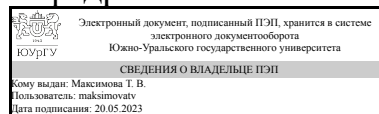


УТВЕРЖДАЮ:
Заведующий выпускающей
кафедрой



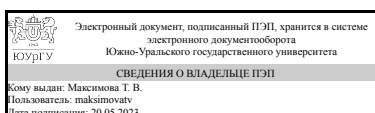
Т. В. Максимова

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дисциплины 1.Ф.П0.05 Деловые переговоры
для направления 38.03.01 Экономика
уровень Бакалавриат
профиль подготовки Международная экономика и торговля
форма обучения очная
кафедра-разработчик Менеджмент

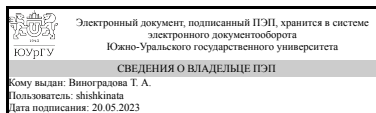
Рабочая программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утверждённым приказом Минобрнауки от 12.08.2020 № 954

Зав.кафедрой разработчика,
к.экон.н., доц.



Т. В. Максимова

Разработчик программы,
старший преподаватель



Т. А. Виноградова

1. Цели и задачи дисциплины

Цель учебного курса является формирование у студентов представлений о концептуальных основах, методах и приемах переговорного процесса, а также навыков, необходимых для участия в планировании, подготовке и организации международных переговоров по различным типам бизнес ситуаций. Задачи курса: – ознакомление студентов с существующими видами, типами и 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.

Краткое содержание дисциплины

Изучение дисциплины направлено на формирование способности анализировать переговорный процесс, определять наилучшую стратегию ведения переговоров, особенностей дипломатии разных стран и взаимоотношений с Россией, ориентироваться в механизмах многосторонней и интеграционной дипломатии. Структура курса: 1. Теоретические аспекты ведения переговоров. 2. Практические аспекты ведения переговоров.

2. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

| Планируемые результаты освоения ОП ВО (компетенции) | Планируемые результаты обучения по дисциплине |
|--|--|
| УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде | Знает: - социально-психологические основы лидерства, управления конфликтами и коадаобразования (тимбилдинга); - ролевую структуру команды и роль руководителя в осуществлении социального взаимодействия в команде, в том числе при ведении переговоров - виды и формы переговоров, этапы переговорного процесса, тактические приемы, используемые в переговорах Умеет: - планировать, проводить подготовку и вести деловые переговоры; - выявлять проблемные зоны в социальном взаимодействии и находить пути их преодоления; - создавать команду и взаимодействовать с уже существующей в трудовом коллективе Имеет практический опыт: - применения методов формирования и поддержания духа единой команды в трудовом коллективе; - ведения деловых переговоров и социального взаимодействия |
| УК-4 Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) | Знает: - виды, формы и этапы деловых переговоров, в том числе особенности ведения переговоров на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) |

| | |
|--|--|
| | <p>Умеет: - осуществлять деловые переговоры и другие виды деловых коммуникаций в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)</p> <p>Имеет практический опыт: - ведения деловых переговоров и других видов деловых коммуникаций в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)</p> |
| <p>ПК-9 Способен осуществлять деятельность по планированию и организации внешнеэкономической деятельности предприятия и контролировать ее выполнение</p> | <p>Знает: - этику делового общения и правила ведения переговоров</p> <p>Умеет: - осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта; - вести деловую переписку с иностранными партнерами для получения информации об исполнении обязательств по внешнеторговому контракту</p> <p>Имеет практический опыт: - ведение деловых переговоров и деловой переписки, в том числе на иностранном языке</p> |

3. Место дисциплины в структуре ОП ВО

| Перечень предшествующих дисциплин, видов работ учебного плана | Перечень последующих дисциплин, видов работ |
|--|---|
| <p>Иностранный язык, Международная торговля, Иностранный язык в сфере профессиональной коммуникации, Кросскультурный менеджмент, Деловой иностранный язык, Кросскультура, Основы менеджмента, Русский язык в профессиональной деятельности</p> | <p>Организация и техника внешнеторговых операций, Глобальный маркетинг, Производственная практика (преддипломная) (8 семестр)</p> |

