

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации**  
**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**  
**«ИРКУТСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Структурное подразделение «Экономики и цифровых бизнес-технологий (123)»

**УТВЕРЖДЕНА:**  
на заседании кафедры  
Протокол №8 от 12 мая 2026 г.

**Рабочая программа дисциплины**

**«МЕЖДУНАРОДНЫЕ ДЕЛОВЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ»**

---

Направление: 58.03.01 Востоковедение и африканистика (для лицензирования)

---

Экономика и внешнеэкономическая деятельность стран Востока (для лицензирования)

---

Квалификация: Бакалавр

---

Форма обучения: очная

---

Документ подписан простой электронной подписью Составитель программы: Тимчук Оксана Григорьевна Дата подписания: 28.05.2026
--

Документ подписан простой электронной подписью Утвердил: Нечаев Андрей Сергеевич Дата подписания: 03.06.2026
--

Документ подписан простой электронной подписью Согласовал: Чайка Юлия Борисовна Дата подписания: 31.05.2026
---

Год набора –

Иркутск, 2026 г.

# 1 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесённых с планируемыми результатами освоения образовательной программы

## 1.1 Дисциплина «Международные деловые переговоры» обеспечивает формирование следующих компетенций с учётом индикаторов их достижения

Код, наименование компетенции	Код индикатора компетенции
ПК-4 Способность контролировать исполнение внешнеэкономического контракта	ПК-4.2

## 1.2 В результате освоения дисциплины у обучающихся должны быть сформированы

Код индикатора	Содержание индикатора	Результат обучения
ПК-4.2	Организует приемку этапов исполнения контракта, с привлечением исполнителей по этапам: оформляет нарушения, инициирует претензионную работу в соответствии с правовыми нормами РФ и международными соглашениями.	<b>Знать</b> Этику делового общения и правила ведения переговоров с иностранными партнерами <b>Уметь</b> Осуществлять взаимодействие с участниками внешнеэкономического контракта <b>Владеть</b> навыками документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеэкономического контракта

## 2 Место дисциплины в структуре ООП

Изучение дисциплины «Международные деловые переговоры» базируется на результатах освоения следующих дисциплин/практик: «Основы деловой коммуникации», «Основы внешнеэкономической деятельности», «Международная интеграция и глобализация», «Международные валютно-кредитные отношения», «Международные соглашения по торговле», «Мировая экономика и международные экономические отношения», «Основы международных финансов», «Этнология стран Востока и Африки», «Основы международного бизнеса»

Дисциплина является предшествующей для дисциплин/практик: «Внешнеторговые операции», «Свободные экономические зоны»

## 3 Объем дисциплины

Объем дисциплины составляет – 3 ЗЕТ

Вид учебной работы	Трудоемкость в академических часах (Один академический час соответствует 45 минутам астрономического часа)	
	Всего	Семестр № 8
Общая трудоемкость дисциплины	108	108
Аудиторные занятия, в том числе:	36	36
лекции	18	18
лабораторные работы	0	0
практические/семинарские занятия	18	18
Самостоятельная работа (в т.ч. курсовое проектирование)	72	72

Трудоемкость промежуточной аттестации	0	0
Вид промежуточной аттестации (итогового контроля по дисциплине)	Зачет	Зачет

#### 4 Структура и содержание дисциплины

##### 4.1 Сводные данные по содержанию дисциплины

###### Семестр № 8

№ п/п	Наименование раздела и темы дисциплины	Виды контактной работы						СРС		Форма текущего контроля
		Лекции		ЛР		ПЗ(СЕМ)		№	Кол. Час.	
		№	Кол. Час.	№	Кол. Час.	№	Кол. Час.			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	Теоретические основы международных деловых переговоров.	1, 2, 3, 4	10			1, 2	8			Устный опрос
2	Национальные особенности ведения деловых переговоров	5, 6, 7, 8	8			3, 4	10			Устный опрос, Тест
	Промежуточная аттестация									Зачет
	Всего		18				18			

##### 4.2 Краткое содержание разделов и тем занятий

###### Семестр № 8

№	Тема	Краткое содержание
1	Теоретические основы международных деловых переговоров.	Введение в основы теории коммуникации. Теоретические и прикладные модели социальной коммуникации. Виды коммуникации деловой переписки. Стратегии устных деловых коммуникаций. Особенности публичного выступления.
2	Национальные особенности ведения деловых переговоров	Американский стиль ведения деловых переговоров. Особенности делового поведения в странах Азии. Европейский стиль ведения переговоров. Российская этика делового общения.

