

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
 ФЕДЕРАЦИИ
 федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего
 образования
 "САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ"
 АЭРОКОСМИЧЕСКОГО ПРИБОРОСТРОЕНИЯ"

Кафедра № 83

УТВЕРЖДАЮ

Руководитель образовательной программы

ст. преподаватель

(должность, уч. степень, звание)

Е.Г. Бондарь

(инициал, фамилия)



(подпись)

«12» февраля 2025 г

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

«Международные переговоры»

(Наименование дисциплины)

Код направления подготовки/специальности	38.05.02
Наименование направления подготовки/специальности	Таможенное дело
Наименование направленности	Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности
Форма обучения	заочная
Год приема	2025

Лист согласования рабочей программы дисциплины

Программу составил (а)

доц. К.Ф.Н. доц.

(должность, уч. степень, звание)

12.02.25

Е.А. Рудая

(инициал, фамилия)

Программа одобрена на заседании кафедры № 83
 «12» февраля 2025 г. протокол № 6

Заведующий кафедрой № 83

Л.Т.Н.проф.

(уч. степень, звание)

12.02.25

А.А. Овощенко

(инициал, фамилия)

Заместитель директора института №8 по методической работе

доц. К.Э.Н. доц.

(должность, уч. степень, звание)

12.02.25

Л.В. Рудикова

(инициал, фамилия)

Аннотация

Дисциплина «Международные переговоры» входит в образовательную программу высшего образования – программу специалитета по направлению подготовки/специальности 38.05.02 «Таможенное дело» направленности «Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности». Дисциплина реализуется кафедрой «№83».

Дисциплина нацелена на формирование у выпускника следующих компетенций:

УК-4 «Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия»

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с получением студентами необходимых знаний для подготовки и проведения международных торговых переговоров, имеющих целью обсуждение ключевых пунктов внешнеторгового контракта с потенциальным зарубежным контрагентом и достижение согласия по аспектам внешнеторговой сделки на взаимовыгодных условиях.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: практические занятия и самостоятельная работа обучающихся.

Программой дисциплины предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успеваемости, промежуточная аттестация в форме зачета.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 2 зачетных единицы, 72 часа.

Язык обучения по дисциплине «русский».

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

1.1. Цели преподавания дисциплины

Целью преподавания дисциплины является получение студентами необходимого концептуального инструментария для понимания основ ведения внешнеторговых операций и их контрактного оформления, геополитических процессов, экономической дипломатии, способов организации и реализации экспортной деятельности, межкультурного делового взаимодействия, теории торговых переговоров, а также интенсивное использование полученных знаний и умений в ходе имитационного моделирования международных торговых переговоров в образовательной среде.

1.2. Дисциплина входит в состав части, формируемой участниками образовательных отношений, образовательной программы высшего образования (далее – ОП ВО).

1.3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОП ВО.

В результате изучения дисциплины обучающийся должен обладать следующими компетенциями или их частями. Компетенции и индикаторы их достижения приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Перечень компетенций и индикаторов их достижения

Категория (группа) компетенции	Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции
Универсальные компетенции	УК-4 Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия	УК-4.3.1 знать правила и закономерности личной и деловой устной и письменной коммуникации; современные коммуникативные технологии на русском и иностранном(ых) языке(ах) УК-4.В.1 владеть навыками межличностного делового общения на русском и иностранном(ых) языке(ах) с применением современных технологий и цифровых средств коммуникации

2. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина может базироваться на знаниях, ранее приобретенных обучающимися при изучении следующих дисциплин:

- «Культурология»,
- «Мировая экономика».

Знания, полученные при изучении материала данной дисциплины, имеют как самостоятельное значение, так и используются при изучении других дисциплин:

- «Международные деловые коммуникации»,
- «Экспортная деятельность».

3. Объем и трудоемкость дисциплины

Данные об общем объеме дисциплины, трудоемкости отдельных видов учебной работы по дисциплине (и распределение этой трудоемкости по семестрам) представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Объем и трудоемкость дисциплины

Вид учебной работы	Всего	Трудоемкость по семестрам
		№8

1	2	3
Общая трудоемкость дисциплины, ЗЕ/ (час)	2/ 72	2/ 72
Из них часов практической подготовки		
Аудиторные занятия, всего час.	8	8
в том числе:		
лекции (Л), (час)		
практические/семинарские занятия (ПЗ), (час)	8	8
лабораторные работы (ЛР), (час)		
курсовой проект (работа) (КП, КР), (час)		
экзамен, (час)		
Самостоятельная работа, всего (час)	64	64
Вид промежуточной аттестации: зачет, дифф. зачет, экзамен (Зачет, Дифф. зач, Экз.**)	Зачет	Зачет

Примечание: ** кандидатский экзамен

4. Содержание дисциплины

4.1. Распределение трудоемкости дисциплины по разделам и видам занятий.