Требования к «входным» знаниям, умениям, навыкам студента, необходимым при освоении данной дисциплины и приобретенным в результате освоения предшествующих дисциплин:

| Дисциплина | Требования |
|---|---|
| <p>Русский язык в профессиональной деятельности</p> | <p>Знает: - орфоэпические, лексические, морфологические, синтаксические и стилистические нормы современного русского литературного языка; - специфику и жанровое разнообразие стилевой системы русского языка; - основные правила делового общения в устной и письменной форме</p> <p>Умеет: - создавать грамотные тексты разных жанров в официально-деловом и научном стилях; - использовать различные приёмы аргументации для решения задач межличностного взаимодействия в конкретных коммуникативных ситуациях; - управлять своим речевым поведением; применять правила</p> |

| | |
|--------------------------|---|
| | <p>русского речевого этикета Имеет практический опыт: - создания устных и письменных форм делового текста; - использования современных информационных ресурсов для решения коммуникативных задач, в том числе в области деловой коммуникации</p> |
| Кросскультура | <p>Знает: - особенности кросскультурного подхода к ведению бизнеса в современных условиях глобализации в целях повышения эффективности управленческой деятельности;- основные причины кросскультурных барьеров и пути их преодоления; - кросскультурные различия отдельных стран и регионов и факторы их определяющие, - социокультурные факторы, оказывающие влияние на реализацию внешнеэкономической деятельности на том или ином географическом рынке; - формы и методы осуществления кросскультурного взаимодействия с партнерами из иной национальной и культурной среды Умеет: - воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах;- работать в малых группах по решению конкретных ситуаций (case-studies) по актуальным проблемам кросскультурного взаимодействия, - планировать мероприятия внешнеэкономической деятельности с учетом национальных особенностей управления и факторов, их определяющих; - анализировать эффективность установления кросскультурных коммуникаций и процедуры ведения переговоров с партнерами в рамках реализации внешнеэкономической деятельности Имеет практический опыт: - выстраивания кросскультурной коммуникации с учетом межкультурного разнообразия общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах, - ведения переговоров в различных национальных культурах в целях реализации внешнеэкономической деятельности; - контроля установления кросскультурных коммуникаций и разрешения кросскультурных конфликтов в рамках реализации внешнеэкономической деятельности и с учетом национальной культуры отдельных географических рынков</p> |
| Деловой иностранный язык | <p>Знает: - основные особенности зарубежной системы образования в области избранной профессии; особенности собственного стиля овладения предметными знаниями; основные параметры языка конкретной специальности в деловом общении, - основы межкультурной деловой коммуникации, основные принципы поведения в поликультурном социуме для решения учебно-деловых задач Умеет: - создавать устные и письменные тексты,</p> |

| | |
|----------------------------|---|
| | <p>соответствующие конкретной ситуации делового общения; реализовать коммуникативное намерение с целью воздействия на партнера по деловому общению, - проявлять толерантность, эмпатию, открытость и дружелюбие при общении с представителями другой культуры; предупреждать возникновение стереотипов, предубеждений по отношению к собственной культуре; выступать в роли медиатора культур</p> <p>Имеет практический опыт: - стратегий рефлексии и самооценки в целях самосовершенствования личных качеств и достижений; владения презентационными технологиями для предъявления информации и исследовательскими технологиями для выполнения проектных заданий, - эффективно сотрудничать с людьми с учетом их социокультурных особенностей в целях успешного выполнения учебно-деловых задач</p> |
| Кросскультурный менеджмент | <p>Знает: - теории кросскультурного менеджмента; - основы групповой психологии, структуры команды, методов создания и поддержания эффективности команды; - факторы, определяющие стили управления в межкультурном контексте; - основы решения управленческих задач в кросскультурном коллективе с учетом межкультурного разнообразия его участников, - особенности национальных стилей коммуникации в компаниях в условиях глобализации; - различия в технологии принятия решений при организации работы предприятия в иной национальной и культурной среде; - национальные стили управления</p> <p>Умеет: - применять современные технологии управления многонациональной командой; - проявлять толерантность по отношению к представителям других культур; - применять теории кросскультурного менеджмента для анализа ситуаций, возникающих в многонациональных коллективах, - планировать и реализовывать деятельность компании на внешнем рынке с учетом особенностей национальной культуры; - управлять кросскультурным коллективом при планировании и реализации внешнеэкономической деятельности</p> <p>Имеет практический опыт: - эффективного взаимодействия с многонациональным коллективом с учетом межкультурного разнообразия общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах; - командообразования в многонациональных коллективах, - планирования внешнеэкономической деятельности в части управления предприятием в иной национальной культуре; - формирования</p> |

