МИНОБРНАУКИ РОССИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Санкт-Петербургский государственный экономический университет»

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной и методической работе
_____/ Шубаева В.Г./
«17» ____06_____20 19 г.

ОРГАНИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОРГОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

Рабочая программа дисциплины

Направление подготовки	38.03.01 Экономика
Направленность (профиль) программы	Мировая экономика и торговая политика
Уровень высшего образования	бакалавриат
Форма обучения	очная

Составитель:

_____/ к.э.н., доц. Липатова О.Н.

Санкт-Петербург
2019

СОДЕРЖАНИЕ

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ 3
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 3
3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 3
4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ 4
5. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ И ТЕМ ДИСЦИПЛИНЫ 4
6. ЗАНЯТИЯ СЕМИНАРСКОГО ТИПА 6
7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ 6
7.1. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 6
7.2. ОРГАНИЗАЦИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ 7
8. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ 7
9. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 8
9.1 УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 8
9.2. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА 9
10. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ 9
11. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 10

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель освоения дисциплины - усвоение студентами теоретических основ и практических навыков и умений в области организации международных торговых переговоров.

Задачи:

- ориентация в современной проблематике делового общения; овладение базовой системой знаний об организации торговых переговоров;
- приобретение навыков ведения торговых переговоров в зависимости от способа коммуникации;
- определение особенностей коммуникационной подготовки внешнеторговых сделок;
- рассмотрение видов стратегий и тактических приемов проведения торговых переговоров;
- ознакомление со способами урегулирования коммерческих споров посредством переговоров;
- изучение методов оценки и выбора потенциальных торговых партнеров;
- изучение влияния национальных особенностей на деловое общение в процессе переговоров.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина Б1.В.ДВ «Организация международных торговых переговоров», относится к выборным дисциплинам Блока 1, и является обязательной для освоения обучающимся после их выбора.

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код и наименование компетенции выпускника	Этапы формирования компетенций	Планируемые результаты обучения/индикаторы достижения компетенций (показатели освоения компетенции)
ПК-1. Способностью собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов	Первый уровень (пороговый) (ПК-1) –1	Знать: основные понятия и инструменты торговой политики, понимать закономерности и тенденции многостороннего регулирования и регламентирования международной торговли З(2) (ПК-1) Уметь: применять методы и инструменты торговой политики У(1) (ПК-1) Владеть: практикой реализации торговой политики с учетом страновой специфики В(1) (ПК-1)
ПК-7 Способностью используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать	Третий уровень (продвинутый) (ПК-7) –3	Знать: принципы ведения международной торговли З3(5) (ПК-7) Уметь: оценивать позитивность (эффективность) мероприятий внешнеторговой политики

необходимые данные проанализировать их и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет.		государства и ее влияние на хозяйствующие субъекты У3(5) (ПК-7) Владеть: системным представлением о содержании экономических процессов международной торговли В3(5) (ПК-7)

4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 часов.

Форма промежуточной аттестации: зачет – 7 семестр.

Распределение фонда времени по темам дисциплины по очной форме обучения представлено в таблице 4.1.

Таблица 4.1 – Распределение фонда времени по темам дисциплины (очная форма обучения)

Номер и наименование тем	Объем дисциплины (ак. часы)			
	Контактная работа			СРО
	ЗЛТ	ПЗ	ЛР	
1	2	3	4	5
Тема 1. Понятие и значение международных торговых переговоров в осуществлении внешнеторговой деятельности	2	4	--	10
Тема 2. Содержание и виды торговых переговоров	2	4	--	10
Тема 3. Структурирование международных торговых переговоров по этапам	2	8	--	12
Тема 4 Стратегия и тактика ведения международных торговых переговоров	6	8	-	10
Тема 5. Урегулирование коммерческих споров посредством переговоров	4	2	--	4
Тема 6. Этика проведения международных торговых переговоров	2	4	--	2
Тема 7. Проверка надежности потенциальных торговых партнеров	2	2	--	2
Тема 8. Конфиденциальность при проведении международных торговых переговоров	2	-		4
Всего по дисциплине:	**22**	**32**	**--**	**54**

*ЗЛТ – занятия лекционного типа, ПЗ – все виды занятий семинарского типа, кроме лабораторных работ, ЛР – лабораторные работы, СРО – самостоятельная работа обучающегося

5. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ И ТЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Понятие и значение международных торговых переговоров в осуществлении внешнеторговой деятельности

Понятие торговых переговоров. Их значение в организации внешнеторговой деятельности. Структурирование международных хозяйственных связей по этапам. Экономическая природа торговых переговоров.