Разделы, темы дисциплины и их трудоемкость приведены в таблице 3.

Таблица 3 – Разделы, темы дисциплины, их трудоемкость

Разделы, темы дисциплины	Лекции (час)	ПЗ (СЗ) (час)	ЛР (час)	КП (час)	СРС (час)
Семестр 8					
Раздел 1. Введение в международные переговоры 1.1. Понятие и сущность международных переговоров. Типы переговоров (торговые, политические, культурные и пр.) 1.2. Особенности внешнеторговых переговоров в международной экономике. 1.3. Роль коммуникативных технологий в переговорном процессе. Роль переговорщика: ключевые навыки и компетенции. Основные ошибки начинающих переговорщиков. 1.4. Основные этапы переговорного процесса. 1.5. Подготовка к международным переговорам: Сбор и анализ информации о партнере. Разработка переговорной позиции (смарт-цели) и альтернативных сценариев. Подготовка документации и презентационных материалов.		2			16

<p>Раздел 2. Стратегии и тактики ведения переговоров</p> <p>2.1. Типология стратегий переговоров (победа-победа, компромисс, пр.)</p> <p>2.2. Основные стратегии в переговорах: сотрудничество (давайте вместе...), компромисс (мы можем, если...), акцент на свои собственные цели (это окончательное предложение), избегание / уход (давайте вернемся к вопросу позже), приспособление (готовы пойти навстречу).</p> <p>2.3. Тактические приемы в переговорах (логическая аргументация — факты, оценки, аналоги и сравнения, польза и выгода, контраргументы, принцип взаимности, обращение к чувствам и эмоциям, социальное доказательство, авторитетное мнение, срочность и дефицит, и пр.).</p> <p>2.4. Коммуникативные тактики в переговорах: активное слушание (правильно ли я понимаю...), использование открытых вопросов (какие критерии...?), техника Я-высказываний (Я чувствую, что...), поиск общих интересов (и вы, и мы заинтересованы...), использование пауз (давайте возьмем паузу, чтобы взвесить варианты), техника закрытия (итак, мы договорились, что...).</p> <p>2.5. Техники работы с возражениями: переоценка возражений (вы говорите, что цена высока. Давайте обсудим, как сделать предложение более выгодным), разделение возражений (вас беспокоит и цена, и сроки. Давайте обсудим по очереди), предложение альтернатив (мы можем предложить скидку при ... или при ...), контраргументы (вы говорите, что..., но...).</p> <p>2.5. Дипломатический и светский / религиозный этикет. Введение в международный протокол (офисное гостеприимство, светский разговор, старшинство, рассадка, гос.и корп.символика, титулы обращения, подарки, флористика).</p> <p>Дипломатический язык в переговорах.</p> <p>Особенности дипломатического языка: точность, вежливость, нейтральность.</p>						2		16
---	--	--	--	--	--	---	--	----

<p>Раздел 3. Кросс-культурные компетенции и культурные отличия в переговорном процессе</p> <p>3.1. Понятие культурной грамотности в международных переговорах.</p> <p>3.2. Модели культурных различий (Хофстеде, Тромпенаарс, Холл).</p> <p>3.3. Особенности коммуникации в разных культурах: высококонтекстные и низкоконтекстные культуры.</p> <p>3.4. Влияние культурных норм на принятие решений и ведение переговоров.</p> <p>3.5. Анализ культурных особенностей ключевых стран-партнеров (Китай, Ближний Восток, Латинская Америка, Африка, Индия, Турция, Азия).</p> <p>3.6. Моделирование переговоров с учетом культурных особенностей. Преодоление культурных барьеров.</p> <p>3.7. Понятие культурного шока и его влияние на переговорный процесс.</p> <p>3.8. Стереотипы и предубеждения в международных переговорах: как их преодолеть.</p> <p>3.9. Техники адаптации к культурным отличиям и установление доверия.</p> <p>3.10. Моделирование переговоров с акцентом на преодоление культурного шока и стереотипов, а также установления доверия.</p>		2			16
<p>Раздел 4. Управление конфликтами в международных переговорах</p> <p>4.1. Основы конфликтологии. Природа конфликтов в международном процессе.</p> <p>4.2. Стратегии разрешения конфликтов (сотрудничество, компромисс, уход, принуждение). Этикет в конфликтном взаимодействии.</p> <p>4.3. Эмоциональный интеллект и роль эмоций в переговорном процессе: позитивные и негативные аспекты. Распознавание эмоций партнера: вербальные и невербальные сигналы. Техники управления эмоциями в конфликтных ситуациях или ситуациях вербальной агрессии (саморегуляция, дыхательные практики). Вербальное общение в стрессовой ситуации.</p> <p>4.4. Моделирование переговоров по разрешению конфликтов и их анализ.</p>		2			16
Итого в семестре:		8			64
Итого	0	8	0	0	64