| | |
|--|---|
| | <p>и поддержания благоприятного психологического климата в кросскультурном коллективе компании на внешнем рынке; - преодоления кросскультурных барьеров в бизнес-среде</p> |
| Иностранный язык | <p>Знает: - основные фонетические, лексико-грамматические, стилистические особенности изучаемого языка и его отличие от родного языка; особенности собственного стиля овладения предметными знаниями; основные различия письменной и устной речи, - закономерности и особенности социально-исторического развития различных культур в этическом и философском контексте Умеет: - продуцировать адекватные в условиях конкретной ситуации общения устные и письменные тексты; понимать и интерпретировать смысл и намерение автора при восприятии устных и письменных аутентичных текстов; выявлять сходство и различия в системах родного и иностранного языка, - методами адекватного восприятия межкультурного разнообразия общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах Имеет практический опыт: - использования учебных стратегий для организации своей учебной деятельности; использования когнитивных стратегий для автономного изучения иностранного языка; использования приемов запоминания и структурирования усваиваемого материала; использования интернет-технологий для выбора оптимального режима получения информации, - общения в мире культурного многообразия с использованием этических норм поведения</p> |
| Иностранный язык в сфере профессиональной коммуникации | <p>Знает: - основы межкультурной профессиональной коммуникации, механизмы поиска информации о культурных особенностях и традициях различных социальных групп, необходимой для саморазвития и профессионального взаимодействия с представителями другой культуры в процессе выполнения проектной деятельности, - лексико-грамматический материал по специальности, необходимый для профессионального общения; особенности различных видов речевой деятельности и форм речи; источники профессиональной информации на иностранном языке Умеет: - общаться в различной социокультурной среде, демонстрируя уважительное отношение к социокультурным традициям различных социальных групп при выполнении совместной учебно-проектной деятельности, - вести беседу (диалог, дискуссию, переговоры) деловой-профессиональной направленности на иностранном языке; работать</p> |

| | |
|------------------------|---|
| | <p>с источниками релевантной информации на иностранном языке Имеет практический опыт: - недискриминационно и конструктивно взаимодействовать в социуме с учетом социокультурных особенностей его членов в целях успешного выполнения профессиональных задач и достижения успешного сотрудничества в проектной деятельности, - аргументированного изложения собственной точки зрения на иностранном языке; применения навыков, владения умениями и стратегиями для участия в профессионально-ориентированной коммуникации на иностранном языке, навыками публичной речи, ведения дискуссии на иностранном языке</p> |
| Международная торговля | <p>Знает: - основные закономерности развития всемирного хозяйства и международных экономических отношений; - мировые, региональные и национальные хозяйственные связи и их взаимозависимость, - содержание основных понятий "международная и внешняя торговля", современные методы и формы международной торговли; - место и роль международной торговли товарами и услугами в современной системе хозяйственных связей; - особенности функционирования зон свободной торговли, таможенных союзов, общего рынка, экономического и валютного союза;- особенностей формирования цен на ведущих мировых товарных рынках; стандарты и требования внешних рынков к продукции; - методы и инструменты работы с базами данных внешних рынков Умеет: - осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации о международных экономических отношениях, состоянии международной торговли и экономики, применять системный подход для решения поставленных задач, - анализировать факторы и показатели, характеризующие развитие конъюнктуры современных товарных рынков Имеет практический опыт: - поиска, критического анализа и синтеза информации о международных экономических отношениях, состоянии международной торговли и экономики;- применения системного подхода для решения поставленных задач, - оценки состояния международной торговли на современном этапе и перспективных тенденциях ее развития;- применения принципов организации и поддержки связей с деловыми партнерами с целью планирования и организации внешнеэкономической деятельности предприятия</p> |
| Основы менеджмента | <p>Знает: - основные приемы и нормы социального взаимодействия; - основные понятия и методы конфликтологии, технологии межличностной и</p> |

