

Учреждение образования  
«Белорусский государственный экономический университет»

УТВЕРЖДАЮ

Ректор учреждения образования  
«Белорусский государственный  
экономический университет»

  
\_\_\_\_\_, В.Н. Шимов  
«26» \_\_\_\_\_ 04 \_\_\_\_\_ 2017 г.

Регистрационный № УД 3117-17 /уч.

**МЕЖДУНАРОДНЫЕ ДЕЛОВЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ**

Учебная программа учреждения высшего образования по учебной дисциплине  
для специальности  
1-25 81 03 «Мировая экономика»

**СОСТАВИТЕЛЬ:**

Шкутько Оксана Николаевна, доцент кафедры мировой экономики учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», кандидат экономических наук, доцент.

**РЕЦЕНЗЕНТЫ:**

*Левкович Анна Павловна* – доцент кафедры международного бизнеса учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», кандидат экономических наук, доцент.

*Скирко Наталья Ивановна* - доцент кафедры таможенного дела факультет международных отношений Белорусский государственный университет, кандидат экономических наук, доцент.

**РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:**

Кафедрой мировой экономики учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет»  
(протокол № 10 от 09.03.2017 г.);

Научно-методическим советом учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет»  
(протокол № 4 от 19.04. 2017 г.).

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Учебная дисциплина «Международные деловые переговоры» является самостоятельной учебной дисциплиной по выбору для магистрантов специальности 1-25 81 03 «Мировая экономика» по магистерской программе «Международная экономика и коммерческая дипломатия». В ней изучаются типы международных деловых переговоров; стратегии и тактики ведения международных деловых переговоров на основе современных коммуникативных технологий и знаний национальных особенностей.

Цель преподавания учебной дисциплины: формирование у магистрантов теоретических и практических знаний о международных деловых переговорах и овладение существующими приемами и инструментами построения и ведения процесса международных деловых переговоров, с учетом факторов и тенденций, влияющих на деловой переговорный процесс.

Задачи изучения учебной дисциплины:

- изучение сущности, этапов развития, типов; стратегии и тактики международных деловых переговоров;
- изучение национальных и личностных стилей ведения деловых переговоров;
- изучение современных тенденций и особенностей международных деловых переговоров;
- изучение особенностей ведения различных видов международных деловых переговоров.

В результате изучения учебной дисциплины магистранты должны:

**ЗНАТЬ:**

- предмет, понятия, типы международных деловых переговоров; владеть стратегией и тактикой ведения деловых переговоров на основе современных коммуникативных технологий;
- методы, инструменты и приемы ведения международных деловых переговоров;
- этапы подготовки в ведения международных деловых переговоров;
- особенности национальных стилей деловых переговоров.

**УМЕТЬ:**

- правильно находить и использовать в реальной деловой переговорной ситуации структурные элементы международного переговорного процесса;
- планировать переговорный процесс, анализировать информацию о текущем состоянии переговорной ситуации и контрагенте,
- выбирать оптимальную стратегию, стиль и тактики ведения международных деловых переговоров, выявлять потребности оппонента;
- использовать в практической работе инструментарий ведения международных деловых переговоров;
- аргументировано представлять свои предложения, работать с возражениями, распознавать и противостоять манипулятивным технологиям.

**ИМЕТЬ НАВЫКИ:**

- оценки определения национальных и личностных особенностей, а также оценки их влияния на ход переговорного процесса;
- применения методов и инструментов для решения современных проблем в области ведения международных деловых переговоров.

Связь с другими учебными дисциплинами: учебная дисциплина «Международные деловые переговоры» базируется на изучении учебных дисциплин «Макроэкономика (продвинутый уровень)», «Международная экономика», «Международные экономические организации» и является основой для изучения специальных учебных дисциплин и учебных дисциплин по выбору магистрантов.

В соответствии с учебным планом учреждения высшего образования по специальности 1-25 81 03 «Мировая экономика» учебная программа рассчитана на 48 часов, из них аудиторных для дневной формы получения высшего образования - 24 часов, для заочной формы получения высшего образования – 12 часов. Распределение по видам аудиторных занятий для дневной формы получения высшего образования: лекций 16 часов; семинарских занятий – 8 часов. Распределение по видам аудиторных занятий для заочной формы получения высшего образования: лекций 10 часов; семинарских занятий – 2 часов.

Форма контроля – зачет.

## СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

### **Тема 1. Понятие международных деловых переговоров. Их роль в мировой экономике**

Предмет, цель и структура учебной дисциплины «Международные деловые переговоры». Предпосылки возникновения и история развития международного переговорного процесса. Взаимосвязь с другими смежными сферами. Международные деловые переговоры как сфера профессиональной деятельности. Значение совершенствования ведения международных деловых переговоров.

Понятие международных деловых переговоров, их основные стадии. Международные переговоры как искусство компромисса. Различные аспекты ведения международных деловых переговоров. Субъекты международных деловых переговоров.

Переговоры как средство достижения целей государства. Эволюция переговорной практики. Важнейшие характеристики переговоров. Функции международных деловых переговоров. Подходы к классификации международных переговоров. Роль переговоров в современной мировой экономике. Современный деловой этикет.