Тема 2. Содержание и виды торговых переговоров

Цели торговых переговоров. Основные признаки торговых переговоров. Предмет торговых переговоров. Условия торговых переговоров. Классификация торговых переговоров. Организация торговых переговоров путем переписки. Оферта как способ подготовки торговых сделок по инициативе продавца. Согласование оферты. Заказ как основной способ вступления в торговые переговоры по инициативе покупателя. Особенности ведения коммерческих переговоров по телефону. Телефонные переговоры

как способ согласования условий деловой встречи. Отличия общения по телефону от личной беседы. Преимущества и недостатки телефонных переговоров. Правила ведения телефонных переговоров. Процедура подготовки к коммерческому разговору по телефону. Организация коммерческих переговоров в форме личных встреч. Основные этапы проведения коммерческих переговоров в форме личных встреч. Организационные моменты подготовки коммерческих переговоров. Подготовка к проведению коммерческих переговоров. Проведение коммерческих переговоров (коммерческая беседа). Заключительный этап коммерческих переговоров.

Тема 3. Структурирование международных торговых переговоров по этапам.

Основные этапы переговоров: подготовка переговоров, процесс переговоров, достижение соглашения. Содержание этапа подготовки переговоров: выбор средств ведения переговоров, установление контакта между сторонами, сбор и анализ необходимой для переговоров информации, разработка плана переговоров, формирование атмосферы взаимного доверия. Содержание второго этапа: начало переговорного процесса, выявление спорных вопросов и формулировка повестки дня, раскрытие глубинных интересов сторон, разработка вариантов предложений для договоренности. Содержание третьего этапа: выявление вариантов для соглашения, окончательное обсуждение вариантов решений, достижение формального согласия. Коммуникативный контур подготовки торговых переговоров.

Тема 4. Стратегия и тактика ведения международных торговых переговоров

Понятие стратегии и тактики коммерческих переговоров. Стратегии позиционных и принципиальных переговоров. Критерии определения степени уступок и компромиссов на переговорах. Определение позиции, которую необходимо отстоять на переговорах. Тактические приемы ведения торговых переговоров. Техника постановки вопросов. Правила ведения международных торговых переговоров. Ошибки ведения торговых переговоров. Требования к специальной подготовке участников переговорного процесса. Психологические аспекты проведения международных торговых переговоров.

Тема 5. Урегулирование коммерческих споров посредством переговоров

Виды коммерческих споров. Признаки конфликтной ситуации. Функции конфликтов на стадии коммуникационной подготовки коммерческой сделки. Формы регулирования конфликтных отношений контрагентов. Стадии посредничества при урегулировании коммерческих споров посредством переговоров. Возможности переговоров в зависимости от этапа развития коммерческого конфликта. Позиции сторон переговоров при урегулировании коммерческих споров. Этапы переговоров, направленных на разрешение коммерческого конфликта.

Тема 6. Этика проведения международных торговых переговоров

Международные нормы делового этикета. Влияние национальных особенностей на деловое общение. Национальные стили ведения торговых переговоров.

Тема 7. Проверка надежности потенциальных торговых партнеров

Формальная и неформальная оценка контрагентов. Факторы оценки торговых партнеров: финансовая надежность, маркетинговая концепция, репутация и деловые качества, культура менеджмента, размер предприятия и его географическое положение, технические возможности. Анализ финансового состояния потенциального партнера. Понятие деловой репутации. Методические подходы к оценке надежности партнеров.

Тема 8. Конфиденциальность при проведении международных торговых переговоров

Понятие коммерческой тайны. Перечень сведений, которые не могут составлять коммерческую тайну. Каналы несанкционированного доступа к конфиденциальной информации. Требования к документам, предназначенным для участников коммерческих переговоров. Защита конфиденциальной информации в процессе торговых переговоров.

6. ЗАНЯТИЯ СЕМИНАРСКОГО ТИПА

Таблица 6.1 – Практические занятия/ Семинарские занятия / Лабораторные работы

№ темы	Тема занятия	Вид занятия / Оценочное средство
1	2	3
1	Эволюция и перспективы развития коммуникаций	ПЗ: Педагогические игровые упражнения
	Экономическая природа переговоров	ПЗ: Решение практических задач
2	Классификация торговых переговоров	ПЗ: Игровое проектирование
	Организация переговоров путем переписки	ПЗ: Анализ конкретных ситуаций
3	Коммуникативный контур подготовки переговоров	ПЗ: Кейс
	Выбор средств коммуникации в торговле	ПЗ: Кейс
	Содержание этапа подготовки переговоров	ПЗ: Игровое проектирование
	Сбор и анализ необходимой для переговоров информации	ПЗ: Педагогические игровые упражнения
4	Стратегии позиционных и принципиальных переговоров	ПЗ: Кейс
	Тактические приемы ведения переговоров	ПЗ: Кейс
	Ошибки ведения переговоров	ПЗ: Игровое проектирование
	Психологические аспекты проведения переговоров	ПЗ: Анализ конкретных ситуаций
	Контрольная точка №1	Контрольная работа
5	Медиация	ПЗ: Анализ конкретных ситуаций
6	Международные нормы делового этикета	ПЗ: Анализ конкретных ситуаций
	Влияние национальных особенностей на деловое общение	ПЗ: Анализ конкретных ситуаций
7	Защита конфиденциальной информации в процессе переговоров	ПЗ: Анализ конкретных ситуаций
	Контрольная точка №2	Презентация