##### 4.3 Перечень лабораторных работ

Лабораторных работ не предусмотрено

##### 4.4 Перечень практических занятий

## Семестр № 8

№	Темы практических (семинарских) занятий	Кол-во академических часов
1	Деловые переговоры: стратегия и тактика	4
2	Особенности деловой переписки	4
3	Международные переговоры: типология, структура, функции	4
4	Национальные переговорные стили	6

### 4.5 Самостоятельная работа

## Семестр № 8

№	Вид СРС	Кол-во академических часов
1	Ведение терминологического словаря	10
2	Выполнение тренировочных и обучающих тестов	24
3	Написание реферата	10
4	Подготовка к зачёту	8
5	Подготовка к практическим занятиям	20

В ходе проведения занятий по дисциплине используются следующие интерактивные методы обучения: Дискуссия, кейс-технологии, деловая игра

## 5 Перечень учебно-методического обеспечения дисциплины

### 5.1 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

#### 5.1.1 Методические указания для обучающихся по практическим занятиям

Практическая работа студентов по дисциплине проводится с целью: систематизации и закрепления полученных теоретических знаний и практических умений студентов; Для достижения указанных целей студенты, выполняя самостоятельную работу должны решить следующие задачи: изучить конспект лекций; изучить рекомендуемые литературные источники; изучить основные понятия; ответить на контрольные вопросы; решить ситуационные задачи.

Контроль практической работы студентов установлен в следующих формах:

- защита письменных работ;
- тестовый контроль;
- выступление на семинарском занятии.

#### 5.1.2 Методические указания для обучающихся по самостоятельной работе:

Приступая к выполнению заданий для самостоятельной внеаудиторной работы, следует внимательно изучить материал, выполнить задание и ответить на вопросы самоконтроля. Критериями оценок результатов внеаудиторной самостоятельной работы студента являются: уровень освоения студента учебного материала; умения студента использовать теоретические знания при выполнении практических задач; сформированность общеучебных умений; умения студента активно использовать электронные образовательные ресурсы, находить требующуюся информацию, изучать ее и применять на практике; обоснованность и четкость изложения ответа; оформление

материала в соответствии с требованиями; умение ориентироваться в потоке информации, выделять главное; умение четко сформулировать проблему, предложив ее решение, критически оценить решение и его последствия; умение сформировать свою позицию, оценку и аргументировать ее.

## **6 Фонд оценочных средств для контроля текущей успеваемости и проведения промежуточной аттестации по дисциплине**

### **6.1 Оценочные средства для проведения текущего контроля**

#### **6.1.1 семестр 8 | Тест**

##### **Описание процедуры.**

При ответе на тест достаточно указать только буквы или цифры правильного варианта ответа.

##### **Критерии оценивания.**

Оценка "отлично" - обучающийся при тестировании набрал более 90 % правильных ответов.

Оценка "хорошо" - обучающийся при тестировании набрал от 70 % до 89 % правильных ответов.

Оценка "удовлетворительно" - обучающийся при тестировании набрал от 50 % до 69 % правильных ответов.

Оценка "неудовлетворительно" - обучающийся при тестировании набрал менее 50 % правильных ответов.

#### **6.1.2 семестр 8 | Устный опрос**

##### **Описание процедуры.**

Устный опрос — метод контроля, позволяющий не только опрашивать и контролировать знания обучающихся, но и сразу же поправлять, повторять и закреплять знания, умения и навыки.

Устный опрос позволяет поддерживать контакт с обучающимися, корректировать их мысли; развивает устную речь (монологическую, диалогическую); развивает навыки выступления перед аудиторией.

##### **Критерии оценивания.**

Отметка «5» выставляется в том случае, если учащийся в полном объеме выполнил предъявляемые задания:

- осуществил поиск социальной и иной информации и извлек знания из источника по заданной теме;
- сумел интерпретировать полученную информацию и представить ее в различных знаковых системах;
- увидел и сформулировал главную мысль, идею текста;
- сумел сравнить разные авторские позиции и назвать критерий сравнения;
- представил собственную точку зрения (позицию, отношение) при ответах на вопросы текста;
- аргументировал свою позицию с опорой на теоретический материал базового курса;
- продемонстрировал базовые знания смежных предметных областей при ответах на вопросы текста (естествознание, искусство и т.д.);
- предъявил письменную работу в соответствии с требованиями оформления (реферат,

доклад, сообщение, конспект и т. д.).

Отметка «4» выставляется в том случае, если учащийся осуществил поиск социальной или иной информации и извлек знания из источника по заданной теме; увидел и сформулировал идею, главную мысль текста; при сравнении разных авторских позиций не назвал критерий сравнения; представил собственную точку зрения (позицию, отношение) при ответе на вопросы текста; аргументировал свою позицию с опорой на теоретические знания базового курса; обнаружил затруднения в применении базовых знаний смежных предметных областей (естествознание, искусство и т. д.); не сумел интерпретировать полученную информацию и представить ее в различных знаковых системах; в оформлении работы допустил неточности.