| | |
|--|---|
| | <p>групповой коммуникации в деловом взаимодействии, - основные понятия, виды организационно-управленческих решений;- требования к решению поставленных профессиональных задач при взаимодействии с обществом, коллективом, деловыми партнерами;</p> <p>- критерии оценки эффективности принятого решения, - основные приемы эффективного управления собственным временем; - основные методики самоконтроля, саморазвития и самообразования на протяжении всей жизни</p> <p>Умеет: - устанавливать и поддерживать контакты, обеспечивающие успешную работу в коллективе;- применять основные методы и нормы социального взаимодействия для реализации своей роли и взаимодействия внутри команды, - предлагать организационно-управленческие решения, максимально соответствующие различным экономическим и управленческим ситуациям, нести за них ответственность;- грамотно решать поставленные профессиональные задачи, исходя из поставленных целей при взаимодействии с обществом, коллективом, деловыми партнерами;</p> <p>- учитывать последствия управленческих решений и меру ответственности за их принятие, - эффективно планировать и контролировать собственное время; - использовать методы саморегуляции, саморазвития и самообучения</p> <p>Имеет практический опыт: - владения основными методами и нормами социального взаимодействия для реализации своей роли и взаимодействия внутри команды, - принятия организационно-управленческих решений и их оценки;- систематизации и учета последствий принятых организационно-управленческих решений, - управления собственным временем; - приобретения, использования и обновления социокультурных и профессиональных знаний, умений и навыков; - применения методик саморазвития и самообразования в течение всей жизни</p> |
|--|---|

4. Объём и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 з.е., 108 ч., 54,25 ч. контактной работы

| Вид учебной работы | Всего часов | Распределение по семестрам в часах |
|-------------------------------|-------------|------------------------------------|
| | | Номер семестра |
| | | 6 |
| Общая трудоемкость дисциплины | 108 | 108 |

| | | |
|--|-------|-------|
| <i>Аудиторные занятия:</i> | 48 | 48 |
| Лекции (Л) | 16 | 16 |
| Практические занятия, семинары и (или) другие виды аудиторных занятий (ПЗ) | 32 | 32 |
| Лабораторные работы (ЛР) | 0 | 0 |
| <i>Самостоятельная работа (СРС)</i> | 53,75 | 53,75 |
| Подготовка к зачету | 35 | 35 |
| Подготовка к выполнению кейсов и практических заданий | 18,75 | 18.75 |
| Консультации и промежуточная аттестация | 6,25 | 6,25 |
| Вид контроля (зачет, диф.зачет, экзамен) | - | зачет |

5. Содержание дисциплины

| № раздела | Наименование разделов дисциплины | Объем аудиторных занятий по видам в часах | | | |
|-----------|---|---|---|----|----|
| | | Всего | Л | ПЗ | ЛР |
| 1 | Теоретические аспекты ведения переговоров | 24 | 8 | 16 | 0 |
| 2 | Практические аспекты ведения переговоров | 24 | 8 | 16 | 0 |

5.1. Лекции

| № лекции | № раздела | Наименование или краткое содержание лекционного занятия | Кол-во часов |
|----------|-----------|--|--------------|
| 1 | 1 | Введение в теорию переговорного процесса | 2 |
| 2 | 1 | Подготовка к переговорам. Целеполагание на этапе подготовки. | 2 |
| 3 | 1 | Типы и стратегии ведения международных переговоров | 2 |
| 4 | 1 | Стратегии убеждения, используемые в процессе переговоров | 2 |
| 5 | 2 | Проведение переговоров. Управление конфликтами в процессе переговоров. | 2 |
| 6 | 2 | Этические аспекты при проведении бизнес-переговоров с международными партнерами | 2 |
| 7-8 | 2 | Завершение переговоров: стратегии, этапы. Оценка результатов проведения переговоров. | 4 |

5.2. Практические занятия, семинары

| № занятия | № раздела | Наименование или краткое содержание практического занятия, семинара | Кол-во часов |
|-----------|-----------|--|--------------|
| 1-2 | 1 | Проведение входного тестирования. Обсуждение вопросов по первой теме лекции. Выполнение задания: Формирование целей переговорного процесса на примере разных бизнес-ситуаций | 4 |
| 3-4 | 1 | Выбор подходящего стиля ведения переговоров | 4 |
| 5-6 | 1 | Разработка бизнес-презентации для переговоров | 4 |
| 7-8 | 1 | Анализ ошибок при проведении переговоров. | 4 |
| 9-11 | 2 | Национальные особенности ведения переговоров в разных странах | 6 |
| 12-13 | 2 | Управление конфликтами в процессе переговоров. Решение кейса. Поиск возможных способов решения конфликтных ситуаций. | 4 |
| 14-15 | 2 | Деловая переписка и иностранными партнерами | 4 |
| 16 | 2 | Ведение деловой переписки по вопросам заключения внешнеторгового контракта | 2 |