* ПЗ – практические занятия, СЗ – семинарские занятия, ЛР – лабораторные работы

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ

7.1. Методические указания для обучающегося по освоению дисциплины

Для формирования четкого представления об объеме и характере знаний и умений, которыми надо будет овладеть по дисциплине в самом начале учебного курса обучающийся должен ознакомиться с учебно-методической документацией:

– рабочей программой дисциплины: с целями и задачами дисциплины, ее связями с другими дисциплинами образовательной программы, перечнем знаний и умений, которыми в процессе освоения дисциплины должен владеть обучающийся,

– порядком проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации;

– графиком консультаций преподавателей кафедры.

Систематическое выполнение учебной работы на занятиях лекционных и семинарских типов, а также выполнение самостоятельной работы позволит успешно освоить дисциплину.

В процессе освоения дисциплины обучающимся следует:

– слушать, конспектировать излагаемый преподавателем материал;

– ставить, обсуждать актуальные проблемы курса, быть активным на занятиях;

– задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений;

– выполнять задания практических занятий полностью и установленные сроки.

При затруднениях в восприятии материала следует обратиться к основным литературным источникам. Если разобраться в материале не удалось, то обратится к лектору (по графику его консультаций) или к преподавателю на занятиях семинарского типа.

Обучающимся, пропустившим занятия (независимо от причин), не имеющим письменного решения задач или не подготовившимся к данному занятию, рекомендуется не позже чем в 2 - недельный срок явиться на консультацию к преподавателю и отчитаться по теме.

7.2. Организация самостоятельной работы

Под самостоятельной работой обучающихся понимается планируемая работа обучающихся, направленная на формирование указанных компетенций, выполняемая во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, без его непосредственного участия.

Методическое обеспечение самостоятельной работы при наличии обучающихся лиц с ограниченными возможностями представляется в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Виды самостоятельной работы по дисциплине представлены в таблице 7.2.1.

Таблица 7.2.1 – Организация самостоятельной работы обучающегося

№ темы	Вид самостоятельной работы
1	2
1-8	Подготовка к проверке знаний по теме.
1-4	Подготовка к контрольной точке №1 Контрольная точка
5-8	Подготовка к контрольной точке №2 Презентация

Каждый вид СРО, указанный в таблице 7.2.1 обеспечен методическими материалами.

8. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В преподавании дисциплины используются разнообразные образовательные технологии как традиционные, так и с применением активных и интерактивных методов обучения.

Активные и интерактивные методы обучения:

– педагогические игровые упражнения (темы № 1,3);
– практические задачи (темы № 1,)
– анализ конкретных ситуаций (тема №2,4,5,6,7);
– кейс-технологии (темы №;3,4)
– игровое проектирование (тема №2,3,4).

Использование активных и интерактивных методов обучения позволяет обучающимся лучше усваивать материал, повышает вовлеченность в образовательный процесс.

Практические задачи предполагают анализ предложенных фактов и данных, выбор необходимых методов решения поставленной задачи, осуществление необходимых расчетов и аргументацию полученного ответа.

Анализ конкретных ситуаций предполагает анализ предложенной ситуации, как совокупности фактов и данных, определяющих то или иное явление, имевшее место на практике, которым в ходе учебных занятий дается оценка.

Игровое проектирование предполагает решение методической задачи нахождения оптимального варианта действий. В ходе игрового проектирования происходит разделение участников на небольшие соревнующиеся группы и разработка ими вариантов решения поставленной задачи; проведение заключительного заседания экспертного совета, на котором группы публично защищают разработанные варианты решений. Учебные цели и система оценки деятельности в основном ориентированы на качество выполнения конкретного проекта и представления результатов проектирования.

Кейс-технологии включают порядок рассмотрения, анализа кейса, поиск и презентацию решения, выработку экспертной оценки, опирающейся на определенные критерии. На практических занятиях используются как традиционные формы проведения кейсов, так и видеокейсы.