Практическая подготовка заключается в непосредственном выполнении обучающимися определенных трудовых функций, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

4.2. Содержание разделов и тем лекционных занятий.

Содержание разделов и тем лекционных занятий приведено в таблице 4.

Таблица 4 – Содержание разделов и тем лекционного цикла

Номер раздела	Название и содержание разделов и тем лекционных занятий
---------------	---

	Учебным планом не предусмотрено
--	--

4.3. Практические (семинарские) занятия

Темы практических занятий и их трудоемкость приведены в таблице 5.

Таблица 5 – Практические занятия и их трудоемкость

№ п/п	Темы практических занятий	Формы практических занятий	Трудоемкость, (час)	Из них практической подготовки, (час)	№ раздела дисциплины
Семестр 8					
	Проверка степени изученности теоретического материала	Доклады, презентации, ролевые игры, дискуссии	8	8	1-4
Всего			8		

4.4. Лабораторные занятия

Темы лабораторных занятий и их трудоемкость приведены в таблице 6.

Таблица 6 – Лабораторные занятия и их трудоемкость

№ п/п	Наименование лабораторных работ	Трудоемкость, (час)	Из них практической подготовки, (час)	№ раздела дисциплины
Учебным планом не предусмотрено				
Всего				

4.5. Курсовое проектирование/ выполнение курсовой работы

Учебным планом не предусмотрено

4.6. Самостоятельная работа обучающихся

Виды самостоятельной работы и ее трудоемкость приведены в таблице 7.

Таблица 7 – Виды самостоятельной работы и ее трудоемкость

Вид самостоятельной работы	Всего, час	Семестр 8, час
1	2	3
Изучение теоретического материала дисциплины (ТО)	50	50
Подготовка к текущему контролю успеваемости (ТКУ)	4	4
Подготовка к промежуточной аттестации (ПА)	10	10
Всего:	64	64

5. Перечень учебно-методического обеспечения
для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)
Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся указаны в
п.п. 7-11.

6. Перечень печатных и электронных учебных изданий
Перечень печатных и электронных учебных изданий приведен в таблице 8.
Таблица 8– Перечень печатных и электронных учебных изданий

Шифр/ URL адрес	Библиографическая ссылка	Количество экземпляров в библиотеке (кроме электронных экземпляров)
	Михайлова, К. Ю. Международные деловые переговоры : учебное пособие / К. Ю. Михайлова, А. В. Трухачев. - 6-е изд., перераб. и доп. - Ставрополь: АГРУС Ставропольского гос. аграрного ун-та, 2013. - 368 с. - ISBN 978-5-9596- 0974-0. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/514885 (дата обращения: 30.08.2023). – Режим доступа: по подписке.	
	Лашко, С. И. Международные переговоры : учебное пособие / С.И. Лашко, И.О. Мартыненко. — Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2021. — 132 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — https://doi.org/10.12737/19593 . - ISBN 978-5-369-01573-5. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/181549 9 (дата обращения: 30.08.2023). – Режим доступа: по подписке.	

7. Перечень электронных образовательных ресурсов
информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»
Перечень электронных образовательных ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины приведен в таблице 9.

Таблица 9 – Перечень электронных образовательных ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

URL адрес	Наименование
	Не предусмотрено

8. Перечень информационных технологий
8.1. Перечень программного обеспечения, используемого при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
Перечень используемого программного обеспечения представлен в таблице 10.

