

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна

Должность: Проректор по учебно-методической работе

Дата подписания: 29.12.2025 14:06:54

Уникальный программный ключ:

b066544bae1e449cd8bfce392b024ab16a274b2

**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)

« 26 » февраля 2025 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
Б1.В.ДВ.01.02 ПРАКТИКА КОММЕРЧЕСКИХ ПЕРЕГОВОРОВ**

(шифр, название учебной дисциплины в соответствии с учебным планом)

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

Программа высшего образования – программа магистратуры

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, 2 курс

Рабочая программа адаптирована для лиц с ограниченными возможностями
здоровья и инвалидов

**Донецк
2025**

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

- в 2025 г. - для очной формы обучения;
- в 2025 г. - для заочной формы обучения.

Разработчик: Миньковская Маргарита Владимировна, доцент кафедры международной экономика, кандидат экономических наук, доцент

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры международной экономики
Протокол от «17» февраля 2025 года № 13

Заведующий кафедрой международной экономики


(подпись) А.Ю. Дещенко

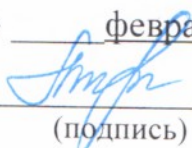
СОГЛАСОВАНО

Ученым советом института экономики и управления
Протокол от «24» февраля 2025 года № 7

ОДОБРЕНО

Учебно-методическим советом ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»

Протокол от «26» февраля 2025 года № 7

Председатель 
(подпись) Л.В. Крылова

© Миньковская М.В. 2025 год
© Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», 2025 год

1. ОПИСАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование показателя	Наименование укрупненной группы направлений подготовки, направление подготовки, магистерская программа, 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</u>	Часть, формируемая участниками образовательных отношений	
	Направление подготовки <u>38.04.01 Экономика</u>		
Модулей – 1	Магистерская программа <u>Международная экономика</u>	Год подготовки	
Смысловых модулей – 2		1-й	2-й
Общее количество часов – 72		Семестр	
		2-й	3-й
		Лекции	
	16 час.	6 час.	
Количество часов в неделю для очной формы обучения: аудиторных – 1,8; самостоятельной работы обучающегося – 2,6	Программа высшего образования – Магистерская программа	Практические, семинарские занятия	
		14 час.	4 час.
		Лабораторные занятия	
		час.	час.
		Самостоятельная работа	
		40,95 час.	58,85 час.
		Индивидуальные задания:	
		2 ТМК	Контроль
		Форма промежуточной аттестации: (зачет с оценкой, экзамен)	
	зачет	зачет	

Соотношение количества часов аудиторных занятий и самостоятельной работы составляет:

для очной формы обучения – 30/40,95 час.

для заочной формы обучения – 10/58,85 час.

2. ЦЕЛИ 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 ООП ВО

Учебная дисциплина Б1.В.ДВ.01.02 Практика коммерческих переговоров относится к части ОПОП ВО, формируемой участниками образовательных отношений.

Необходимыми требованиями к «входным» знаниям, умениям и готовностям обучающихся при освоении данной дисциплины и приобретенными в результате освоения предшествующих дисциплин являются владение основами экономической теории и владение статистическим инструментарием.

Для изучения учебной дисциплины Б1.В.ДВ.01.02 Практика коммерческих переговоров требуются знания и навыки по следующим Макроэкономика (продвинутый уровень), Эконометрика (продвинутый уровень).

Теоретические учебные дисциплины, для которых освоение данной учебной дисциплины необходимо как предшествующее: Стратегическое управление предприятием, Управление международной конкурентоспособностью, Организация и техника внешнеэкономических операций.

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-2 Способен разработать план внешнеэкономической деятельности организации и контролировать его выполнение	ИД-1ПК-2 Подготавливает проект плана внешнеэкономической деятельности с учетом приоритетов внешнеэкономической деятельности 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

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	п	лаб	инд	СР
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	1	-	-	5	8	0,5	0,5	-	-	7
Тема 2. Виды дипломатических переговоров	8	2	1	-	-	5	8	0,5	0,5	-	-	7
Тема 3. Компаративный анализ	9	2	2	-	-	5	8	0,5	0,5	-	-	7
Тема 4. Этика европейских стран	9	2	2	-	-	5	8	0,5	0,5	-	-	7
Итого по смысловому модулю 1	34	8	6	-	-	20	32	2	2	-	-	28
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	9	2	2	-	-	5	9	1	0,5	-	-	7,5
Тема 6. Национальные особенности коммерческих переговоров в арабских странах	9	2	2	-	-	5	9	1	0,5	-	-	7,5

Тема 7. Национальные особенности коммерческих переговоров в азиатских странах	9	2	2	-	-	5	9	1	0,5	-	-	7,5
Тема 8. Организация процесса коммерческих переговоров	9,95	2	2	-	-	5,95	9,85	1	0,5	-	-	8,35
Итого по смысловому модулю 2	36,95	8	8	-	-	20,95	36,85	4	2	-	-	30,85
Всего по смысловым модулям	70,95	16	14	-	-	40,95	68,85	6	4	-	-	58,85
Катт					0,8						0,9	
КЭ												
Каттэк					0,25						0,25	
ИК												
Контроль											2	
СРкр												
СРэк												
Всего часов	72	16	14	-	1,05	40,95	72	6	4	-	3,15	58,85

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

N п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	заочная форма
1	Теоретические основы практики коммерческих переговоров	1	0,5
2	Виды дипломатических переговоров	1	0,5
3	Компаративный анализ	2	0,5
4	Этика европейских стран	2	0,5
5	Национальные особенности дипломатического общения в странах Еуросоюза и Стран Латинской Америки	2	0,5
6	Национальные особенности коммерческих переговоров в арабских странах	2	0,5
7	Национальные особенности коммерческих переговоров в азиатских странах	2	0,5
8	Организация процесса коммерческих переговоров	2	0,5
Всего:		14	4

