

Министерство науки и высшего образования РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Национальный исследовательский университет «МЭИ»

Направление подготовки/специальность: 41.03.05 Международные отношения

Наименование образовательной программы: Международное энергетическое сотрудничество

Уровень образования: высшее образование - бакалавриат

Форма обучения: Очная

Рабочая программа дисциплины
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ

Блок:	Блок 1 «Дисциплины (модули)»
Часть образовательной программы:	Обязательная
№ дисциплины по учебному плану:	Б1.О.07
Трудоемкость в зачетных единицах:	5 семестр - 4;
Часов (всего) по учебному плану:	144 часа
Лекции	5 семестр - 16 часов;
Практические занятия	5 семестр - 16 часов;
Лабораторные работы	не предусмотрено учебным планом
Консультации	проводится в рамках часов аудиторных занятий
Самостоятельная работа	5 семестр - 111,7 часов;
в том числе на КП/КР	не предусмотрено учебным планом
Иная контактная работа	проводится в рамках часов аудиторных занятий
включая: Тестирование Контрольная работа	
Промежуточная аттестация:	
Зачет с оценкой	5 семестр - 0,3 часа;

Москва 2026

ПРОГРАММУ СОСТАВИЛ:

Преподаватель

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Харина О.А.
	Идентификатор	R1db1b137-KharinaOA-b1a0aaa8

О.А. Харина

СОГЛАСОВАНО:

Руководитель
образовательной программы

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Сухарева Е.В.
	Идентификатор	R2bc266f4-SukharevaYevV-2948f94

Е.В. Сухарева

Заведующий выпускающей
кафедрой

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Сухарева Е.В.
	Идентификатор	R2bc266f4-SukharevaYevV-2948f94

Е.В. Сухарева

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель освоения дисциплины: формирование у студентов целостного представления о теории и практики международных переговоров.

Задачи дисциплины

- закрепление компетенций, в совокупности необходимых и достаточных для осуществления коммуникации в ситуациях профессионального общения с зарубежными партнерами;
- овладение навыками ведения переговорного процесса, в т. ч. на иностранном языке;
- практическое применение полученных знаний в публичных деловых и научных коммуникациях, публичных выступлениях и встречах.

Формируемые у обучающегося **компетенции** и запланированные **результаты обучения** по дисциплине, соотнесенные с **индикаторами достижения компетенций**:

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Запланированные результаты обучения
ОПК-1 Способен осуществлять эффективную коммуникацию в мультикультурной профессиональной среде на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) на основе применения понятийного аппарата по профилю деятельности	ИД-3опк-1 Осуществляет эффективную коммуникацию при ведении международных переговоров с учетом психофизиологических и особенностей оппонента	знать: - особенности организации переговорного процесса с учетом психофизиологических особенностей оппонента; - основы переговорного процесса. уметь: - осуществлять коммуникацию при ведении международных переговоров с учетом психофизиологических особенностей оппонента; - осуществлять ведение переговорного процесса на иностранном языке.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ВО

Дисциплина относится к основной профессиональной образовательной программе Международное энергетическое сотрудничество (далее – ОПОП), направления подготовки 41.03.05 Международные отношения, уровень образования: высшее образование - бакалавриат.

Базируется на уровне среднего общего образования.

Результаты обучения, полученные при освоении дисциплины, необходимы при выполнении выпускной квалификационной работы.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1 Структура дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных единицы, 144 часа.

№ п/п	Разделы/темы дисциплины/формы промежуточной аттестации	Всего часов на раздел	Семестр	Распределение трудоемкости раздела (в часах) по видам учебной работы										Содержание самостоятельной работы/ методические указания	
				Контактная работа							СР				
				Лек	Лаб	Пр	Консультация		ИКР		ПА	Работа в семестре	Подготовка к аттестации /контроль		
КПР	ГК	ИККП	ТК												
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
1	Основы переговорного процесса	31.5	5	4	-	4	-	-	-	-	-	23.5	-	<p><u>Подготовка к текущему контролю:</u> Повторение материала по разделу . <u>Изучение материалов литературных источников:</u> [1], 123-142 [2], 7-24</p>	
1.1	Основы переговорного процесса	31.5		4	-	4	-	-	-	-	-	23.5	-		
2	Планирование, подготовка и организация переговоров	31.5		4	-	4	-	-	-	-	-	23.5	-		<p><u>Подготовка к текущему контролю:</u> Повторение материала по разделу . <u>Изучение материалов литературных источников:</u> [2], 36-43</p>
2.1	Планирование, подготовка и организация переговоров	31.5		4	-	4	-	-	-	-	-	23.5	-		
3	Переговорный процесс и его результат	31.5		4	-	4	-	-	-	-	-	23.5	-		
3.1	Переговорный процесс и его результат	31.5		4	-	4	-	-	-	-	-	23.5	-		
4	Психологические особенности переговоров	31.5		4	-	4	-	-	-	-	-	23.5	-		<p><u>Подготовка к текущему контролю:</u> Повторение материала по разделу . <u>Изучение материалов литературных источников:</u> [1], 142-178</p>
4.1	Психологические особенности переговоров	31.5		4	-	4	-	-	-	-	-	23.5	-		
	Зачет с оценкой	18.0			-	-	-	-	-	-	-	0.3	-		17.7

