

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Крылова Людмила Владимировна
Должность: Проректор по учебно-методической работе
Дата подписания: 27.02.2025 21:15:15
Уникальный программный ключ:
b066544bae1e149cd8bfc392f7274a676a271b2

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Донецкий национальный университет экономики и
торговли имени Михаила Туган-Барановского»
КАФЕДРА МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ**

УТВЕРЖДАЮ



Проректор по учебно-методической работе
Л. В. Крылова
(подпись)

«28» февраля 2024 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
Б1.В.ДВ. 03.02 ПРАКТИКА КОММЕРЧЕСКИХ ПЕРЕГОВОРОВ
(шифр, название учебной дисциплины в соответствии с учебным планом)**

Укрупненная группа направлений подготовки 38.00.00 Экономика и управление
(код, наименование)

Программа высшего образования – программа бакалавриата

Направление подготовки 38.04.01 Экономика
(код, наименование)

Магистерская программа: Международная экономика
(наименование)

Институт экономики и управления

Форма обучения, курс:

очная форма обучения, 1 курс

заочная форма обучения, 1 курс

Рабочая программа адаптирована для лиц с ограниченными возможностями
здоровья и инвалидов

Донецк
2024

Рабочая программа учебной дисциплины «Практика коммерческих переговоров» для обучающихся по направлению подготовки 38.04.01 Экономика, магистерская программа: Международная экономика, разработанная в соответствии с учебным планом, утвержденным Ученым советом ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»:

- в 2024 г. - для очной формы обучения;
- в 2024 г. - для заочной формы обучения.

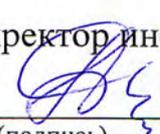
Разработчики: Миньковская Маргарита Владимировна, доцент кафедры международной экономики, к.э.н., доцент
Пятаченко Анна Максимовна, ассистент кафедры международной экономики

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры международной экономики
Протокол от «26» февраля 2024 года № 15

Заведующий кафедрой международной экономики


(подпись)  А.А. Семенов

СОГЛАСОВАНО

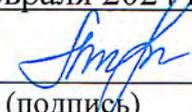
Директор института экономики и управления

(подпись)  Е.В. Стельмашенко

Дата « 27 » февраля 2024 года

ОДОБРЕНО

Учебно-методическим советом ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»

Протокол от «28» февраля 2024 года № 7

Председатель 
(подпись) Л.В. Крылова

© Миньковская М.В., Пятаченко А.М. 2024 год
© Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», 2024 год

1. ОПИСАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование показателя	Наименование укрупненной группы направлений подготовки, направление подготовки, профиль, программа высшего образования	Характеристика учебной дисциплины	
		очная форма обучения	заочная форма обучения
Количество зачетных единиц – 2	Укрупненная группа направлений подготовки <u>38.00.00 Экономика и управление</u> (код, название)	Часть, формируемая участниками образовательных отношений	
	Направление подготовки <u>38.04.01 Экономика</u> (код, название)		
Модулей – 1	Магистерская программа: <u>Международная экономика</u> (название)	Год подготовки	
Смысловых модулей – 2		1-й	1-й
		Семестр	
		1-й	1-й
Общее количество часов – 72		Лекции	
		18 час.	6 час.
Количество часов в неделю для очной формы обучения: аудиторных – 1,89; самостоятельной работы обучающегося – 2,05	Программа высшего образования – программа бакалавриата	Практические, семинарские занятия	
		16 час.	6 час.
		Лабораторные занятия	
		-	-
		Самостоятельная работа	
		36,85 час.	56,85 час.
		Индивидуальные задания: (контрольная работа, курсовой проект (работа))	
		2 ТМК	2 ТМК
Форма промежуточной аттестации: (зачет, экзамен)			
	зачет	зачет	

Соотношение количества часов аудиторных занятий и самостоятельной работы составляет:

для очной формы обучения – 34 / 36,85

для заочной формы обучения – 12 / 56,85

2. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель учебной дисциплины: формирование профессиональных компетенций относительно определения особенностей коммерческих переговоров

Задачи учебной дисциплины: ознакомление с категориальным аппаратом, предоставление знаний об особенностях управления процессами планирования внешнеэкономической деятельности; формирование навыков: освоение элементов системного подхода к управлению фирмой в условиях нестабильной рыночной среды, анализа международного бизнеса, в оптимизации производственной и коммерческой внешнеэкономической деятельности, в оценивании эффективности внешнеэкономических операций.

3. МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Учебная дисциплина Б1.В.ДВ,03.02 Практика коммерческих переговоров относится к части ОПОП ВО, формируемой участниками образовательных отношений.

Для изучения дисциплины Б1.В.ДВ,03.02 Практика коммерческих переговоров требуются знания и навыки по следующим дисциплинам: Б1.В.05 Диагностика внешней экономической деятельности субъектов международной торговли, Б1.В.10 Управление внешнеэкономической деятельностью региона, Б1.В.13 Управление международной конкурентоспособностью

Требования к «входным» знаниям, умениям и готовностям обучающегося, необходимые при освоении данной учебной дисциплины и приобретенным в результате освоения предшествующих учебных дисциплин – удовлетворительное усвоение программ по указанным выше учебным дисциплинам.

Теоретические дисциплины, для которых освоение данной дисциплины необходимо как предшествующее: Б1.В.ДВ.04.01 Управление изменениями.

4. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

В результате освоения изучения учебной дисциплины у обучающегося должны быть сформированы **компетенции и индикаторы их достижения:**

<i>Код и наименование компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>
ПК-1 Способен определять направления развития организации на внешних рынках	ИД-1ПК-1Проводит оценку текущего состояния организации ИД-2ПК-1Определяет параметры будущего состояния организации, в том числе на внешних рынках ИД-3ПК-1Выявляет, анализирует и оценивает несоответствия между параметрами будущего и текущего состояния организации ИД-4ПК-1Проводит оценку бизнес-возможностей организации для проведения стратегических изменений в организации

В результате изучения учебной дисциплины обучающийся должен:

знать: теоретические аспекты подготовки и проведения коммерческих переговоров; этические нормы и основы практики коммерческих переговоров; содержание и структуру ведения дипломатических приемов; принципы организации и планирования приемов; этику европейских и азиатских стран; специфические черты представителей различных наций; принципы управления международными компаниями и их подразделениями; инструменты ведения переговоров.

уметь: анализировать процесс коммерческих переговоров; анализировать уровень дипломатических приемов и их особенности; анализировать национальные особенности

дипломатического общения арабских и азиатских стран; проводить анализ совокупности общепринятых в международных отношениях правил, которые определяют порядок осуществления разнообразных дипломатических актов.

владеть: навыками проведения коммерческих переговоров и навыками организации коммерческих переговоров; навыками принятия решений в условиях неопределенности; навыками руководить дипломатическими приемами с учетом национальных; навыками составлять прогноз основных социально-экономических показателей деятельности предприятия, отрасли, региона и экономики в целом; методами планирования проведения научного исследования и совокупностью способов и приемов в области исследования деятельности международных компаний.

5. ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

МОДУЛЬ 1. ПРОГРАММА КОММЕРЧЕСКИХ ПЕРЕГОВОРОВ

Смысловой модуль 1. Виды дипломатических приемов, практика их организации и проведения

Тема 1. Теоретические основы практики коммерческих переговоров

Тема 2. Виды дипломатических переговоров

Тема 3. Компаративный анализ

Тема 4. Этика европейских стран

Смысловой модуль 2. Специфика и национальные особенности дипломатического общения в странах мира

Тема 5. Национальные особенности дипломатического общения в странах Еуросоюза и Стран