Отметка «3» выставляется в том случае, если учащийся не смог осуществить поиск социальной информации и извлечь необходимый объем знаний по заданной теме; почувствовал основную идею, тему текста, но не смог ее сформулировать; попытался сравнить источники информации, но не сумел их классифицировать; представил собственную точку зрения (позицию, отношение) при ответе на вопросы и задания текста; не выполнил более трети требований к оформлению работы в полном объеме.

Отметка «2» выставляется в том случае, если учащийся: - выполнил менее одной четвертой части предлагаемых заданий;

- не смог определить основную идею, мысль текста;
- не раскрыл проблему;
- собственную точку зрения представил формально (высказал согласие или не согласие с мнением автора)
- аргументация отсутствует;

## 6.2 Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации

### 6.2.1 Критерии и средства (методы) оценивания индикаторов достижения компетенции в рамках промежуточной аттестации

Индикатор достижения компетенции	Критерии оценивания	Средства (методы) оценивания промежуточной аттестации
ПК-4.2	Демонстрирует способность собирать и анализировать информацию экономического субъекта в масштабах всего спектра финансовых услуг	устный опрос или тестирование

### 6.2.2 Типовые оценочные средства промежуточной аттестации

#### 6.2.2.1 Семестр 8, Типовые оценочные средства для проведения зачета по дисциплине

##### 6.2.2.1.1 Описание процедуры

Зачет по дисциплине проводится в форме устного собеседования или тестирования. При устном собеседовании студенту предлагается устно ответить на 3 вопроса и дается 45 минут на подготовку развернутых ответов. При тестировании студенту выдается тест из 20 заданий и 45 минут на подготовку.

Пример задания:

Вопросы для зачёта по дисциплине:

Раскройте содержание понятий "стратегия" и "тактика" переговорного процесса.

Раскройте содержание стратегий ведения переговоров в рамках сотрудничества.

Раскройте содержание приемов конструктивной тактики ведения переговоров в рамках сотрудничества.

Назовите правила успешной аргументации.

Опишите основные приёмы аргументации.

Что понимается под технологией ведения деловых переговоров.

Назовите основные элементы деловых переговоров.

Основные характеристики деловых переговоров.

Этапы деловых переговоров.

Технология и этика ведения деловых переговоров.

Назовите типичные модели поведения на деловых переговорах и дайте их краткую характеристику

Перечислите критерии для выбора моделей поведения участников переговорного процесса

Зачет в виде теста (примерные задания) :

1. Что понимают под предметом переговоров?

А. повестка дня международного совещания

Б. предмет переговоров – это все то, по поводу чего субъекты вступили в переговоры

В. Содержание соглашения, достигнутого в ходе переговоров

Г. проект резолюции международной конференции

2. Что понимают под позицией на переговорах?

А. методы воздействия на партнера в ходе переговоров

Б. совокупность целей, предложений, аргументов и возможных вариантов решений, с которыми стороны выходят на переговоры

В. план ведения переговоров

Г. стиль ведения переговоров

3. Что понимают под переговорным пространством?

А. место, помещения, где ведутся переговоры

Б. совокупность предложений каждой из сторон

В. временные рамки ведения переговоров

Г. области вопросов и проблем, выносимых на международные переговоры, где возможна дискуссия и достижение соглашения

4. Что такое тактические приемы ведения международных переговоров?

А. стиль ведения переговоров

Б. средства воздействия на партнера в ходе ведения переговоров

В. шаги по подаче одной из сторон своей позиции в ходе ведения переговоров

Г. совокупность предложений одной из сторон

5. Основоположителем исследования переговорного процесса является:

А. М.Вебер

Б. Ф. де Кальер

В. О. Конт

Г. А. де Траси

6. Основной функцией переговорного процесса является:

- А. поиск совместного решения проблемы
- Б. информационная
- В. маскировочная
- Г. коммуникативная

7. Посредничество в международных переговорах – это ...

- А. стратегии мирных операций, в основе которых лежит деятельность по мирному урегулированию, трансформации и разрешению конфликта
- Б. участие третьей нейтральной стороны в дипломатических переговорах с целью оптимизации процесса переговоров и нахождения такого решения, которое удовлетворяло бы все стороны
- В. способ преодоления конфликтного противоречия, заинтересованный диалог сторон с целью урегулирования конфликта
- Г. способ урегулирования конфликтов, ориентированный на совместное согласованное решение проблемы

8. Миротворчество – это...