Таблица 10– Перечень программного обеспечения

№ п/п	Наименование
1	MicrosoftWindows 10, договор № 110-7 от 28.02.2019
2	Microsoft Office Standard, договор № 110-7 от 28.02.2019

8.2. Перечень информационно-справочных систем,используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

Перечень используемых информационно-справочных систем представлен в таблице 11.

Таблица 11– Перечень информационно-справочных систем

№ п/п	Наименование
	Не предусмотрено

9. Материально-техническая база

Состав материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине, представлен в таблице12.

Таблица 12 – Состав материально-технической базы

№ п/п	Наименование составной части материально-технической базы	Номер аудитории (при необходимости)
1	Мультимедийная аудитория	
2	Класс для деловой игры	

10. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации

10.1. Состав оценочных средствдля проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине приведен в таблице 13.

Таблица 13 – Состав оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Вид промежуточной аттестации	Перечень оценочных средств
Зачет	Список вопросов;

10.2. В качестве критериев оценки уровня сформированности (освоения) компетенций обучающимися применяется 5-балльная шкала оценки сформированности компетенций, которая приведена в таблице 14. В течение семестра может использоваться 100-балльная шкала модульно-рейтинговой системы Университета, правила использования которой, установлены соответствующим локальным нормативным актом ГУАП.

Таблица 14 –Критерии оценки уровня сформированности компетенций

Оценка компетенции	Характеристика сформированных компетенций
5-балльная шкала	
«отлично» «зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> – обучающийся глубоко и всесторонне усвоил программный материал; – уверенно, логично, последовательно и грамотно его излагает; – опираясь на знания основной и дополнительной литературы, тесно привязывает усвоенные научные положения с практической деятельностью направления; – умело обосновывает и аргументирует выдвигаемые им идеи; – делает выводы и обобщения;

Оценка компетенции	Характеристика сформированных компетенций
5-балльная шкала	
	– свободно владеет системой специализированных понятий.
«хорошо» «зачтено»	– обучающийся твердо усвоил программный материал, грамотно и по существу излагает его, опираясь на знания основной литературы; – не допускает существенных неточностей; – увязывает усвоенные знания с практической деятельностью направления; – аргументирует научные положения; – делает выводы и обобщения; – владеет системой специализированных понятий.
«удовлетворительно» «зачтено»	– обучающийся усвоил только основной программный материал, по существу излагает его, опираясь на знания только основной литературы; – допускает несущественные ошибки и неточности; – испытывает затруднения в практическом применении знаний направления; – слабо аргументирует научные положения; – затрудняется в формулировании выводов и обобщений; – частично владеет системой специализированных понятий.
«неудовлетворительно» «не зачтено»	– обучающийся не усвоил значительной части программного материала; – допускает существенные ошибки и неточности при рассмотрении проблем в конкретном направлении; – испытывает трудности в практическом применении знаний; – не может аргументировать научные положения; – не формулирует выводов и обобщений.

10.3. Типовые контрольные задания или иные материалы.

Вопросы (задачи) для экзамена представлены в таблице 15.

Таблица 15 – Вопросы (задачи) для экзамена

№ п/п	Перечень вопросов (задач) для экзамена	Код индикатора
	Учебным планом не предусмотрено	

Вопросы (задачи) для зачета / дифф. зачета представлены в таблице 16.

Таблица 16 – Вопросы (задачи) для зачета / дифф. зачета

№ п/п	Перечень вопросов (задач) для зачета / дифф. зачета	Код индикатора
	Теоретические аспекты курса: 1. Определение и суть международных деловых переговоров. Типы международных переговоров. Опишите ключевые этапы переговорного процесса и их особенности. 2. Роль переговорщика: ключевые навыки и компетенции для успешного ведения международных переговоров. Основные ошибки начинающих переговорщиков. 3. Стратегии и тактики переговоров. Приведите примеры переговорных ситуаций и решений к ним, используя	УК-4.3.1 УК-4.В.1