5.3. Лабораторные работы

Не предусмотрены

5.4. Самостоятельная работа студента

| Выполнение СРС | | | |
|---|--|---------|--------------|
| Подвид СРС | Список литературы (с указанием разделов, глав, страниц) / ссылка на ресурс | Семестр | Кол-во часов |
| Подготовка к зачету | 1. Волков, А. С. Международные конференции и переговоры : английский язык [Текст] учеб. пособие для фак. лингвистики А. С. Волков ; под ред. О. В. Носковой ; Юж.-Урал. гос. ун-т, Каф. Лингвистика и межкультур. коммуникация ; ЮУрГУ. - Челябинск: Издательство ЮУрГУ, 2005. - 81, [2] с. 2. Евсина, Е. В. Intercultural Communication in Multicultural Environment of Tertiary Education [Текст : непосредственный] учеб. пособие для науч.-пед. работников : на англ. яз. Е. В. Евсина ; под ред. К. Н. Волченковой ; Юж.-Урал. гос. ун-т, Каф. Иностр. яз.; ЮУрГУ. - Челябинск: Издательский Центр ЮУрГУ, 2020. – 44 3. English for Academics [Текст] Book 1 A communication skills course for tutors, lectures and PhD students O. Bezzabotnova et al.; In collab. with the British Council. - Cambridge: Cambridge University Press : British Council, 2014 глава 1-5 4. Кеннеди, Г. Переговоры : Полный курс [Текст] Г. Кеннеди ; пер. с англ. Е. Виноградовой ; ред. Н. Нарциссова ; Моск. шк. упр. "Сколково". - 3-е изд. - М.: Альпина Паблишер, 2013. - 386, [1] с. ил., табл. | 6 | 35 |
| Подготовка к выполнению кейсов и практических заданий | 1. Волков, А. С. Международные конференции и переговоры : английский язык [Текст] учеб. пособие для фак. лингвистики А. С. Волков ; под ред. О. В. Носковой ; Юж.-Урал. гос. ун-т, Каф. Лингвистика и межкультур. коммуникация ; ЮУрГУ. - Челябинск: Издательство ЮУрГУ, 2005. - 81, [2] с. 2. Евсина, Е. В. Intercultural Communication in Multicultural Environment of Tertiary Education [Текст : непосредственный] учеб. пособие для науч.-пед. работников : на англ. яз. Е. В. Евсина ; под ред. К. Н. Волченковой ; Юж.-Урал. гос. ун-т, Каф. Иностр. яз.; ЮУрГУ. - Челябинск: Издательский Центр ЮУрГУ, 2020. – 44 | 6 | 18,75 |

6. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации

Контроль качества освоения образовательной программы осуществляется в соответствии с Положением о балльно-рейтинговой системе оценивания результатов учебной деятельности обучающихся.

6.1. Контрольные мероприятия (КМ)

| № КМ | Се-мestr | Вид контроля | Название контрольного мероприятия | Вес | Макс. балл | Порядок начисления баллов | Учи-тыва-ется в ПА |
|------|----------|------------------|---|-----|------------|---|--------------------|
| 1 | 6 | Текущий контроль | Задание 1 - Сущность и отличительные особенности переговорного процесса | 1 | 5 | <p>Максимальная оценка 5 баллов.</p> <p>При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179)</p> <p>5 баллов - студент полностью ответил на задание, провел необходимый анализ/описание, сделаны выводы</p> <p>4 балла - студент полностью ответил на задание, провел необходимый анализ/описание, но не сделаны выводы</p> <p>3 балла - студент полностью ответил на задание, провел анализ/описание не в полной мере, не сделаны выводы</p> <p>2 балла - студент не полностью ответил на задание, провел анализ/описание не в полной мере, не сделаны выводы</p> <p>1 балл - студент не полностью ответил на задание, не провел анализ/описание, не сделаны выводы</p> <p>0 баллов - студент не представил ответ на задание</p> | зачет |
| 2 | 6 | Текущий контроль | Задание 2 - Целеполагание на этапе подготовки к переговорам | 1 | 5 | <p>Максимальная оценка 5 баллов. При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179)</p> <p>5 баллов - студент полностью ответил на задание, провел необходимый анализ/описание, сделаны выводы</p> <p>4 балла - студент полностью ответил на задание, провел необходимый анализ/описание, но не сделаны выводы</p> <p>3 балла - студент полностью ответил на задание, провел анализ/описание не в</p> | зачет |