- А. стратегии мирных операций, в основе которых лежит деятельность по мирному урегулированию, трансформации и разрешению конфликта
- Б. способ урегулирования конфликтов, ориентированный на совместное согласованное решение проблемы
- В. соглашение, основанное на взаимных уступках
- Г. совокупность мероприятий, направленных на преодоление или ослабление противоречий и исключение возникновения деструктивных конфликтных ситуаций

9. Какие из перечисленных признаков отличают переговоры от других видов и форм международного общения?

- А. регулярность
- Б. ограниченность во времени
- В. следование требованиям дипломатического протокола
- Г. наличие предмета обсуждения, представляющего интерес для участников

10. Что такое ратификация международного договора?

- А. утверждение подписанного международного договора главой государства или другой высшей властью в данной стране в соответствии с ее Конституцией
- Б. корректировка текста международного договора уполномоченными лицами
- В. автоматическое продление срока действия международного договора
- Г. отказ государства подписать предлагаемый многосторонний договор

#### 6.2.2.1.2 Критерии оценивания

<b>Зачтено</b>	<b>Не зачтено</b>
выставляется, если обучающийся правильно раскрывает понятия, применяет профессиональную терминологию, конкретные умения по дисциплине	выставляется, если обучающийся неправильно раскрывает основные понятия, профессиональную терминологию, конкретные умения по дисциплине

## **7 Основная учебная литература**

1. Международный бизнес : методические указания по практическим занятиям / сост. М. В. Евлоева, 2023. - 15. URL: <http://elib.istu.edu/viewer/view.php?file=/files3/er-32707.pdf>
2. Международный бизнес : методические указания по самостоятельной работе / сост. М. В. Евлоева, 2023. - 16. URL: <http://elib.istu.edu/viewer/view.php?file=/files3/er-32708.pdf>
3. Красикова Т. Ю. Международный бизнес: теория и практика : электронный курс / Т. Ю. Красикова, 2023 URL: <https://el.istu.edu/course/view.php?id=6290>
4. Бацун Н. В. Международный бизнес 7 семестр : электронный курс / Н. В. Бацун, 2025 URL: <https://el.istu.edu/course/view.php?id=9300>

## **8 Дополнительная учебная литература и справочная**

1. Митрошенков Олег Александрович. Эффективные переговоры : практ. пособие для деловых людей / О. А. Митрошенков, 2000. - 277.
2. Фишер Роджер. Путь к согласию, или Переговоры без поражения / Роджер Фишер; Пер с англ., 1990. - 155.
3. Ходжсон Джейн. Переговоры на равных / Джейн Ходжсон; Пер. с англ. З. Я. Красневской, 1998. - 340.
4. Конфликты и переговоры : практ. рук. для менеджеров / Пер. с англ. Ю. В. Погореловой, 1997. - 190.
5. Жуковская Е. Е. Русский язык: Курс для бизнесменов: Контакты. Встречи. Переговоры / Е. Е. Жуковская, Э.Н. Леонова, Е.И. Мотина, 1993. - 176.
6. Лебедева Марина Михайловна. Вам предстоят переговоры / Марина Михайловна Лебедева, 1993. - 156.
7. Мазалов В. В. Переговоры. Математическая теория : учебное пособие / В. В. Мазалов , А. Э. Менчер , Ю. С. Токарева, 2012. - 302.
8. Митрошенков О. А. Эффективные переговоры : практическое пособие для деловых людей / О. А. Митрошенков, 2003. - 277.
9. Хасан Б. И. Психология конфликта и переговоры : учебное пособие для вузов / Б. И. Хасан, П. А. Сергоманов, 2004. - 190 [2].

## **9 Ресурсы сети Интернет**

1. <http://library.istu.edu/>
2. <https://e.lanbook.com/>

## **10 Профессиональные базы данных**

1. <http://new.fips.ru/>
2. <http://www1.fips.ru/>

## **11 Перечень информационных технологий, лицензионных и свободно распространяемых специализированных программных средств, информационных справочных систем**

1. Microsoft Office Professional Plus 2013
2. Microsoft Office Standard 2010\_RUS\_ поставка 2010 от ООО "Азон"
3. СПС "Консультант Плюс" \_поставка 2024-25
4. Антивирусная программа Drweb.
5. Adobe Photoshop CS5
6. CorelDRAW X5
7. 7 - Zip.

## **12 Материально-техническое обеспечение дисциплины**

1. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации - мультимедийный проектор, экран с электроприводом, акустическая система + ПК с выходом в Internet. Комплект мебели, доска, маркер или мел. Лицензионное программное обеспечение.
2. Учебная аудитория для проведения лабораторных/практических (семинарских) занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации - мультимедийный проектор, экран с электроприводом, акустическая система + ПК с выходом в Internet. Комплект мебели, доска, маркер или мел. Лицензионное программное обеспечение.
3. Помещение для самостоятельной работы.