Латинской Америки

Тема 6. Национальные особенности коммерческих переговоров в арабских странах

Тема 7. Национальные особенности коммерческих переговоров в азиатских странах

Тема 8. Организация процесса коммерческих переговоров

6. СТРУКТУРА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Название смысловых модулей и тем	Количество часов											
	очная форма обучения						заочная форма обучения					
	всего	в том числе					всего	в том числе				
		л ¹	п ²	лаб ³	инд ⁴	СР ⁵		л ¹	п ²	лаб ³	инд ⁴	СР ⁵
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Модуль 1. Практика коммерческих переговоров												
Смысловой модуль 1. Виды дипломатических приемов, практика их организации и проведения												
Тема 1. Теоретические основы практики коммерческих переговоров	8	2	2	–	–	4	8	0,5	0,5	–	–	7
Тема 2. Виды дипломатических переговоров	8	2	2	–	–	4	8	0,5	0,5	–	–	7
Тема 3. Компаративный анализ	8	2	2	–	–	4	8	0,5	0,5	–	–	7
Тема 4. Этика европейских стран	8	2	2	–	–	4	8	0,5	0,5	–	–	7
Итого по смысловому модулю 1	24	8	8	–	–	16	32	2	2	–	–	28

Смысловой модуль 2. Специфика и национальные особенности дипломатического общения в странах мира												
Тема 5. Национальные особенности дипломатического общения в странах Еросоюза и Стран Латинской Америки	10	3	2	–	–	5	9	1	1	–	–	7
Тема 6. Национальные особенности коммерческих переговоров в арабских странах	9	2	2	–	–	5	9	1	1	–	–	7
Тема 7. Национальные особенности коммерческих переговоров в азиатских странах	9	2	2	–	–	5	9	1	1	–	–	7
Тема 8. Организация процесса коммерческих переговоров	10,85	3	2	–	–	5,85	9,75	1	1	–	–	7,85
Итого по смысловому модулю 2	38,85	10	8	–	–	20,85	36,75	4	4	–	–	28,85
Всего по смысловым модулям	62,85	18	16	–	–	36,85	68,75	6	6	–	–	56,85
Катг	–	–	–	–	0,9	–	–	–	–	–	0,9	–
КЭ	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Каттэк	–	–	–	–	0,25	–	–	–	–	–	0,25	–
ИК	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
СРэк	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Контроль	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	2	–
Всего часов	72	18	16	–	1,15	36,85	72	6	6	–	3,15	56,85

Примечания: 1. л – лекции;

2. п – практические (семинарские) занятия;

3. лаб – лабораторные занятия;

4. инд – индивидуальные задания;

5. СР – самостоятельная работа.

7. ТЕМЫ СЕМИНАРСКИХ И ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

Номер п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	очно-заочная форма
1	Методология планирования в рыночной экономике	2	0,5
2	Технико-экономическое планирование	2	0,5
3	План технического развития и организации производства	2	0,5
4	Планирование производственной программы и производственной мощности	2	0,5
5	Планирование материально-технического обеспечения	2	1
6	Планирование трудовых показателей на предприятии	2	1
7	Планирование издержек предприятия	2	1
8	Финансовое планирование на предприятии	2	1

Номер п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	очно-заочная форма
Всего:		16	6

8. ТЕМЫ ЛАБОРАТОРНЫХ ЗАНЯТИЙ

Номер п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	очно-заочная форма
1	не предусмотрены учебным планом		
....			
Всего:			

9. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

Номер п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	заочная форма
1	Методология планирования в рыночной экономике	4	7
2	Технико-экономическое планирование	4	7
3	План технического развития и организации производства	4	7
4	Планирование производственной программы и производственной мощности	4	7
5	Планирование материально- технического обеспечения	5	7
6	Планирование трудовых показателей на предприятии	5	7
7	Планирование издержек предприятия	5	7
8	Финансовое планирование на предприятии	5,85	7,85
Всего:		36,85	56,85

10. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ИНВАЛИДОВ

В ходе реализации учебной дисциплины используются следующие дополнительные методы обучения, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в зависимости от их индивидуальных особенностей:

1) для слепых и слабовидящих:

- лекции оформляются в виде электронного документа;
- письменные задания оформляются увеличенным шрифтом или заменяются устным ответом.