8. ТЕМЫ ЛАБОРАТОРНЫХ РАБОТ

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	заочная форма
1	Не предусмотрено учебным планом		
Всего:			

9. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

Номер п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	заочная форма
1	Теоретические основы практики коммерческих переговоров	5	7
2	Виды дипломатических переговоров	5	7
3	Компаративный анализ	5	7

4	Этика европейских стран	5	7
5	Национальные особенности дипломатического общения в странах Еуросоюза и Стран Латинской Америки	5	7,5
6	Национальные особенности коммерческих переговоров в арабских странах	5	7,5
7	Национальные особенности коммерческих переговоров в азиатских странах	5	7,5
8	Организация процесса коммерческих переговоров	5,95	8,35
	Всего	40,95	58,85

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.
- 2) для глухих и слабослышащих:
 - лекции оформляются в виде электронного документа;
 - письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме;
 - экзамен проводится в письменной форме на компьютере; возможно проведение в форме тестирования.
- 3) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
 - лекции оформляются в виде электронного документа;
 - экзамен проводится в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

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

Экзамен может проводиться в несколько этапов.

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

Перечень тематики для докладов:

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 ОБУЧАЮЩИХСЯ 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 Америки
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
Смысловой модуль №1				Смысловой модуль №2				
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	100
12	12	12	12	12	12	14	14	

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, 2024. - 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, 2022. - 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 [Электронный ресурс] – Версия 1.100. – Электрон. дан. – [Донецк, 1999-]. – Локал. сеть Науч. б-ки ГО ВПО Донец. нац. ун-та экономики и торговли им. М. Туган-Барановского. – Систем. требования: ПК с процессором; Windows; транспорт. протоколы TCP/IP и IPX/SPX в ред. Microsoft; мышь. – Загл. с экрана.
2. IPRbooks: Электронно-библиотечная система [Электронный ресурс]: [«Ай Пи Эр Медиа»] / [ООО «Ай Пи Эр Медиа»]. – Электрон. текстовые, табл. и граф. дан. – Саратов, [2018]. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru>. – Загл. с экрана.
3. Elibrary.ru [Электронный ресурс]: науч. электрон. б-ка / ООО Науч. электрон. б-ка. – Электрон. текстовые. и табл. дан. – [Москва]: ООО Науч. электрон. б-ка., 2000. – Режим доступа : <https://elibrary.ru>. – Загл. с экрана.
4. Научная электронная библиотека «КиберЛенинка» [Электронный ресурс] / [ООО «Итеос»; Е. Кисляк, Д. Семячкин, М. Сергеев]. – Электрон. текстовые дан. – [Москва: ООО «Итеос», 2012-]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru>. – Загл. с экрана.
5. Национальная Электронная Библиотека.
6. «Полпред Справочники» [Электронный ресурс]: электрон. б-ка / [База данных экономики и права]. – Электрон. текстовые дан. – [Москва: ООО «Полпред Справочники», 2010-]. – Режим доступа: <https://polpred.com>. – Загл. с экрана.
7. Book on lime: Электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : ООО «Книжный дом университета». – Электрон. текстовые дан. – Москва, 2017. – Режим доступа: <https://bookonline.ru>. – Загл. с экрана.
8. Университетская библиотека ONLINE: Электронно-библиотечная система [Электронный ресурс]: ООО «Директ-Медиа». — Электрон. текстовые дан. – [Москва], 2001. – Режим доступа: <https://biblioclub.ru>. – Загл. с экрана.
9. Бизнес+Закон [Электронный ресурс]: Агрегатор правовой информации/ [Информационно-правовая платформа]. – Электрон. текстовые дан. – [Донецк, 2020-]. – Режим доступа: <https://bz-plus.ru>. – Загл. с экрана.
10. Электронный каталог Научной библиотеки Донецкого национального университета экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского [Электронный ресурс] / НБ ДонНУЭТ. – Электрон. дан. – [Донецк, 1999-]. – Режим доступа: <http://catalog.donnuet.education> – Загл. с экрана.
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. библиот. 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 ВО 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	1. Сертификат о прохождении стажировки № 0200 от 22.01.2021 г., «Актуальные вопросы мировой экономики», 36 часов, Технический университет – Варна, г. Варна. 2. Сертификат о прохождении стажировки № 017 от 15.02.2021 г., «Внешнеэкономическая деятельность и интернационализация производства», 36 часов, Технический университет – Варна, г. Варна. 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. 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. 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 . 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. 7. Регистрационный номер 1-24884 от 19.09. Удостоверение о повышении квалификации 612400044089, 2024 г. «Обеспечение научно-технологических прорывов и достижения технологического суверенитета Российской Федерации», Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Донской государственный технический университет», г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация.
--	--	--	--	--

**АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ Б1.В.ДВ.01.02 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.

<i>Код и наименование компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>
ПК-2 Способен разработать план внешнеэкономической деятельности организации и контролировать его выполнение	ИД-1ПК-2 Подготавливает проект плана внешнеэкономической деятельности с учетом приоритетов внешнеэкономической деятельности организации

Наименование смысловых модулей и тем 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 Евросоюза 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)

Разработчик:

Миньковская Маргарита Владимировна, к.э.н., доцент
(ФИО, ученая степень, ученое звание)

(подпись)

Заведующий кафедрой международной экономики

Дещенко А.Ю. к.э.н., доцент
(ФИО, ученая степень, ученое звание)

(подпись)

КАФЕДРА
МЕЖДУНАРОДНОЙ
ЭКОНОМИКИ