	Всего за семестр	144.0		16	-	16	-	-	-	-	0.3	94.0	17.7	
	Итого за семестр	144.0		16	-	16	-	-	-	-	0.3	94.0	17.7	

Примечание: Лек – лекции; Лаб – лабораторные работы; Пр – практические занятия; КПр – аудиторные консультации по курсовым проектам/работам; ИККП – индивидуальные консультации по курсовым проектам/работам; ГК- групповые консультации по разделам дисциплины; СР – самостоятельная работа студента; ИКР – иная контактная работа; ТК – текущий контроль; ПА – промежуточная аттестация

3.2 Краткое содержание разделов

1. Основы переговорного процесса

1.1. Основы переговорного процесса

Концептуальные основы переговорного процесса. Виды, цели и функции переговоров. Особенности международных переговоров. Изучение переговоров: основные теоретические подходы и методы. Мотивация, сопротивляемость, взаимность, компромиссы и сила позиции в переговорном процессе. Партнерство и разумный эгоизм. Ошибки переговорного процесса: изучение теории и опыта, "позициализм", подход к переговорам с позиции противостояния, подход взаимных уступок, смешивание сути переговоров и отношения, ориентация на сиюминутное преимущество и др..

2. Планирование, подготовка и организация переговоров

2.1. Планирование, подготовка и организация переговоров

Стратегическое, тактическое и административное планирование переговоров. Базовые стратегии переговоров. Подготовка к переговорам. Организационные аспекты подготовки к переговорам. Важности учета национальных и региональных особенностей при ведении переговоров. Особенности национального стиля ведения переговоров представителями различных регионов и стран..

3. Переговорный процесс и его результат

3.1. Переговорный процесс и его результат

Этапы переговоров. Взаимное уточнение позиций. Дискуссионный этап. Технология переговорного процесса. Посредничество в переговорах. Методы, используемые в переговорах. Техники и тактика аргументирования. Итоговый этап. Формулирование итогового документа..

4. Психологические особенности переговоров

4.1. Психологические особенности переговоров

Переговорный процесс как способ общения сторон. Психологическая культура общения на переговорах. Распознавание манипуляций и психологическая защита от их воздействия. Личностные стили ведения переговоров. Иммунизированность от внешнего давления в ходе переговоров..

3.3. Темы практических занятий

1. Психологические особенности переговоров;
2. Переговорный процесс и его результат;
3. Планирование, подготовка и организация переговоров;
4. Основы переговорного процесса.

3.4. Темы лабораторных работ

не предусмотрено

3.5 Консультации

Групповые консультации по разделам дисциплины (ГК)

1. Обсуждение материалов по кейсам раздела "Основы переговорного процесса"

2. Обсуждение материалов по кейсам раздела "Планирование, подготовка и организация переговоров"
3. Обсуждение материалов по кейсам раздела "Переговорный процесс и его результат"
4. Обсуждение материалов по кейсам раздела "Психологические особенности переговоров"

3.6 Тематика курсовых проектов/курсовых работ

Курсовой проект/ работа не предусмотрены

3.7. Соответствие разделов дисциплины и формируемых в них компетенций

Запланированные результаты обучения по дисциплине (в соответствии с разделом 1)	Коды индикаторов	Номер раздела дисциплины (в соответствии с п.3.1)				Оценочное средство (тип и наименование)
		1	2	3	4	
Знать:						
основы переговорного процесса	ИД-3ОПК-1	+				Тестирование/Основы переговорного процесса
особенности организации переговорного процесса с учетом психофизиологических особенностей оппонента	ИД-3ОПК-1		+			Тестирование/Планирование, подготовка и организация переговоров
Уметь:						
осуществлять ведение переговорного процесса на иностранном языке	ИД-3ОПК-1			+		Контрольная работа/Переговорный процесс и его результат
осуществлять коммуникацию при ведении международных переговоров с учетом психофизиологических особенностей оппонента	ИД-3ОПК-1				+	Контрольная работа/Психологические особенности переговоров

4. КОМПЕТЕНТНОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЕ ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ КОНТРОЛЯ ОСВОЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ)

4.1. Текущий контроль успеваемости

5 семестр

Форма реализации: Письменная работа

1. Основы переговорного процесса (Тестирование)
2. Переговорный процесс и его результат (Контрольная работа)
3. Планирование, подготовка и организация переговоров (Тестирование)
4. Психологические особенности переговоров (Контрольная работа)

Балльно-рейтинговая структура дисциплины является приложением А.