### **Тема 2. Подготовка и ведение международных деловых переговоров**

Основные параметры подготовки к международным деловым переговорам. Значение подготовительного этапа для хода переговоров. Создание условий для проведения переговоров в условиях конфликта и кризиса. Факторы, влияющие на принятие решений в условиях кризиса. Организационные вопросы подготовки к переговорам. Содержательные вопросы подготовки к переговорам. Анализ конкретной ситуации.

Структура международного переговорного процесса. Основные этапы международных деловых переговоров (замысел переговоров, подготовка к переговорам, «переговоры о переговорах», собственно переговоры). Способы подачи позиции. Подходы и типы поведения на деловых переговорах. Принципы взаимодействия с партнером.

Международные деловые переговоры по текущей проблеме мировой политике. Стратегии ведения международных деловых переговоров. Стратегии ведения переговоров в рамках сотрудничества. Стратегия борьбы. Стратегия уступок. Стратегия конструктивного компромисса. Гарвардский принцип ведения переговоров. Преимущества и недостатки переговорных стратегий. Матрица двойной заинтересованности. Предполагаемая перспектива продуктивности. Предполагаемая общая платформа. Методика выбора оптимальной стратегии ведения деловых переговоров. Способы и методы оценки эффективности выбранной стратегии ведения переговорного процесса. Способы подачи позиции на международных деловых переговорах.

Тактика ведения международных деловых переговоров. Основные тактические приемы на международных переговорах, варианты и последствия их использования. Особенности анализа эффективности применения той или иной тактики ведения международных деловых переговоров в зависимости от сложившейся ситуации.

### **Тема 3. Особенности ведения различных видов международных деловых переговоров**

Особенности деловой коммуникации в переговорном процессе. Составляющие этапа дискуссии. Алгоритм ведения дискуссии в процессе переговоров. Общение, постановка вопросов, подача сигналов, представление аргументов. Установление контакта в процессе ведения деловых переговоров. Выявление потребностей второй стороны. Типы вопросов: открытые, закрытые, уточняющие, альтернативные, наводящие. Ловушка вопросов. Воронка вопросов. Методология построения аргументации в процессе ведения переговорного процесса

Многосторонние международные деловые переговоры. Подходы Р. Фишера, У. Юри, У. Мастенбрука, Ч.Л. Карраса и др. к стратегиям ведения деловых переговоров.

Невербальные методы коммуникации в процессе международных деловых переговоров. Мимика, жесты, позы, голос. Функции невербального кода. Анализ типичных элементов невербальной коммуникации. Влияние невербальных способов коммуникации на процесс ведения деловых переговоров. Манипуляции в деловых переговорах.

Посредничество и консультирование на международных деловых переговорах.

### **Тема 4. Роль национальной специфики в международных деловых переговорах**

Контекст международных деловых переговоров. Специфика национальных стилей ведения деловых переговоров: американского, японского, немецкого, французского, арабского и др. Национальные особенности невербального общения. Разработка стратегии деловых переговоров с учетом разницы культур. Различия в деловых переговорах в различных странах. Параметры национальных стилей ведения переговоров (подходы Д.Моула, Э.Холла, Д.Хофстеде, Ф.Тромпенаарса) Личностные особенности ведения переговоров.

Развитие исследований по международным деловым переговорам в США, европейских странах, Японии, Китае и России.

Особенности ведения переговоров представителей разных стран. Факторы, влияющие на формирование белорусского стиля делового общения.

**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**  
**для дневной формы получения высшего образования**

Номер раздела, Темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов					Иное	Формы контроля знаний
		Лекции	Практические Занятия	Семинарские Занятия	Лабораторные Занятия	Количество часов УСРС (Л)		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Понятие международных переговоров. Их роль в мировой экономике	2		2			[2, 3, 4, 5, 6]	Контрольный опрос
2.	Подготовка и ведение международных деловых переговоров	4		2		2	[1, 5, 7, 11, 13]	Контрольный опрос Задание по УСРС
3.	Особенности ведения различных видов международных деловых переговоров	2		2			[3, 4, 5, 11, 12]	Тест Задание по УСРС
4.	Роль национальной специфики в между- народных деловых переговорах	4		2		2	[3, 4, 5, 11, 14]	Задание по УСРС
Итого		12		8		4		

**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**  
**для заочной формы получения высшего образования**

Номер раздела, Темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов					Иное	Формы контроля знаний
		Лекции	Практические Занятия	Семинарские Занятия	Лабораторные Занятия	Количество часов УСРС		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Понятие международных переговоров. Их роль в мировой экономике	2					[2, 3, 4, 5, 6]	Контрольный опрос
2	Подготовка и ведение международных деловых переговоров	2					[1, 5, 7, 11, 13]	Контрольный опрос
3	Особенности ведения различных видов международных деловых переговоров	2					[3, 4, 5, 11, 12]	Контрольный опрос
4.	Роль национальной специфики в международных деловых переговорах	4		2			[3, 4, 5, 11, 14]	Контрольный опрос
Итого		10		2				

## ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

### *Методические рекомендации по организации самостоятельной работы магистрантов по учебной дисциплине «Международные деловые переговоры»*

В овладении знаниями учебной дисциплины важным этапом является самостоятельная работа магистрантов. Рекомендуется бюджет времени для самостоятельной работы в среднем 1,5- 2 часа на 2-х часовое аудиторное занятие.