| | | | | | | | |
|---|---|------------------|---|---|----|---|-------|
| | | | | | | <p>полной мере, не сделаны выводы 2 балла - студент не полностью ответил на задание, провел анализ/описание не в полной мере, не сделаны выводы 1 балл - студент не полностью ответил на задание, не провел анализ/описание, не сделаны выводы 0 баллов - студент не представил ответ на задание</p> | |
| 3 | 6 | Текущий контроль | Задание 3 - Выбор стратегии ведения международных переговоров | 1 | 10 | <p>Максимальная оценка 10 баллов. По 5 баллов за ответы по каждому видео. При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179).</p> <p>5 баллов - студент полностью ответил на задание, провел необходимый анализ/описание, сделаны выводы 4 балла - студент полностью ответил на задание, провел необходимый анализ/описание, но не сделаны выводы 3 балла - студент полностью ответил на задание, провел анализ/описание не в полной мере, не сделаны выводы 2 балла - студент не полностью ответил на задание, провел анализ/описание не в полной мере, не сделаны выводы 1 балл - студент не полностью ответил на задание, не провел анализ/описание, не сделаны выводы 0 баллов - студент не представил ответ на задание</p> | зачет |
| 4 | 6 | Текущий контроль | Задание 4 - Анализ ошибок при проведении переговоров | 1 | 7 | <p>Максимальная оценка 7 баллов. По 3,5 балла за ответы по каждому видео. При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179).</p> <p>3,5 балла - студент полностью ответил на задание, провел необходимый анализ/описание, все ошибки выявлены, сделаны выводы 3 балла - студент полностью ответил на задание, провел анализ/описание не в полной мере, не сделаны выводы 2 балла - студент не полностью ответил на задание, провел анализ/описание не в полной мере, не сделаны выводы 1 балл - студент не полностью ответил на задание, не провел анализ/описание,</p> | зачет |

| | | | | | | | |
|---|---|------------------|--|---|----|--|-------|
| | | | | | | не сделаны выводы 0 баллов - студент не представил ответ на задание | |
| 5 | 6 | Текущий контроль | Задание 5 - Разработка бизнес-презентации для переговоров | 1 | 10 | Максимальная оценка 10 баллов. При этом каждая часть задания оценивается в 5 баллов. При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179) 5 баллов - студент полностью ответил на задание, провел необходимый анализ/описание, сделаны выводы 4 балла - студент полностью ответил на задание, провел необходимый анализ/описание, но не сделаны выводы 3 балла - студент полностью ответил на задание, провел анализ/описание не в полной мере, не сделаны выводы 2 балла - студент не полностью ответил на задание, провел анализ/описание не в полной мере, не сделаны выводы 1 балл - студент не полностью ответил на задание, не провел анализ/описание, не сделаны выводы 0 баллов - студент не представил ответ на задание | зачет |
| 6 | 6 | Текущий контроль | Задание 6 - Национальные особенности при проведении переговоров | 1 | 7 | Максимальная оценка 7 баллов. По 3,5 балла за ответы по каждой части (всего 2 части) задания. При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179). 3,5 балла - студент полностью ответил на задание, провел необходимый анализ/описание, сделаны выводы 3 балла - студент полностью ответил на задание, провел анализ/описание не в полной мере, не сделаны выводы 2 балла - студент не полностью ответил на задание, провел анализ/описание не в полной мере, не сделаны выводы 1 балл - студент не полностью ответил на задание, не провел анализ/описание, не сделаны выводы 0 баллов - студент не представил ответ на задание | зачет |
| 7 | 6 | Текущий контроль | Задание 7 – Переговоры и управление | 1 | 7 | Максимальная оценка 7 баллов. По 3,5 балла за ответы по каждой части (всего 2 части) задания. При оценивании | зачет |