	<p>конкретные стратегии и тактики.</p> <p>4. Культурные особенности ведения переговоров. Влияние культурных различий на переговорный процесс.</p> <p>5. Подготовка к международным переговорам: опишите конкретные шаги для успешной подготовки.</p> <p>6. Роль эмоций в переговорах: как управлять своими эмоциями и распознать эмоции партнера.</p> <p>7. Дипломатический язык в переговорах: особенности дипломатического языка (с примерами).</p> <p>8. Управление конфликтами в переговорах: стратегии разрешения конфликтов.</p> <p>9. Культурные особенности переговоров с представителями китайских компаний.</p> <p>10. Культурные особенности переговоров с представителями индийских компаний.</p> <p>11. Культурные особенности переговоров с контрагентами из латиноамериканских стран.</p> <p>12. Культурные особенности переговоров с представителями тайских компаний.</p> <p>13. Культурные особенности переговоров с представителями арабских компаний.</p> <p>14. Культурные особенности переговоров с представителями африканских компаний.</p> <p>15. Культурные особенности переговоров с представителями турецких компаний.</p> <p>Практические аспекты курса</p> <p>16. Практическое моделирование переговорного процесса по кейсу (в парах или группах).</p>	
--	---	--

Перечень тем для курсового проектирования/выполнения курсовой работы представлены в таблице 17.

Таблица 17 – Перечень тем для курсового проектирования/выполнения курсовой работы

№ п/п	Примерный перечень тем для курсового проектирования/выполнения курсовой работы
	Учебным планом не предусмотрено

Вопросы для проведения промежуточной аттестации в виде тестирования представлены в таблице 18.

Таблица 18 – Примерный перечень вопросов для тестов

№п/п	Примерный перечень вопросов для тестов	Код индикатора
1	<p>Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из предложенных и обоснованием выбора (1 балл)</p> <p><i>Инструкция: Прочитайте текст и выберите один правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа</i></p> <p><i>Какой из перечисленных факторов является ключевым для успешного начала переговорного процесса?</i></p> <p><i>1. Наличие большого количества участников</i></p>	УК-4.3.1

	<p>2. Тщательная подготовка и сбор информации</p> <p>3. Использование сложных технических терминов</p> <p>4. Проведение переговоров в неформальной обстановке</p> <p>Правильный ответ: 2 (1 балл)</p>									
2	<p>Задание комбинированного типа с выбором нескольких верных ответов из предложенных и обоснованием выбора (1 балл)</p> <p>Инструкция: Прочитайте текст и выберите несколько правильных ответов и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа</p> <p>Какие три из перечисленных факторов влияют на успех международных переговоров.</p> <p>1. культурные особенности партнера</p> <p>2. использование современных коммуникативных технологий</p> <p>3. личные предпочтения переговорщика</p> <p>4. уровень владения иностранным (английским) языком</p> <p>5. погодные условия</p> <p>Правильный ответ: 1, 2, 4 (1 балл)</p>	УК-4.В.1								
3	<p>Задание на установление последовательности (1 балл)</p> <p>Инструкция: Прочитайте текст и установите последовательность</p> <p>Установите правильную последовательность этапов переговорного процесса</p> <p>1. заключение соглашения</p> <p>2. обсуждение условий</p> <p>3. подготовка к переговорам</p> <p>4. анализ результатов</p> <p>Запишите соответствующую последовательность букв слева направо</p> <table><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table> <p>Правильная последовательность: 3-2-1-4 (1 балл)</p>					УК-4.В.1				
4	<p>Задание на установление соответствия (1 балл)</p> <p>Инструкция: Прочитайте текст и установите соответствие</p> <p>Установите соответствие между типом переговоров и их характеристикой.</p> <p>К каждой позиции в левом столбце подберите соответствующую позицию в правом столбце:</p> <table><tr><td>1. Торговые переговоры</td><td>А. Переговоры, направленные на урегулирование конфликтов и чрезвычайных ситуаций</td></tr><tr><td>2. Политические переговоры</td><td>Б. Переговоры, связанные с обменом товаров и услуг</td></tr><tr><td>3. Культурные переговоры</td><td>В. Переговоры, касающиеся сотрудничества в области образования и науки</td></tr><tr><td>4. Кризисные переговоры</td><td>Г. Переговоры, связанные с вопросами международной безопасности</td></tr></table>	1. Торговые переговоры	А. Переговоры, направленные на урегулирование конфликтов и чрезвычайных ситуаций	2. Политические переговоры	Б. Переговоры, связанные с обменом товаров и услуг	3. Культурные переговоры	В. Переговоры, касающиеся сотрудничества в области образования и науки	4. Кризисные переговоры	Г. Переговоры, связанные с вопросами международной безопасности	УК-4.З.1
1. Торговые переговоры	А. Переговоры, направленные на урегулирование конфликтов и чрезвычайных ситуаций									
2. Политические переговоры	Б. Переговоры, связанные с обменом товаров и услуг									
3. Культурные переговоры	В. Переговоры, касающиеся сотрудничества в области образования и науки									
4. Кризисные переговоры	Г. Переговоры, связанные с вопросами международной безопасности									