Педагогические игровые упражнения подразумевают проведение игр (викторин, кроссвордов), в которых в качестве игрового используется учебный материал.

9. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

9.1 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Таблица 9.1.1 – Учебно-методическое обеспечение дисциплины

Библиографическое описание издания (автор, заглавие, вид, место и год издания, кол. стр.)	Основная/ дополнительная литература	Книгообеспеченность	
		Кол-во. экз. в библ. СПбГЭУ	Электронные ресурсы
Смирнова Е.А., Экономика и организация международной торговли : учебное пособие / Е.А.Смирнова, Д.П.Иванова ; М-во науки и высш. образования Рос. Федерации, С.-Петерб. гос. экон. ун-т, Каф. логистики и упр. цепями поставок .— Санкт-Петербург : Изд-во СПбГЭУ, 2019 .— 95 с. : ил., табл. — Сведения доступны также по Интернету: opac.unecon.ru .	Основная	23	ЭБ OPAC.UNECON.RU.
Матвеева, Л. В. Психология ведения переговоров : Учебное пособие / Матвеева Л. В., Крюкова Д. М., Гараева М. Р. — 2-е изд., пер. и доп .— Электрон. дан. — Москва : Юрайт, 2019 .— 121 с.	Основная	-	ЭБС Юрайт.
Колышкина Т. Б. Деловые коммуникации, документооборот и делопроизводство : Учебное пособие / Колышкина Т. Б., Шустина И. В. — 2-е изд., испр. и доп .— Электрон. дан. — Москва : Юрайт, 2019 .— 163 с .— (Бакалавр. Прикладной курс)	Дополнительная	-	ЭБС Юрайт.
Черкасская Г. В. Управление конфликтами : Учебник и практикум / Черкасская Г. В., Бадхен М. Л. — 3-е изд., пер. и доп .— Электрон. дан. — Москва : Юрайт, 2019 .— 236 с .— (Бакалавр. Академический курс) .	Дополнительная	-	ЭБС Юрайт.

Таблица 9.1.2 – Перечень современных профессиональных баз данных (СПБД)

№	Наименование СПБД
1	Электронная библиотека Grebennikon.ru – www.grebennikon.ru
2	Научная электронная библиотека eLIBRARRY – www.elibrary.ru
3	Научная электронная библиотека КиберЛеника – www.cyberleninka.ru
4	База данных ПОЛПРЕД Справочники – www.polpred.com
5	База данных OECD Books, Papers & Statistics на платформе OECD iLibrary – www.oecd-ilibrary.org

Таблица 9.1.3 – Перечень информационных справочных систем (ИСС)

№	Наименование ИСС
1	Справочная правовая система КонсультантПлюс (инсталлированный ресурс СПбГЭУ или www.consultant.ru)
2	Справочная правовая система «ГАРАНТ» (инсталлированный ресурс СПбГЭУ или www.garant.ru)
3	Информационно-справочная система «Кодекс» (инсталлированный ресурс СПбГЭУ или www.kodeks.ru)
4	Электронная библиотечная система BOOK.ru - www.book.ru
5	Электронная библиотечная система ЭБС ЮРАЙТ – www.urait.ru
6	Электронно-библиотечная система ЗНАНИУМ (ZNANIUM) – www.znanium.com
7	Электронная библиотека СПбГЭУ– opac.unecon.ru

9.2. Материально-техническое обеспечение учебного процесса

Для реализации данной дисциплины имеются специальные помещения для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы.

Таблица 9.2.1 – Перечень программного обеспечения (ПО)

№ п/п	Наименование ПО
1	Microsoft Windows Professional (КОНТРАКТ № 244/20 «26» июня 2020 г
2	Microsoft Office Professional (КОНТРАКТ № 244/20 «26» июня 2020 г)
3	7-Zip (freeware)

10. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Обучение обучающихся с ограниченными возможностями здоровья при необходимости осуществляется на основе адаптированной рабочей программы с использованием специальных методов обучения и дидактических материалов, составленных с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся (обучающегося).

В целях освоения учебной программы дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья Университет обеспечивает:

– для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению: размещение в доступных для обучающихся, являющихся слепыми или слабовидящими,

местах и в адаптированной форме справочной информации о расписании учебных занятий; присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь; выпуск альтернативных форматов методических материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);

– для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху: надлежащими звуковыми средствами воспроизведение информации;

– для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата: возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, туалетные комнаты и другие помещения кафедры, а также пребывание в указанных помещениях.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных организациях.

11. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Фонд оценочных средств для проведения аттестации уровня сформированности компетенций обучающихся по дисциплине оформляется отдельным документом и является приложением к рабочей программе дисциплины.