

Наименование дисциплины		Международные торговые переговоры и споры			
Курс	4	Семестр	8	Трудоемкость	3 ЗЕ, 108 ч (49 ч. ауд. зан.)
Виды занятий		ЛК, ПЗ	Формы аттестации		Зачет
Интерактивные формы обучения			Интерактивные лекции, дискуссии, тестирование		
Цели освоения дисциплины					
-изучение студентами теории и практики дипломатической работы в области проведения международных переговоров и урегулирования возникающих споров, прежде всего касающихся экономических (коммерческих) вопросов, связанных с торговыми отношениями отдельных стран.					
Место дисциплины в структуре ОПОП					
Дисциплина относится к дисциплинам профессионального цикла (вариативная часть).					
Основное содержание					
Раздел 1. Роль и значение международных переговоров и споров в современной дипломатии, связанной с торговыми отношениями различных стран					
Внешняя политика демократических государств, связанная с их торговыми отношениями. Использование переговоров в ситуациях международных конфликтов и споров, связанных с торговой деятельностью государств. Теория «демократического мира» и ее влияние на торговую политику государств. Влияние политики и современной идеологии на переговорную практику в международных торговых отношениях. Институциональные ограничения при проведении торговых переговоров и разрешении конфликтов.					
Раздел 2. Методы ведения международных торговых переговоров и урегулирования споров					
Методы самооценки ситуации сторонами переговоров и разработки альтернативных вариантов достижения соглашения в ходе переговоров. Оценка рисков, способных повлиять на ход переговоров и их итог. Формулирование предпочтений для проведения переговоров. Методы оценки интересов противоположной стороны накануне переговоров. Методы оценки интересов и позиций третьих лиц/институтов и итоговой оценка ситуации накануне переговоров.					
Раздел 3. Особенности ведения взаимовыгодных переговоров и урегулирования споров, возникающих при их проведении					
Особенности «взаимовыгодных переговоров». Наиболее типичные ошибки при проведении «взаимовыгодных переговоров», связанных с торговыми отношениями. Неэффективные стратегии проведения «взаимовыгодных переговоров». Эффективные стратегии проведения «взаимовыгодных переговоров».					
Раздел 4. Теория и практика проведения многосторонних торговых переговоров и урегулирования возникающих споров					
Анализ позиций сторон в многосторонних торговых переговорах. Основные проблемы, возникающие на многосторонних переговорах: создание коалиций, формулирование возможных уступок, проблемы и парадоксы голосования, решения консенсусом. Методы формирования коалиций в ходе многосторонних переговоров.					
Формируемые компетенции					
организационно-управленческая деятельность:					
-владением различными способами разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе, в межкультурной среде (ПК-2)					
общефессиональные компетенции:					
-владением навыками поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности (ОПК-1);					
-способностью осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации (ОПК-4)					

Образовательные результаты	
Знания: теоретических основ ведения международных переговоров и споров в современной дипломатии, связанной с торговыми отношениями различных стран, методов ведения международных торговых переговоров и урегулирования споров, особенностей ведения взаимовыгодных и многосторонних переговоров и урегулирования споров, возникающих при их проведении Умения: работать с правовыми документами, регламентирующими процессы ведения международных переговоров и урегулирования споров в торговой деятельности отдельных стран Владение: навыками разработки планов и стратегий ведения переговоров и урегулирования возникающих споров, связанных с внешнеторговой деятельностью российских предприятий	
Взаимосвязь дисциплины с профессиональной деятельностью выпускника	
Освоение дисциплины обеспечивает решение выпускником задач будущей профессиональной деятельности, а именно: знание принципов и форм современной международной переговорной практики, а также теоретических аспектов ведения международных торговых переговоров и урегулирования возникающих споров.	
Ответственная кафедра	
Управления и экономико-математического моделирования	
Составители	Подписи
К.э.н., доцент Е.А. Абрамова	
Дата	