	<p>Запишите выбранные буквы под соответствующими цифрами:</p> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4					
1	2	3	4							
	<p>Правильное соответствие: 1-Б, 2-Г, 3-В, 4-А. (1 балл)</p>									
5	<p>Задание открытого типа с развернутым ответом (6 баллов)</p> <p><i>Инструкция: Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ</i></p> <p><i>Опишите основные принципы дипломатического языка в международных переговорах. Приведите примеры. Минимальное количество слов в тексте: 70.</i></p> <p><i>Критерии оценки:</i></p> <p><i>1. Точность формулировок (0-2 балла): описание должно быть четким и соответствовать теме.</i></p> <p><i>2. Примеры (0-2 балла): приведение минимум четырех примеров использования дипломатического языка.</i></p> <p><i>3. Логичность изложения (0-2 балла): ответ должен быть структурированным, связным и логичным.</i></p> <p><i>Эталонный ответ:</i></p> <p><i>Дипломатический язык в международных переговорах характеризуется точностью, вежливостью и нейтральностью. Основные принципы включают:</i></p> <p><i>1. Использование эвфемизмов для смягчения формулировок (например, вместо «отказ» - «необходимость дополнительного рассмотрения»).</i></p> <p><i>2. Нейтральность для избежания конфронтации (например, «мы понимаем вашу позицию, но предлагаем рассмотреть альтернативный вариант»)</i></p> <p><i>3. Вежливость для поддержания конструктивного диалога (например, «благодарим за предложение, однако...»).</i></p> <p><i>4. Точность для исключения двусмысленности (например, «согласно пункту 3 договора...»).</i></p> <p><i>Максимальный балл: 6</i></p> <p><i>Максимальный итоговый балл: 10</i></p>	УК-4.3.1								

Примечание: система оценивания тестовых заданий:

Оценка тестовых заданий балльная шкала	Характеристика заданий
<p>Полное совпадение с верным ответом оценивается 1 баллом/ неверный ответ или его отсутствие – 0 баллов.</p>	<p>1 тип) Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из предложенных и обоснованием выбора считается верным, если правильно указана цифра и приведены конкретные аргументы, используемые при выборе ответа. Задание с выбором одного верного ответа из предложенных считается верным, если правильно указана цифра</p>

Оценка тестовых заданий балльная шкала	Характеристика заданий
Полное совпадение с верным ответом оценивается 1 баллом, если допущены ошибки или ответ отсутствует 0 баллов.	2 тип) Задание комбинированного типа с выбором нескольких вариантов ответа из предложенных и развернутым обоснованием выбора считается верным, если правильно указаны цифры и приведены конкретные аргументы, используемые при выборе ответов. Задание с выбором нескольких верных ответов из предложенных считается верным, если правильно указаны цифры
«Полное совпадение с верным ответом оценивается 1баллом, неверный ответ или его отсутствие - 0 баллов»	3 тип) Задание закрытого типа на установление соответствия считается верным, если установлены все соответствия (позиции из одного столбца верно сопоставлены с позициями другого столбца)
«Полное совпадение с верным ответом оценивается 1баллом, если допущены ошибки или ответ отсутствует – 0 баллов.»	4 тип) Задание закрытого типа на установление последовательности считается верным, если правильно указана вся последовательность цифр.
<p><i>Критерии оценки:</i></p> <p>1. Точность формулировок (2 балла): описание должно быть четким и соответствовать теме.</p> <p>2. Примеры (2 балла): приведение минимум четырех примеров использования дипломатического языка.</p> <p>3. Логичность изложения (2 балла): ответ должен быть структурированным, связным и логичным.</p> <p>Ответ отсутствует — ноль баллов.</p>	5 тип) Задание открытого типа с развернутым ответом считается верным, если ответ совпадает с эталонным по содержанию и полноте.

Перечень тем контрольных работ по дисциплине обучающихся заочной формы обучения, представлены в таблице 19.

Таблица 19 – Перечень контрольных работ

№ п/п	Перечень контрольных работ
	См. Таблицу 3

10.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания индикаторов, характеризующих этапы формирования компетенций, содержатся в локальных нормативных актах ГУАП, регламентирующих порядок и процедуру

проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся ГУАП.

11. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (Ниже приводятся рекомендации по составлению данного раздела)

11.1 Методические указания для обучающихся по прохождению практических занятий (если предусмотрено учебным планом по данной дисциплине)

Практическое занятие является одной из основных форм организации учебного процесса, заключающаяся в выполнении обучающимися под руководством преподавателя комплекса учебных заданий с целью усвоения научно-теоретических основ учебной дисциплины, приобретения умений и навыков, опыта творческой деятельности.

Целью практического занятия для обучающегося является привитие обучающимся умений и навыков практической деятельности по изучаемой дисциплине.

Планируемые результаты при освоении обучающимся практических занятий:

- закрепление, углубление, расширение и детализация знаний при решении конкретных задач;
- развитие познавательных способностей, самостоятельности мышления, творческой активности;
- овладение новыми методами и методиками изучения конкретной учебной дисциплины;
- выработка способности логического осмысления полученных знаний для выполнения заданий;
- обеспечение рационального сочетания коллективной и индивидуальной форм обучения.

Требования к проведению практических занятий

При проведении практического занятия студентам следует вести конспект, который может оказать существенную помощь при подготовке к экзамену, поскольку темы практических занятий на практике закрепляют знания, полученные в ходе лекционного курса. Проведение практического занятия сопровождается периодически проводимыми опросами студентов — устными и письменными с целью контроля усвоения полученных ими знаний. Студенты должны посещать занятия в обязательном порядке и активно работать в ходе занятия, поскольку высокая посещаемость и активная работа на практическом занятии является обязательным условием допуска студента к экзамену. В случае пропуска студентом практических занятий без уважительной причины он обязан сдать преподавателю пропущенную им тему в индивидуальном порядке.

11.2 Методические указания для обучающихся по прохождению самостоятельной работы

В ходе выполнения самостоятельной работы, обучающийся выполняет работу по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия.

Для обучающихся по заочной форме обучения самостоятельная работа может включать в себя контрольную работу.

В процессе выполнения самостоятельной работы, у обучающегося формируется целесообразное планирование рабочего времени, которое позволяет им развивать умения и навыки в усвоении и систематизации приобретаемых знаний, обеспечивает высокий уровень успеваемости в период обучения, помогает получить навыки повышения профессионального уровня.

Методическими материалами, направляющими самостоятельную работу обучающихся являются:

- учебно-методический материал по дисциплине;

11.3 Методические указания для обучающихся по прохождению текущего контроля успеваемости.

Текущий контроль успеваемости предусматривает контроль качества знаний обучающихся, осуществляемого в течение семестра с целью оценивания хода освоения дисциплины.

Текущий контроль осуществляется по усмотрению преподавателя в рабочем порядке на практических занятиях. Формой текущего контроля могут быть устный опрос, проверка самостоятельной работы, написание эссе, подготовка презентации по теме занятия, и др.

Результаты текущего контроля сообщаются обучающимся непосредственно на занятии или аккумулируются в Личном кабинете обучающегося. Оценка текущих знаний может осуществляться либо в рейтинговых баллах, либо по пятибалльной системе («неудовлетворительно», «удовлетворительно», «хорошо», «отлично»). Количество заработанных баллов или средняя оценка сообщаются обучающимся.

11.4 Методические указания для обучающихся по прохождению промежуточной аттестации.

Промежуточная аттестация обучающихся предусматривает оценивание промежуточных и окончательных результатов обучения по дисциплине. Она включает в себя:

- зачет – это форма оценки знаний, полученных обучающимся в ходе изучения учебной дисциплины в целом или промежуточная (по окончании семестра) оценка знаний обучающимся по отдельным разделам дисциплины с аттестационной оценкой «зачтено» или «не зачтено». Зачет проводится в устной форме по вопросам, представленным в таблице 16.

Система оценок при проведении промежуточной аттестации осуществляется в соответствии с требованиями Положений «О текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации студентов ГУАП, обучающихся по программам высшего образования» и «О модульно-рейтинговой системе оценки качества учебной работы студентов в ГУАП».

Лист внесения изменений в рабочую программу дисциплины

Дата внесения изменений и дополнений. Подпись внесшего изменения	Содержание изменений и дополнений	Дата и № протокола заседания кафедры	Подпись зав. кафедрой