2) для глухих и слабослышащих:

- лекции оформляются в виде электронного документа;
- письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме;
- зачет проводится в письменной форме на компьютере; возможно проведение в форме тестирования с использованием дистанционной системы Moodle.

3) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- лекции оформляются в виде электронного документа;
- письменные задания заменяются устным ответом;
- зачет проводится в устной форме.

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся устанавливается с учётом их индивидуальных психофизических особенностей.

Промежуточная аттестация может проводиться в несколько этапов.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения предусматривается

использование технических средств, необходимых в связи с индивидуальными особенностями обучающихся. Эти средства могут быть предоставлены университетом, или могут использоваться собственные технические средства.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Обеспечивается доступ к информационным и библиографическим ресурсам в сети Интернет для каждого обучающегося в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

- 1) для слепых и слабовидящих:
 - в печатной форме увеличенным шрифтом;
 - в форме электронного документа.
- 2) для глухих и слабослышащих:
 - в печатной форме;
 - в форме электронного документа.
- 3) для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
 - в печатной форме;
 - в форме электронного документа.

11. ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

Вопросы для контрольных работ и текущего модульного контроля

1. Искусство и наука невербальных коммуникаций в коммерческих переговорах
2. НЛП как современная психотехнологическая поддержка переговорного процесса
3. Практика ведения переговоров в Российской Федерации.
4. Динамика переговорного процесса
5. Виды и функции коммерческих переговоров
6. Национальные особенности и механизмы коммерческих переговоров в азиатских странах
7. Механизм коммерческих переговоров в арабских странах
8. Особенности коммерческих переговоров в европейских странах
9. Сущность и виды коммерческих переговоров.
10. Дипломатический приём: сущность и порядок организации
11. Организация дипломатических приёмов
12. Национальные особенности дипломатического общения европейских стран
13. Национальные особенности дипломатического общения арабских и азиатских стран
14. Дипломатический приём: сущность и порядок организации
15. Форма одежды на дипломатических приёмах
16. Внешний вид мужчин на дипломатических приёмах
17. Внешний вид женщин на дипломатических приёмах
18. Официально принятый распорядок торжественных приёмов, процессий
19. Анализ совокупности общепринятых в международных отношениях правил, которые определяют порядок осуществления разнообразных дипломатических актов.
20. Разработка официальных документов для организации коммерческих переговоров.

12. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Система оценивания по учебной дисциплине, изучаемой в очной форме обучения

Форма контроля	Максимальное количество баллов	
	За одну работу	Всего
Текущий контроль:		
- дискуссия, собеседование (темы №1–8)	4	32
- доклад (темы №1–8)	4	32
- контрольная работа (темы №1–6)	4	24
- контрольная работа (темы №7–8)	6	12
Промежуточная аттестация	зачет	100
Итого за семестр		100

Система оценивания по учебной дисциплине, изучаемой в заочной форме обучения

Форма контроля	Максимальное количество баллов	
	За одну работу	Всего
Текущий контроль:		
- дискуссия, собеседование	4	32
- доклад	4	32
- контрольная работа	4	24
- контрольная работа (темы 7–8)	6	12
Промежуточная аттестация	зачет	100
Итого за семестр		100

Вопросы для подготовки к зачету:

1. Сущность и исторические этапы становления дипломатического протокола
2. Характеристика и роль делового и дипломатического протокола в международных отношениях
3. Основные составляющие дипломатической деятельности государства
4. Дипломатические отношения: сущность и порядок установления
5. Дипломатические иммунитеты и привилегии
6. Дипломатический корпус
7. Основные виды дипломатических приёмов
8. Особенности дневных дипломатических приёмов
9. Специфика вечерних дипломатических приёмов
10. Национальные особенности дипломатического и делового общения в Англии
11. Национальные особенности дипломатического и делового общения во Франции
12. Национальные особенности дипломатического и делового общения в Германии
13. Национальные особенности дипломатического и делового общения в Испании
14. Национальные особенности дипломатического и делового общения в Италии
15. Национальные особенности дипломатического и делового общения в США
16. Национальные особенности дипломатического и делового общения в Канаде
17. Национальные особенности дипломатического и делового общения стран Латинской Америке
18. Национальные особенности дипломатии арабских стран
19. Дипломатия Индии
20. Японская дипломатия
21. Китайская дипломатия

13. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАЛЛОВ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАЮТ ОБУЧАЮЩИЕСЯ

Текущее тестирование и самостоятельная работа, балл								Максимальная сумма баллов
Смысловый модуль №1				Смысловый модуль №2				
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	
12	12	12	12	12	12	14	14	100

Примечание. T1, T2, ... T8 – номера тем соответствующих смысловых модулей

Государственная шкала оценивания академической успеваемости

Сумма баллов за все виды учебной деятельности	По государственной шкале	Определение
60-100	«Зачтено»	Правильно выполненная работа. Может быть незначительное количество ошибок
0-59	«Не зачтено»	Неудовлетворительно, с возможностью повторной аттестации

14. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная литература:

1. Асташина, О. В. Деловые коммуникации : учебное пособие / О. В. Асташина. - Саратов : Вузовское образование, 2021. - 103 с. - ISBN 978-5-4487-0817-6. - Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/117617.html>.

Дополнительная литература:

1. Дагаева, Е. А. Деловые переговоры : учебное пособие / Е. А. Дагаева. - Таганрог : Таганрогский институт управления и экономики, 2019. - 116 с. - Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/108077.html>

Учебно-методические издания:

1. Косова, Ю. А. Деловые коммуникации: технологии общения : сборник практических заданий / Ю. А. Косова, Н. В. Сергеева. - Москва : Российский государственный университет правосудия, 2021. - 127 с. - ISBN 978-5-93916-893-9. - Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/117239.html>

2. Генералова, С. В. Деловые коммуникации. Технология ведения деловых переговоров : практикум / С. В. Генералова. - 2-е изд. - Саратов : Вузовское образование, 2020. - 59 с. — ISBN 978-5-4487-0728-5. - Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/97408.html>

15. ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ

1. Автоматизированная библиотечная информационная система Unilib UC : версия 2.110 // Научная библиотека Донецкого национального университета экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского. – [Донецк, 2021–]. – Текст : электронный.

2. Информо : электрон. справочник / ООО «РИНФИЦ». – Москва : Издат. дом «Информо», [2018?–]. – URL: <https://www.informio.ru> (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный.

3. IPR SMART : весь контент ЭБС Ipr books : цифровой образоват. ресурс / ООО «Ай Пи Эр Медиа». – [Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2022]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru> (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа: для авториз. пользователей. – Текст. Аудио. Изображения : электронные.

4. Лань : электрон.-библ. система. – Санкт-Петербург : Лань, сор. 2011–2021. – URL: <https://e.lanbook.com/> (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный. – Режим доступа: для авторизир. пользователей.

5. СЭБ : Консорциум сетевых электрон. б-к / Электрон.-библ. система «Лань» при поддержке Агентства стратег. инициатив. – Санкт-Петербург : Лань, сор. 2011–2021. – URL: <https://seb.e.lanbook.com/> (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа : для пользователей организаций – участников, подписчиков ЭБС «Лань».

6. Polpred : электрон. библ. система : деловые статьи и интернет-сервисы / ООО «Полпред Справочники». – Москва : Полпред Справочники, сор. 1997–2022. – URL: <https://polpred.com> (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный.

7. Book on lime : дистанц. образование / изд-во КДУ МГУ им. М.В. Ломоносова. – Москва : КДУ, сор. 2017. – URL: <https://bookonlime.ru> (дата обращения: 01.01.2023) – Текст . Изображение. Устная речь : электронные.