4.2 Промежуточная аттестация по дисциплине

Зачет с оценкой (Семестр №5)

Оценка определяется в соответствии с Положением о балльно-рейтинговой системе для студентов НИУ "МЭИ" на основании семестровой и аттестационной составляющей

В диплом выставляется оценка за 5 семестр.

Примечание: Оценочные материалы по дисциплине приведены в фонде оценочных материалов ОПОП.

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1 Печатные и электронные издания:

1. Мокшанцев, Р. И. Психология переговоров : Учебное пособие / Р. И. Мокшанцев, Ин-т по переподготовке и повышению квалификации преподавателей гуманитарных и социальных наук. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 352 с. – (Высшее образование). – ISBN 5-16-000851-9.;
2. Решетова И. С.- "Теоретико-методологические основы деловых переговоров в сфере международных отношений", Издательство: "СКФУ", Ставрополь, 2014 - (125 с.) <https://e.lanbook.com/book/155613>.

5.2 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение:

1. СДО "Прометей";
2. Office / Российский пакет офисных программ;
3. Windows / Операционная система семейства Linux;
4. Видеоконференции (Майнд, Сберджаз, ВК и др);
5. Acrobat Reader.

5.3 Интернет-ресурсы, включая профессиональные базы данных и информационно-справочные системы:

1. ЭБС Лань - <https://e.lanbook.com/>
2. ЭБС "Университетская библиотека онлайн" - http://biblioclub.ru/index.php?page=main_ub_red
3. Электронная библиотека МЭИ (ЭБ МЭИ) - <http://elib.mpei.ru/login.php>

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тип помещения	Номер аудитории, наименование	Оснащение
Учебные аудитории для проведения лекционных занятий и текущего контроля	С-305, Мультимедийный учебный класс	стол преподавателя, стол, стул, вешалка для одежды, доска меловая, мультимедийный проектор, экран, ноутбук
Учебные аудитории для проведения практических занятий, КР и КП	С-305, Мультимедийный учебный класс	стол преподавателя, стол, стул, вешалка для одежды, доска меловая, мультимедийный проектор, экран, ноутбук
Учебные аудитории для проведения промежуточной аттестации	С-305, Мультимедийный учебный класс	стол преподавателя, стол, стул, вешалка для одежды, доска меловая, мультимедийный проектор, экран, ноутбук
Помещения для самостоятельной работы	НТБ-302, Читальный зал отдела обслуживания учебной литературой	стул, стол письменный, компьютерная сеть с выходом в Интернет, компьютер персональный
	НТБ-303, Лекционная аудитория	стол компьютерный, стул, стол письменный, вешалка для одежды, компьютерная сеть с выходом в Интернет, компьютер персональный, принтер, кондиционер
Помещения для консультирования	С-306, Преподавательская	кресло рабочее, рабочее место сотрудника, стол, шкаф для документов, шкаф для одежды, компьютерная сеть с выходом в Интернет, компьютер персональный
	С-308, Преподавательская	кресло рабочее, рабочее место сотрудника, стол, стул, шкаф для документов, шкаф для одежды, компьютерная сеть с выходом в Интернет, многофункциональный центр, компьютер персональный
	С-310/1, Преподавательская	кресло рабочее, рабочее место сотрудника, стол, стул, шкаф для документов, шкаф для одежды, компьютерная сеть с выходом в Интернет, многофункциональный центр, компьютер персональный
	С-310/2, Преподавательская	кресло рабочее, рабочее место сотрудника, стол, стул, шкаф для документов, компьютерная сеть с выходом в Интернет, многофункциональный центр, компьютер персональный
	С-316, Преподавательская	кресло рабочее, рабочее место сотрудника, стол, стул, шкаф для документов, шкаф для одежды, компьютерная сеть с выходом в Интернет, компьютер персональный,

		принтер
Помещения для хранения оборудования и учебного инвентаря	С-304/2, Архив	стеллаж, стеллаж для хранения книг, книги, учебники, пособия, архивные документы

БАЛЛЬНО-РЕЙТИНГОВАЯ СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ**Международные переговоры**

(название дисциплины)

5 семестр**Перечень контрольных мероприятий текущего контроля успеваемости по дисциплине:**

- КМ-1 Основы переговорного процесса (Тестирование)
 КМ-2 Планирование, подготовка и организация переговоров (Тестирование)
 КМ-3 Переговорный процесс и его результат (Контрольная работа)
 КМ-4 Психологические особенности переговоров (Контрольная работа)

Вид промежуточной аттестации – Зачет с оценкой.

Номер раздела	Раздел дисциплины	Индекс КМ:	КМ-1	КМ-2	КМ-3	КМ-4
		Неделя КМ:	4	8	12	16
1	Основы переговорного процесса					
1.1	Основы переговорного процесса		+			
2	Планирование, подготовка и организация переговоров					
2.1	Планирование, подготовка и организация переговоров			+		
3	Переговорный процесс и его результат					
3.1	Переговорный процесс и его результат				+	
4	Психологические особенности переговоров					
4.1	Психологические особенности переговоров					+
Вес КМ, %:			25	25	25	25