

«СПЕЦИФИКА ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА»

Б1.В.ОД.7

Дисциплина «Специфика переговорного процесса» предназначена для студентов, обучающихся по направлению подготовки 41.04.05 «Международные отношения», программа «Мировая политика», квалификации магистр, входит в вариативную часть обязательных дисциплин блока 1.

1. Цель и задачи дисциплины

Основной *целью* изучения дисциплины является совершенствование у будущих магистров по направлению 41.04.05 «Международные отношения» иноязычной коммуникативной компетенции в профессиональной сфере общения, формирование у них способности вести переговоры с представителями различных культур в типичных ситуациях делового общения.

Основными *задачами* дисциплины являются:

- расширение и обогащение обучающимися знаний о переговорном процессе в его профессионально-деловом и социокультурном аспектах;
- развитие умения правильно оценивать и адекватно реагировать на действия партнеров по переговорам с учетом особенностей их культуры;
- совершенствование навыков профессионального общения на английском языке в различных переговорных ситуациях;
- развитие и совершенствование способности моделировать переговорный процесс и прогнозировать его результаты с учетом особенностей коммуникативной среды.

2. Место дисциплины в структуре ОП магистратуры

Учебная дисциплина «Специфика переговорного процесса» является обязательной дисциплиной в вариативной части блока Б1 «Дисциплины (модули)» ФГОС ВО по направлению 41.04.05 «Международные отношения». Она базируется на знаниях обучающихся, полученных при изучении дисциплины «Иностранный язык» (базовая часть блока Б1 ОП), и тесно связана с дисциплинами «Иностранный язык (английский)», «Практика устного и письменного перевода общественно-политического текста», «Язык деловой переписки», «Практикум по межкультурной коммуникации» (вариативная часть блока Б1 ОП).

Так как курс читается по-английски, для его успешного освоения обучающиеся должны владеть английским языком на достаточном уровне (В2 и выше).

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

В данном разделе содержится описание перечня планируемых результатов обучения по дисциплине «Специфика переговорного процесса», соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы по направлению 41.04.05 «Международные отношения».

Процесс изучения дисциплины «Специфика переговорного процесса» направлен на формирование элементов следующих компетенций в соответствии с ФГОС ВО и образовательной программой по данному направлению подготовки:

общекультурные компетенции:

ОК-8 - владение политически корректной корпоративной культурой международного общения (формального и неформального), навыками нахождения компромиссов посредством переговоров;

общепрофессиональные компетенции:

ОПК-5 - владение политически корректной устной и письменной речью в рамках профессиональной тематики на государственном языке Российской Федерации и иностранных языках;

ОПК-6 - способность вести диалог, переписку, переговоры на иностранном языке в рамках уровня поставленных задач для решения профессиональных вопросов;

ОПК-8 - владение профессиональной терминологией и понятийным аппаратом сферы международной деятельности на государственном языке Российской Федерации и иностранных языках;

ОПК-9 - владение техниками установления профессиональных контактов и развития профессионального общения, в том числе на иностранных языках;

ПК-33 - способность профессионально грамотно анализировать и пояснять позиции Российской Федерации по основным международным проблемам.

В результате освоения дисциплины «Специфика переговорного процесса» обучающийся должен:

знать:

- основные понятия переговорного процесса как разновидности делового общения;
- теоретические основы, принципы и приемы организации и ведения переговоров;
- способы извлечения необходимой информации, ее анализа и оценки в коммуникативном процессе;
- принципы и способы аргументации и контраргументации;

- главные особенности общения, свойственные основным культурным ареалам мира;
- особенности переговорных стилей в разных культурах;
- лексику и фразеологию делового общения на английском языке;
- ключевые термины сферы международных отношений и их русско-английские соответствия;
- основы делового этикета в сфере международного общения;

уметь:

- вырабатывать стратегию и тактику ведения переговоров адекватно заданной ситуации, с учетом целевых установок и особенностей сторон, обеспечивать их подготовку и организацию для решения поставленных задач; предвидеть возможные диссонансы в переговорном процессе, связанные с национальными различиями деловых культур и переговорных стилей;
- анализировать цели и оценивать возможности сторон на переговорах;
- строить аргументацию и контраргументацию в ходе переговоров;
- соотносить иноязычные речевые средства с конкретной ситуацией и обеспечивать адекватное языковое сопровождение делового общения между представителями разных культур;

владеть:

- техникой организации и проведения переговоров в сфере международного делового общения;
- навыками поиска и обработки информации, необходимой для переговорного процесса;
- речевой культурой переговорного процесса;
- навыком моделирования переговоров в стандартных ситуациях;
- первичным опытом решения коммуникативных задач при общении с представителями разных культур;
- базовыми навыками устного и письменного перевода деловых сообщений в сфере международных отношений.

Общая трудоемкость дисциплины «Специфика переговорного процесса» составляет 2 зачётные единицы, 72 часа.