8. Научная электронная библиотека elibrary.ru : информ.-аналит. портал / ООО Научная электронная библиотека. – Москва : ООО Науч. электрон. б-ка, сор. 2000–2022. – URL: <https://elibrary.ru> (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

9. cyberleninka : науч. электрон. б-ка «КиберЛенинка» / [Е. Кисляк, Д. Семячкин, М. Сергеев ; ООО «Итеос»]. – Москва : КиберЛенинка, 2012– . – URL: <http://cyberleninka.ru> (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный.

10. Национальная электронная библиотека : НЭБ : федер. гос. информ. система / М-во культуры Рос. Федерации [и др.]. – Москва : Рос. гос. б-ка : ООО ЭЛАР, [2008–]. – URL: <https://rusneb.ru/> (дата обращения: 01.01.2023) – Текст. Изображение : электронные.

11. Научно-информационный библиотечный центр имени академика Л.И. Абалкина / Рос. экон. ун-т им. В.Г. Плеханова. – Москва: KnowledgeTree Inc., 2008– . – URL: <http://liber.rea.ru/login.php> (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.

12. Библиотечно-информационный комплекс / Финансовый ун-т при Правительстве Рос. Федерации. – Москва: Финансовый университет, 2019– . – URL: <http://library.fa.ru/> (дата обращения: 01.01.2023) – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.

13. Университетская библиотека онлайн : электрон. библ. система. – ООО «Директ-Медиа», 2006– . – URL: <https://biblioclub.ru/> (дата обращения: 01.01.2023) – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.

14. Электронный каталог Научной библиотеки Донецкого национального университета экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского. – Донецк : НБ ДОННУЭТ, 1999–. – URL: <http://catalog.donnuet.education> (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный

16. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Минимально необходимый для реализации ОПОП магистратуры перечень материально-технического обеспечения включает аудиторный фонд в соответствии с утвержденным расписанием с использованием мультимедийного демонстрационного комплекса кафедры международной экономики (проектор, ноутбук).

17. КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Ф.И.О. педагогического (научно-педагогического) работника, участвующего в реализации образовательной программы	Условия привлечения (по основному месту работы, на условиях внутреннего/ внешнего совместительства; на условиях договора гражданско-правового характера(далее - договор ГПХ)	Должность, ученая степень, ученое звание	Уровень образования, наименование специальности, направления подготовки, наименование присвоенной квалификации	Сведения о дополнительном профессиональном образовании
Миньковская Маргарита Владимировна	По основному месту работы	Должность – доцент кафедры международной экономики, учёная степень – кандидат экономических наук, учёное звание – доцент	Высшее, Экономика и организация горной промышленности, горный инженер-экономист. Диплом кандидата экономических наук ДК № 025625	<p>1. Сертификат о прохождении стажировки № 0200 от 22.01.2021 г., «Актуальные вопросы мировой экономики», 36 часов, Технический университет – Варна, г. Варна.</p> <p>2. Сертификат о прохождении стажировки № 017 от 15.02.2021 г., «Внешнеэкономическая деятельность и интернационализация производства», 36 часов, Технический университет – Варна, г. Варна.</p> <p>3. Удостоверение о повышении квалификации 612400026485. Регистрационный номер 1-13967 от 21.09.2022 г. «Актуальные вопросы преподавания в образовательных учреждениях высшего образования: нормативно-правовое, психолого-педагогическое и методическое сопровождение, 24 часа, образовательной среде», Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Донской государственный технический университет», г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация.</p> <p>4. Удостоверение о повышении квалификации. Регистрационный номер 13/3 – 22 – 839 ППК от 14.11.2022 г, «Организационные и психолого-педагогические основы инклюзивного высшего образования», 72 часа, Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского», Гуманитарно-педагогическая академия (филиал), г. Ялта, Российская Федерация.</p> <p>5. Сертификат о о повышении квалификации. Регистрационный номер 582/22 от 16.12.2022, «Иностранный язык(продвинутый уровень) 70 часов, Центр дополнительного профессионального образования, г. Донецк</p> <p>6. Удостоверение о повышении квалификации 612400030714. Регистрационный номер 1-17257 от 19.05.2023 г. «Организационно-методические аспекты разработки и реализации программ высшего образования по направлениям подготовки Экономика и управление», 36 часов, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Донской государственный технический университет», г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация.</p>

**АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ Б1.В.ДВ.03.02 ПРАКТИКА КОММЕРЧЕСКИХ
ПЕРЕГОВОРОВ**

(шифр и название учебной дисциплины)

Направление подготовки 38.04.01 Экономика
(код и наименование)

Магистерская программа: Международная экономика
(наименование)

Трудоемкость учебной дисциплины: 2 з.е.

Планируемые результаты обучения по учебной дисциплине:

знать: теоретические аспекты подготовки и проведения коммерческих переговоров; этические нормы и основы практики коммерческих переговоров; содержание и структуру ведения дипломатических приемов; принципы организации и планирования приемов; этику европейских и азиатских стран; специфические черты представителей различных наций; принципы управления международными компаниями и их подразделениями; инструменты ведения переговоров.

уметь: анализировать процесс коммерческих переговоров; анализировать уровень дипломатических приемов и их особенности; анализировать национальные особенности дипломатического общения арабских и азиатских стран; проводить анализ совокупности общепринятых в международных отношениях правил, которые определяют порядок осуществления разнообразных дипломатических актов.

владеть: навыками проведения коммерческих переговоров и навыками организации коммерческих переговоров; навыками принятия решений в условиях неопределенности; навыками руководить дипломатическими приемами с учетом национальных; навыками составлять прогноз основных социально-экономических показателей деятельности предприятия, отрасли, региона и экономики в целом; методами планирования проведения научного исследования и совокупностью способов и приемов в области исследования деятельности международных компаний.

Компетенции выпускников и индикаторы их достижения:

<i>Код и наименование компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>
ПК-1 Способен определять направления развития организации на внешних рынках	ИД-1ПК-1Проводит оценку текущего состояния организации ИД-2ПК-1Определяет параметры будущего состояния организации, в том числе на внешних рынках ИД-3ПК-1Выявляет, анализирует и оценивает несоответствия между параметрами будущего и текущего состояния организации ИД-4ПК-1Проводит оценку бизнес-возможностей организации для проведения стратегических изменений в организации

Смысловые модули и темы учебной дисциплины:

Смысловой модуль 1. Виды дипломатических приемов, практика их организации и проведения

Тема 1. Теоретические основы практики коммерческих переговоров

Тема 2. Виды дипломатических переговоров

Тема 3. Компаративный анализ

Тема 4.Этика европейских стран

Смысловой модуль 2. Специфика и национальные особенности дипломатического общения в странах мира

Тема 5. Национальные особенности дипломатического общения в странах Еуросоюзa и Стран Латинской Америки

Тема 6. Национальные особенности коммерческих переговоров в арабских странах

Тема 7. Национальные особенности коммерческих переговоров в азиатских странах

Тема 8. Организация процесса коммерческих переговоров

Форма промежуточной аттестации: зачет
(зачет, экзамен)

Разработчики:

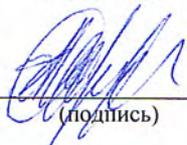
Миньковская М.В., к.э.н., доцент

(ФИО, ученая степень, ученое звание)


(подпись)

Пятаченко А.М.

(ФИО, ученая степень, ученое звание)

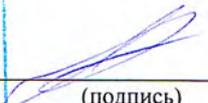

(подпись)

Заведующий кафедрой международной экономики

Семенов А.А. к.э.н., доцент

(ФИО, ученая степень, ученое звание)




(подпись)