии оценивания (оценочное средство - Доклад-презентация)**

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько несущественных ошибок
не зачтено	Отсутствие знаний теоретического материала. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа

**5.3.4 Типовые задания (оценочное средство - Контрольные вопросы) для оценки сформированности компетенции ПК-4**

1. Основные стадии подготовки переговоров
2. Основные цели «переговоров о переговорах»
3. Как определить выбор тактических приёмов при стратегии торга
4. Особенности подготовки государственного визита
5. Особенности определения состава делегации
6. Основные требования, предъявляемые к подготовке информационных материалов (досье) на переговоры

**Критерии оценивания (оценочное средство - Контрольные вопросы)**

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок
не зачтено	Отсутствие владения материалом. Невозможность оценить наличие навыков вследствие отказа обучающегося от ответа

## 6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

Основная литература:

1. Лебедева М.М. Технология ведения международных переговоров : учебник / Лебедева М.М. - Москва : Аспект-Пресс, 2018. - 208 с. - ISBN 978-5-7567-0904-9., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=772762&idb=0>.
2. Зонова Т.В. Дипломатия: Модели, формы, методы : учебник / Зонова Т.В. - Москва : Аспект-Пресс, 2019. - 348 с. - ISBN 978-5-7567-1038-0., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=772857&idb=0>.
3. Дубинин Ю.В. Мастерство переговоров : учебник / Дубинин Ю.В. - Москва : Международные отношения, 2022. - 320 с. - ISBN 978-5-7133-1716-4., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=838350&idb=0>.
4. Панов А.Н. Публичная дипломатия зарубежных стран : учебное пособие / Панов А.Н. Лебедева О.В. - Москва : Аспект-Пресс, 2019. - 208 с. - ISBN 978-5-7567-1001-4., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=772761&idb=0>.
5. Лебедева О.В. Институты многосторонней дипломатии : учебное пособие / Лебедева О.В. - Москва : Аспект-Пресс, 2019. - 268 с. - ISBN 978-5-7567-1040-3., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=773072&idb=0>.

Дополнительная литература:

1. Лебедева О.В. История дипломатической службы России : монография / Лебедева О.В. - Москва : Аспект-Пресс, 2020. - 320 с. - ISBN 978-5-7567-1050-2., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=773055&idb=0>.
2. Лебедева О.В. Современные методы и практики дипломатии : учебное пособие / Лебедева О.В. - Москва : Аспект-Пресс, 2021. - 237 с. - ISBN 978-5-7567-1118-9., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=774533&idb=0>.
3. Алексеев Иван Степанович. Искусство дипломатии: не победить, а убедить : Монография. - 7-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2019. - 315 с. - ВО - Магистратура. - ISBN 978-5-394-03620-0., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=632567&idb=0>.
4. Василенко И.А. Личностный стиль за столом международных переговоров : монография / Василенко И.А.; Василенко Е.В. - Москва : Аспект-Пресс, 2012. - 208 с. - ISBN 978-5-7567-0677-2., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=772546&idb=0>.

Программное обеспечение и Интернет-ресурсы (в соответствии с содержанием дисциплины):

Интернет-ресурсы:

Сайт ООН <http://www.un.org>

Сайт Министерства иностранных дел России <http://www.mid.ru>

Сайт Вестника МГИМО-Университета МИД России <http://www.vestnik.mgimo.ru/>

Сайт журнала «Международные процессы» <http://www.intertrends.ru>

Сайт Вестника МГИМО-Университета МИД России <http://www.vestnik.mgimo.ru/>

## **7. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)**

Учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных образовательной программой, оснащены мультимедийным оборудованием (проектор, экран), техническими средствами обучения.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду.

Программа составлена в соответствии с требованиями ОС ННГУ по направлению подготовки/специальности 41.04.04 - Политология.

Автор(ы): Новикова Марина Валентиновна, кандидат исторических наук.

Заведующий кафедрой: Громыко Алексей Анатольевич, доктор политических наук.

Программа одобрена на заседании методической комиссии от 29.11.2023, протокол № 15.