

**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**

<b>Блок:</b>	Блок 1 «Дисциплины (модули)»
<b>Часть образовательной программы:</b>	Обязательная
<b>№ дисциплины по учебному плану:</b>	Б1.О.29
<b>Трудоемкость в зачетных единицах:</b>	3 семестр - 4;
<b>Часов (всего) по учебному плану:</b>	144 часа
<b>Лекции</b>	3 семестр - 32 часа;
<b>Практические занятия</b>	3 семестр - 32 часа;
<b>Лабораторные работы</b>	не предусмотрено учебным планом
<b>Консультации</b>	3 семестр - 2 часа;
<b>Самостоятельная работа</b>	3 семестр - 77,5 часа;
<b>в том числе на КП/КР</b>	не предусмотрено учебным планом
<b>Иная контактная работа</b>	проводится в рамках часов аудиторных занятий
<b>включая:</b> Тестирование Контрольная работа	
<b>Промежуточная аттестация:</b>	
<b>Экзамен</b>	3 семестр - 0,5 часа;

**Москва 2025**

**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-2опк-1 Обладает навыками ведения переговорного диалога и публичного выступления перед различными типами аудиторий на иностранном языке по профессиональной тематике	знать: - основы переговорного процесса.  уметь: - осуществлять ведение переговорного процесса на иностранном языке.
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.  уметь: - осуществлять коммуникацию при ведении международных переговоров с учетом психофизиологических особенностей оппонента.

## 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	27	3	8	-	8	-	-	-	-	-	11	-	<p><b><u>Подготовка к текущему контролю:</u></b> Повторение материала по разделу . <b><u>Изучение материалов литературных источников:</u></b> [1], 123-142 [2], 7-24</p>	
1.1	Основы переговорного процесса	27		8	-	8	-	-	-	-	-	11	-		
2	Планирование, подготовка и организация переговоров	27		8	-	8	-	-	-	-	-	11	-		<p><b><u>Подготовка к текущему контролю:</u></b> Повторение материала по разделу . <b><u>Изучение материалов литературных источников:</u></b> [2], 36-43</p>
2.1	Планирование, подготовка и организация переговоров	27		8	-	8	-	-	-	-	-	11	-		
3	Переговорный процесс и его результат	27		8	-	8	-	-	-	-	-	11	-		<p><b><u>Подготовка к текущему контролю:</u></b> Повторение материала по разделу . <b><u>Изучение материалов литературных источников:</u></b> [2], 25-35</p>
3.1	Переговорный процесс и его результат	27		8	-	8	-	-	-	-	-	11	-		
4	Психологические особенности переговоров	27		8	-	8	-	-	-	-	-	11	-		<p><b><u>Подготовка к текущему контролю:</u></b> Повторение материала по разделу . <b><u>Изучение материалов литературных источников:</u></b> [1], 142-178</p>
4.1	Психологические особенности переговоров	27		8	-	8	-	-	-	-	-	11	-		
	Экзамен	36.0			-	-	-	-	2	-	-	0.5	-		33.5

	<b>Всего за семестр</b>	<b>144.0</b>		32	-	32	-	2	-	-	0.5	44	33.5	
	<b>Итого за семестр</b>	<b>144.0</b>		32	-	32		2		-	0.5		77.5	

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

## **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	
<b>Знать:</b>						
основы переговорного процесса	ИД-2 <sub>ОПК-1</sub>	+				Тестирование/Основы переговорного процесса
особенности организации переговорного процесса с учетом психофизиологических особенностей оппонента	ИД-3 <sub>ОПК-1</sub>		+			Тестирование/Планирование, подготовка и организация переговоров
<b>Уметь:</b>						
осуществлять ведение переговорного процесса на иностранном языке	ИД-2 <sub>ОПК-1</sub>			+		Контрольная работа/Переговорный процесс и его результат
осуществлять коммуникацию при ведении международных переговоров с учетом психофизиологических особенностей оппонента	ИД-3 <sub>ОПК-1</sub>				+	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**

**3 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**

*Экзамен (Семестр №3)*

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 3 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](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-303, Учебная аудитория	стол преподавателя, стул, стол письменный, вешалка для одежды, доска меловая, компьютерная сеть с выходом в Интернет, мультимедийный проектор, экран, ноутбук
Учебные аудитории для проведения практических занятий, КР и КП	С-303, Учебная аудитория	стол преподавателя, стул, стол письменный, вешалка для одежды, доска меловая, компьютерная сеть с выходом в Интернет, мультимедийный проектор, экран, ноутбук
Учебные аудитории для проведения промежуточной аттестации	С-303, Учебная аудитория	стол преподавателя, стул, стол письменный, вешалка для одежды, доска меловая, компьютерная сеть с выходом в Интернет, 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
	С-318, Преподавательская	кресло рабочее, рабочее место сотрудника, стол, шкаф для документов, шкаф для одежды, компьютерная сеть с выходом в Интернет, многофункциональный центр, компьютер персональный, книги, учебники, пособия
	С-313, Преподавательская	кресло рабочее, рабочее место сотрудника, стол, стул, шкаф для документов, шкаф для одежды, компьютерная сеть с выходом в Интернет, многофункциональный центр, компьютер персональный
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)

**3 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 – Экзамен.**

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