Основные направления самостоятельной работы магистранта:

- первоначальное ознакомление с программой учебной дисциплины;
- ознакомление со списком рекомендуемой литературы, ее изучение и подбор дополнительной литературы;
- работа с политической картой мира;
- изучение материалов различных баз данных международных экономических организаций по региональным торговым соглашениям и официальных сайтов интеграционных объединений;
- изучение и расширение материала лекций, предоставленного преподавателем, за счет информации из дополнительной литературы, консультаций;
- подготовка к семинарским занятиям по специально разработанным планам с изучением основной и дополнительной литературы;
- подготовка к основным формам контроля (контрольный опрос, тест, задания УСРС и др.);
- подготовка компьютерных презентаций по отдельным вопросам и темам учебной дисциплины;
- подготовка к экзамену.

### *Нормативные и законодательные акты*

Устав ООН.

Правила процедуры Генеральной Ассамблеи ООН.

## ЛИТЕРАТУРА

### **Основная**

1. Василенко И.А. Международные переговоры : учебник для магистров /И. А. Василенко. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Издательство Юрайт, 2015. — 486 с.
2. Фишер Р., Юри В., Паттон Б. Переговоры без поражения: Гарвардский метод. - М.: Эксмо, 2010 – 320 с.
3. Кеннеди Г. Договориться можно обо всем! Как добиваться максимума в любых переговорах. – М.: Альпина Паблишерз, 2011 – 215 с.
4. Искусство презентаций и ведения переговоров: Учебник / М.Л. Асмолова. - М.: ИЦ РИОР: ИНФРА-М, 2010. - 247 с.

5. Мировая экономика. Учеб. пособие / А.А. Праневич и др.; под ред. Праневич А.А. – Минск.: БГЭУ, 2014. – 510 с.

### Дополнительная

6. Лебедева М.М. Технология ведения переговоров. – М.: Аспект Пресс, 2010.- 192 с.

7. The International Negotiations Handbook Success Through Preparation, Strategy, and Planning. / Ed. by E. Berghoff, M. Fieweger, T. Linguanti et al. - PILPG and Baker & McKenzie, 2007. -128 p.

8. Зонова Т.В. Дипломатия: модели, формы, методы: Учебник для вузов. М.: Аспект-Пресс, 2013. -213 с.

9. Праневич А.А. Особенности конкурентной политики Республики Беларусь в условиях участия в интеграционных процессах /А.А. Праневич //Научные труды Белорусского государственного экономического университета. – Минск: БГЭУ, - Вып. 8. – 567 с., С. 284-289.

10. Шкутько О.Н. Торговая дипломатия как форма внешнеторговой политики государства / О.Н. Шкутько// Экономический вестник университета. Сборник научных трудов ученых и аспирантов. – 2017. - № 34-1. - С. 141-149.

11. Руденков В.М., Беляцкий Н. П., Рудак И. Ведение переговоров: Учеб. пособие – Минск: Амалфея: Мисанта, 2012. – 184с.

12. Зарецкая Е.Н. Деловое общение: Учебник: В 2 т.- 3-е изд.-М.: Дело, 2008.- 187 с.

13. Training Package on Regional Trade Agreements / UNCTAD Virtual Institute. - N.Y. and Geneva: 2016. - 192 p.

14. Левицкий Р. Самое главное о переговорах: Учебник для студентов вузов / Р. Левицкий, Д. Сондерс, Б. Барри, Д. Минтон. - М. : ФОРУМ, 2010. - 320 с.

15. Кэмп Д. НЕТ: лучшая стратегия ведения переговоров / Д. Кэмп ; [пер. с англ. Ю. Штакова]. - М. : Добрая книга, 2009. - 296 с.

**ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ К УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЕ  
ПО ИЗУЧАЕМОЙ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**  
на 2017 / 2018 учебный год

№ Пп	Дополнения и изменения	Основание

Учебная программа пересмотрена и одобрена на заседании кафедры  
(протокол № \_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ 2017 г.)

Заведующий кафедрой  
Д.э.н, профессор

\_\_\_\_\_  
(подпись)

А.А. Праневич

УТВЕРЖДАЮ  
Декан факультета  
к.э.н, доцент

\_\_\_\_\_  
(подпись)

В.Ю. Шутилин

## ПРОТОКОЛ СОГЛАСОВАНИЯ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ

Название учебной дисциплины, с которой требуется согласование	Название Кафедры	Предложения об изменениях в содержании учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине	Решение, принятое кафедрой, разработавшей учебную программу (с указанием даты и номера протокола)
1	2	3	4
Микроэкономика (продвинутый курс)	Экономической теории	Содержание учебных программ учреждения высшего образования согласовано. Изменения не требуются. <i>К.В.С. [подпись]</i>	Изменения не требуются. Протокол № <u>10</u> от <u>09.03.2017</u> г.