| | | | | | | | |
|---|---|------------------|------------------|---|---|---|-------|
| | | | конфликтами | | <p>результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179).</p> <p>3,5 балла - студент полностью ответил на задание, провел необходимый анализ/описание, сделаны выводы 3 балла - студент полностью ответил на задание, провел анализ/описание не в полной мере, не сделаны выводы 2 балла - студент не полностью ответил на задание, провел анализ/описание не в полной мере, не сделаны выводы 1 балл - студент не полностью ответил на задание, не провел анализ/описание, не сделаны выводы 0 баллов - студент не представил ответ на задание</p> | | |
| 8 | 6 | Текущий контроль | Задание 8 - Эссе | 1 | 9 | <p>Максимальная оценка 9 баллов. При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179).</p> <p>1) В 3 балла оценивается полнота раскрытия материала по теме эссе 3 балла - студент полностью раскрыл материал по теме эссе, сделаны выводы, студент использовал научную литературы, имеет список литературы 2 балла - студент полностью раскрыл материал по теме эссе, сделаны выводы, студент не использовал научную литературы 1 балл - студент не полностью раскрыл материал по теме эссе, не сделаны выводы или студент не использовал научную литературы 0 баллов - студент не представил ответ на задание</p> <p>2) В 3 балла оценивается оригинальность работы: 3 балла – оригинальность работы более 85% 2 балла – оригинальность работы от 60 до 85% 1 балл – оригинальность работы менее от 30 до 60% 0 баллов – оригинальность работы менее 30%</p> | зачет |

| | | | | | | | |
|----|---|--------------------------|---------------|---|----|---|-------|
| | | | | | | <p>3) В 3 балла оценивается аргументация собственной позиции по теме эссе</p> <p>3 балла – студент дает свое мнение по всем ключевым вопросам, аргументирует свою позицию</p> <p>2 балла – студент дает свое мнение по всем ключевым вопросам, но при этом аргументация представлено не по всем позициям</p> <p>1 балл – студент дает свое мнение по всем ключевым вопросам, но не аргументирует свою позицию</p> <p>0 баллов – студент не дает свое мнение по всем ключевым вопросам</p> | |
| 9 | 6 | Текущий контроль | Бонус-рейтинг | 1 | 15 | <p>+15 % за победу в олимпиаде международного уровня</p> <p>+10 % за победу в олимпиаде российского уровня</p> <p>+5 % за победу в олимпиаде университетского уровня</p> <p>+1 % за участие в олимпиаде</p> | зачет |
| 10 | 6 | Промежуточная аттестация | Зачет | - | 40 | <p>При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179)</p> <p>Максимальное количество баллов - 40.</p> <p>Правильный ответ на 1 задание соответствует 10 баллам.</p> <p>10 баллов - вопрос полностью раскрыт/кейс решен без ошибок, студент ответил на все вопросы преподавателя по темам, смог ответить на дополнительные вопросы по курсу</p> <p>9 баллов - вопрос полностью раскрыт/кейс решен без ошибок, студент ответил на все вопросы преподавателя по темам, но не смог ответить на дополнительные вопросы по курсу</p> <p>8 баллов - вопрос полностью раскрыт/кейс решен без ошибок, студент ответил на все вопросы преподавателя по темам, студент отказывается ответить на дополнительные вопросы по курсу</p> <p>7 баллов - вопрос полностью раскрыт/кейс решен без ошибок, студент ответил на все вопросы преподавателя по темам, но имеются несущественные неточности в ответе</p> <p>6 баллов - вопрос полностью раскрыт/кейс решен без ошибок, студент ответил не на все вопросы преподавателя по темам и имеются несущественные неточности в ответе</p> | зачет |

| | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | <p>5 баллов - вопрос полностью раскрыт/ кейс решен без ошибок, студент ответил не на все вопросы преподавателя по темам и имеются существенные неточности в ответе</p> <p>4 балла - вопрос не полностью раскрыт/ кейс решен с ошибками, студент ответил не на все вопросы преподавателя по темам и имеются существенные неточности в ответе</p> <p>3 балла - вопрос не полностью раскрыт/ кейс решен с ошибками, студент не ответил ни на один вопрос преподавателя по темам</p> <p>2 балла - вопрос не полностью раскрыт/ кейс решен с ошибками, студент не ответил ни на один вопрос преподавателя по темам, студент путается в темах, не знает ключевых понятий курса</p> <p>1 балл - вопрос не полностью раскрыт/ кейс решен с ошибками, студент не ответил ни на один вопрос преподавателя по темам, студент путается в темах, не знает ключевых понятий курса, имеется серьезные ошибки в представлении данных</p> <p>0 баллов - вопрос не раскрыт/кейс не решен</p> | |
|--|--|--|--|--|--|--|

6.2. Процедура проведения, критерии оценивания

| Вид промежуточной аттестации | Процедура проведения | Критерии оценивания |
|------------------------------|--|---|
| зачет | Студент получает оценку "зачтено" по результатам текущей успеваемости в соответствии с балльно-рейтинговой системой. В случае, если студент не набрал баллы на желаемую оценку или желает повысить рейтинг, то он сдает зачет в устной форме. Предварительно студент получает 4 задания. Студент 30 минут готовится к ответу. После чего подходит к преподавателю с отвечает на вопросы. При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179) Правильный ответ на 1 задание соответствует 10 баллам. | В соответствии с пп. 2.5, 2.6 Положения |

6.3. Паспорт фонда оценочных средств

| Компетенции | Результаты обучения | № КМ | | | | | | | | | |
|-------------|---|------|---|---|---|---|---|---|---|----|----|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| УК-3 | Знает: - социально-психологические основы лидерства, управления конфликтами и командообразования (тимбилдинга); - ролевую структуру команды и роль руководителя в осуществлении | + | | | | | | + | | ++ | |

2. Кеннеди, Г. Переговоры : Полный курс [Текст] Г. Кеннеди ; пер. с англ. Е. Виноградовой ; ред. Н. Нарциссова ; Моск. шк. упр. "Сколково". - 3-е изд. - М.: Альпина Паблицер, 2013. - 386, [1] с. ил., табл.

в) отечественные и зарубежные журналы по дисциплине, имеющиеся в библиотеке:
Не предусмотрены

г) методические указания для студентов по освоению дисциплины:

1. Business negotiations Methodological guidelines сост. Т.А. Виноградова; под ред. Левиной А.Б. – Челябинск Издательский центр ЮУрГУ, 2022. – 16 с.

из них: учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студента:

1. Business negotiations Methodological guidelines сост. Т.А. Виноградова; под ред. Левиной А.Б. – Челябинск Издательский центр ЮУрГУ, 2022. – 16 с.

Электронная учебно-методическая документация

| № | Вид литературы | Наименование ресурса в электронной форме | Библиографическое описание |
|---|---------------------------|--|--|
| 1 | Основная литература | eLIBRARY.RU | Neff Alan A NEW APPROACH TO BUSINESS-COMMUNICATION EDUCATION: INTEGRATING BUSINESS RESEARCH METHODS AND COMMUNICATION SKILLS / JOURNAL OF BUSINESS & TECHNICAL COMMUNICATION. Учредители: Sage Publications. Страницы: 44-67 https://www.elibrary.ru/item.asp?id=11290075 |
| 2 | Дополнительная литература | eLIBRARY.RU | Roslyakova E.F. BUSINESS COMMUNICATION: THE BIG PICTURE: THE ESSENCE OF MARKETING AND MANAGEMENT / НАУЧНЫЕ ВЕДОМОСТИ БЕЛГОРОДСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА. СЕРИЯ: ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ. Страницы: 148-152 https://www.elibrary.ru/item.asp?id=20885311 |

Перечень используемого программного обеспечения:

1. Microsoft-Windows(бессрочно)
2. ФГАОУ ВО "ЮУрГУ (НИУ)"-Портал "Электронный ЮУрГУ" (<https://edu.susu.ru>)(бессрочно)

Перечень используемых профессиональных баз данных и информационных справочных систем:

Нет

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

| Вид занятий | № ауд. | Основное оборудование, стенды, макеты, компьютерная техника, предустановленное программное обеспечение, используемое для |
|-------------|--------|--|
|-------------|--------|--|

| | | различных видов занятий |
|---------------------------------|--------------|--|
| Самостоятельная работа студента | 114-2 (2) | ПК, подключенные к сети Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета |
| Зачет, диф. зачет | 570 (2) | ПК, подключенные к сети Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета |
| Лекции | 451 (2) | ПК, подключенные к сети Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета |
| Практические занятия и семинары | 429 (2) | ПК, подключенные к сети Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета |