

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
имени И.Т. ТРУБИЛИНА»

Институт цифровой экономики и инноваций  
Вшэ / итмо/сетевые программы



УТВЕРЖДЕНО  
Директор  
Семидоцкий В.А.  
Протокол от 16.05.2025 № 31

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)  
«МЕЖДУНАРОДНЫЕ ДЕЛОВЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ»**

Уровень высшего образования: бакалавриат

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика

Направленность (профиль) подготовки: Цифровая экономика и мировые аграрные рынки

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр

Форма обучения: очная

Год набора (приема на обучение): 2025

Срок получения образования: 4 года

Объем:  
в зачетных единицах: 3 з.е.  
в академических часах: 108 ак.ч.



**Разработчики:**

Директор института, институт цифровой экономики и инноваций Семидоцкий В.А.

Рабочая программа дисциплины (модуля) составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утвержденного приказом Минобрнауки от 12.08.2020 № 954, с учетом трудовых функций профессиональных стандартов: "Бизнес-аналитик", утвержден приказом Минтруда России от 22.11.2023 № 821н; "Маркетолог", утвержден приказом Минтруда России от 08.11.2023 № 790н; "Экономист предприятия", утвержден приказом Минтруда России от 30.03.2021 № 161н.

**Согласование и утверждение**

№	Подразделение или коллегиальный орган	Ответственное лицо	ФИО	Виза	Дата, протокол (при наличии)
1	Институт цифровой экономики и инноваций	Председатель методической комиссии/совета	Семидоцкий В.А.	Согласовано	16.05.2025, № 9
2	Цифровой экономики	Руководитель образовательной программы	Семидоцкий В.А.	Согласовано	16.05.2025, № 31

## **1. Цель и задачи освоения дисциплины (модуля)**

Цель освоения дисциплины - Цель изучения дисциплины «Международные деловые переговоры» заключается в формировании у студентов углубленных знаний и навыков, необходимых для эффективного ведения переговоров в международной среде.

Задачи изучения дисциплины:

- Понимание основ переговорного процесса. Изучение ключевых этапов и элементов переговоров, включая подготовку, ведение и завершение обсуждений, а также осознание их значимости в бизнесе и международных отношениях.;
- Развитие навыков коммуникации. Формирование у студентов умений четко и убедительно выражать свои мысли, слушать и правильно интерпретировать информацию, а также адаптировать свои коммуникативные стратегии в зависимости от культурного контекста.;
- Сравнительный анализ культурных особенностей. Изучение влияния культурных различий на стиль и технику ведения переговоров, освоение методов преодоления культурных барьеров и конфликтов.;
- Стратегическое мышление. Развитие навыков стратегического планирования и анализа, позволяющих выработать эффективные подходы к переговорам с учетом интересов всех сторон, а также предвидеть возможные сценарии и реагировать на них.;
- Применение различных техник ведения переговоров. Изучение различных подходов к переговорам (конкуренция, сотрудничество, компромисс) и умение применять их в зависимости от ситуации.;
- Преодоление конфликтов. Освоение техник разрешения конфликтов и нахождения взаимовыгодных решений, что является ключевым аспектом успешного ведения переговоров.;
- Практика ведения переговоров. Разработка и выполнение ролевых игр и симуляций, которые помогут студентам отработать навыки практической переговорной деятельности в различных сценариях..

## **2. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

*Компетенции, индикаторы и результаты обучения*

ПК-П8 Способен организовать документальное обеспечение и сопровождение внешнеэкономической деятельности экономических субъектов

ПК-П8.1 Применяет основные международные договоры и соглашения, нормативно-правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность

*Знать:*

ПК-П8.1/Зн1

## **3. Место дисциплины в структуре ОП**

Дисциплина (модуль) «Международные деловые переговоры» относится к формируемой участниками образовательных отношений части образовательной программы и изучается в семестре(ах): 4.

В процессе изучения дисциплины студент готовится к решению типов задач профессиональной деятельности, предусмотренных ФГОС ВО и образовательной программой.

## **4. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы**

Период обучения	Общая трудоемкость (часы)	Общая трудоемкость (ЗЕТ)	Контактная работа (часы, всего)	Внеаудиторная контактная работа (часы)	Зачет (часы)	Лекционные занятия (часы)	Практические занятия (часы)	Самостоятельная работа (часы)	Промежуточная аттестация (часы)
Четвертый семестр	108	3	37	1		18	18	71	Зачет
Всего	108	3	37	1		18	18	71	

## 5. Содержание дисциплины (модуля)

### 5.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий (часы промежуточной аттестации не указываются)

Наименование раздела, темы	Всего	Внеаудиторная контактная работа	Лекционные занятия	Практические занятия	Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения, соотнесенные с результатами освоения программы
<b>Раздел 1. Основы международных деловых переговоров</b>	<b>35,4</b>	<b>0,4</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>23</b>	ПК-П8.1
Тема 1.1. Процесс ведения переговоров	11,2	0,2	2	2	7	
Тема 1.2. Процесс ведения переговоров	12,1	0,1	2	2	8	
Тема 1.3. Коммуникация в переговорах	12,1	0,1	2	2	8	
<b>Раздел 2. Культурные аспекты переговорного процесса</b>	<b>36,3</b>	<b>0,3</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>24</b>	ПК-П8.1
Тема 2.1. Влияние культуры на переговоры	12,1	0,1	2	2	8	
Тема 2.2. Переговоры в разных регионах мира	12,1	0,1	2	2	8	
Тема 2.3. Преодоление культурных барьеров	12,1	0,1	2	2	8	
<b>Раздел 3. Практические аспекты ведения международных деловых переговоров</b>	<b>36,3</b>	<b>0,3</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>24</b>	ПК-П8.1
Тема 3.1. Стратегии и тактики переговоров	12,1	0,1	2	2	8	
Тема 3.2. Этика и социальная ответственность в переговорах	12,1	0,1	2	2	8	

Тема 3.3. Ролевые игры и симуляции переговоров	12,1	0,1	2	2	8
<b>Итого</b>	<b>108</b>	<b>1</b>	<b>18</b>	<b>18</b>	<b>71</b>

## 5.2. Содержание разделов, тем дисциплин

### **Раздел 1. Основы международных деловых переговоров**

*(Внеаудиторная контактная работа - 0,4ч.; Лекционные занятия - 6ч.; Практические занятия - 6ч.; Самостоятельная работа - 23ч.)*

#### *Тема 1.1. Процесс ведения переговоров*

*(Внеаудиторная контактная работа - 0,2ч.; Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 7ч.)*

Определение международных деловых переговоров

Типы и виды переговоров: формальные и неформальные

Роль переговоров в международной бизнес-среде

#### *Тема 1.2. Процесс ведения переговоров*

*(Внеаудиторная контактная работа - 0,1ч.; Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 8ч.)*

Этапы переговорного процесса (подготовка, обсуждение, соглашение)

Методы и техники ведения переговоров

Оценка и анализ переговорных результатов

#### *Тема 1.3. Коммуникация в переговорах*

*(Внеаудиторная контактная работа - 0,1ч.; Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 8ч.)*

Вербальные и невербальные способы общения

Роль слушания и активного взаимодействия

Адаптация коммуникации к культурным особенностям сторон

### **Раздел 2. Культурные аспекты переговорного процесса**

*(Внеаудиторная контактная работа - 0,3ч.; Лекционные занятия - 6ч.; Практические занятия - 6ч.; Самостоятельная работа - 24ч.)*

#### *Тема 2.1. Влияние культуры на переговоры*

*(Внеаудиторная контактная работа - 0,1ч.; Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 8ч.)*

Определение уровня культурной чувствительности

Основные культурные модели (Хофстед, Тромпенаарс и т.д.)

Как культура влияет на стиль ведения переговоров

#### *Тема 2.2. Переговоры в разных регионах мира*

*(Внеаудиторная контактная работа - 0,1ч.; Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 8ч.)*

Характерные особенности переговоров в Западной Европе

Ведение переговоров в Азии и Америке

Социальные и деловые нормы в разных культурах

#### *Тема 2.3. Преодоление культурных барьеров*

*(Внеаудиторная контактная работа - 0,1ч.; Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 8ч.)*

Стратегии преодоления недопонимания и конфликтов  
Роль переводчиков и посредников в международных переговорах  
Успешные практики для межкультурного общения

**Раздел 3. Практические аспекты ведения международных деловых переговоров**  
(Внеаудиторная контактная работа - 0,3ч.; Лекционные занятия - 6ч.; Практические занятия - 6ч.; Самостоятельная работа - 24ч.)

*Тема 3.1. Стратегии и тактики переговоров*  
(Внеаудиторная контактная работа - 0,1ч.; Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 8ч.)

Конкурентные и кооперативные стратегии  
Стратегии достижения компромисса и консенсуса  
Изучение конкретных случаев успешных переговоров

*Тема 3.2. Этика и социальная ответственность в переговорах*  
(Внеаудиторная контактная работа - 0,1ч.; Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 8ч.)

Принципы этики в бизнес-переговорах  
Управление ожиданиями и прозрачность  
Роль доверия и репутации в международных деловых отношениях

*Тема 3.3. Ролевые игры и симуляции переговоров*  
(Внеаудиторная контактная работа - 0,1ч.; Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 8ч.)

Проведение ролевых игр для практики навыков ведения переговоров  
Анализ результатов симуляций и обратная связь  
Применение теоретических знаний в практических условиях

**6. Оценочные материалы текущего контроля**

**Раздел 1. Основы международных деловых переговоров**

Форма контроля/оценочное средство: Задача

Вопросы/Задания:

1. 1. Какой из следующих факторов не влияет на международные деловые переговоры?

- А) Культура
- В) Язык
- С) Цвет автомобилей
- D) Политическая ситуация

2. Какой стиль переговоров чаще всего используется в странах с высокими показателями индивидуализма?

- А) Коллективный
- В) Конкурентный
- С) Компромиссный
- D) Уступчивый

3. Что из перечисленного является важным этапом подготовки к переговорам?

- А) Выбор ресторана
- В) Исследование культурных особенностей
- С) Подбор одежды
- D) Определение времени встречи

4. Каковы риски использования тактики "Высокая первоначальная планка" (завышенных стартовых требований)?

Каковы риски использования тактики "Высокая первоначальная планка" (завышенных стартовых требований)?

5. Опишите особенности ведения переговоров в высококонтекстных культурах (напр., Япония, арабские страны).

Опишите особенности ведения переговоров в высококонтекстных культурах (напр., Япония, арабские страны).

6. Какие стратегии можно использовать при переговорах с "трудным" партнером, использующим агрессивную тактику или ложь?

Какие стратегии можно использовать при переговорах с "трудным" партнером, использующим агрессивную тактику или ложь?

7. "Зонтичное соглашение" (Agreement in Principle) – это:

- а) Детальный юридический контракт.
- б) Предварительная договоренность по ключевым принципиальным вопросам, на основе которой затем разрабатывается детальное соглашение.
- в) Соглашение о конфиденциальности.
- г) Соглашение о выборе места проведения следующих переговоров.

8. Что подразумевает тактика "Разделение проблемы" (Fractionating)?

- а) Уход от обсуждения проблемы.
- б) Разбиение большой сложной проблемы на более мелкие, управляемые составляющие для пошагового решения.
- в) Передача проблемы на рассмотрение третьей стороне.
- г) Игнорирование части проблем.

9. Какой из перечисленных факторов НЕ является типичным культурным измерением по Хофстеде, влияющим на переговоры?

- а) Дистанция власти (Power Distance)
- б) Индивидуализм/Коллективизм (Individualism/Collectivism)
- в) Толерантность к неопределенности (Uncertainty Avoidance)
- г) Скорость интернета (Internet Speed)

10. Прием "Ультиматум" эффективен в основном:

- а) На ранних этапах переговоров для установления доверия.
- б) Когда у вас слабая BATNA.
- в) Когда вы обладаете значительной переговорной силой и готовы пойти на риск срыва переговоров, если требования не будут приняты.
- г) В высококонтекстных культурах как проявление вежливости.

## **Раздел 2. Культурные аспекты переговорного процесса**

*Форма контроля/оценочное средство: Задача*

*Вопросы/Задания:*

1. Какой из следующих терминов описывает соглашение, достигнутое в результате переговоров?

- А) Конфликт
- В) Компромисс
- С) Соглашение
- D) Договор

2. Какой из следующих аспектов является критически важным для успешных международных переговоров?

- А) Знание местной кухни
- В) Умение вести переговоры на родном языке
- С) Понимание культурных различий



- D) Умение одеваться стильно

3. Что такое BATNA в контексте переговоров?

- A) Лучшая альтернатива к соглашению
- B) Базовая аналитическая тактика Negotiation Analysis Technique
- C) Базовый алгоритм для переговоров
- D) Бюджетная альтернатива для торговых сделок

4. Что является главной целью "переговоров по интересам" (принципиальных переговоров по Гарвардскому методу)?

- а) Победить оппонента любой ценой.
- б) Найти решение, максимально удовлетворяющее объективные критерии и основные потребности всех сторон.
- в) Достичь соглашения как можно быстрее, даже в ущерб качеству.
- г) Отстоять свою изначальную позицию без изменений.

5. Какие факторы критически важны на этапе подготовки к международным переговорам? (Выберите 3)

- а) Изучение культурных особенностей партнеров.
- б) Определение только своей идеальной цели (target point).
- в) Тщательный анализ своего BATNA и WATNA.
- г) Подготовка только одного варианта предложения.
- д) Сбор информации о компании-партнере, рынке, конкурентах.

6. Какие тактики относятся к манипулятивным и их использование может навредить долгосрочным отношениям? (Выберите 3)

- а) "Высокая первоначальная планка" (Завышенные стартовые требования).
- б) Активное слушание и уточняющие вопросы.
- в) "Ложный уход" (Притворное прекращение переговоров).
- г) "Плач Ярославны" / "Бедный родственник" (Преувеличение своих трудностей).
- д) Генерация совместных вариантов решения.

7. Какие элементы являются ключевыми в эффективном заключении переговоров? (Выберите 3)

- а) Четкая устная договоренность без фиксации.
- б) Краткое резюме достигнутых договоренностей.
- в) Конкретное определение следующих шагов и ответственных.
- г) Фиксация соглашения в письменном виде (протокол, меморандум, контракт).
- д) Быстрое завершение встречи без обсуждения деталей реализации.

8. Какие барьеры часто возникают в межкультурной коммуникации на переговорах? (Выберите 3)

- а) Различия в стилях коммуникации (низкоконтекстный/высококонтекстный).
- б) Идеальное знание языка партнера всеми участниками.
- в) Разное восприятие времени (монокронное/полихронное).
- г) Отношение к иерархии и статусу.
- д) Полное отсутствие стереотипов.

9. Опишите суть и преимущества Гарвардского метода (принципиальных переговоров). Опишите суть и преимущества Гарвардского метода (принципиальных переговоров).

10. Объясните, почему знание и понимание своего BATNA критически важно для переговорщика.

Объясните, почему знание и понимание своего BATNA критически важно для переговорщика.

### **Раздел 3. Практические аспекты ведения международных деловых переговоров**

*Форма контроля/оценочное средство: Задача*

*Вопросы/Задания:*

1. Какое из следующих утверждений верно для страны с низким уровнем неопределенности?

- А) Предпочитается гибкость в переговорах
- В) Ожидается строгое соблюдение правил
- С) Переговоры чаще ведутся в неформальной обстановке
- D) Участники менее склонны к риску

2. Какой стиль ведения переговоров наиболее распространен в странах с высокими показателями коллективизма?

- А) Уступчивый
- В) Конкурентный
- С) Компромиссный
- D) Адаптивный

3. Какой из перечисленных факторов может создать барьер в международных переговорах?

- А) Общие интересы
- В) Языковые различия
- С) Дружеские отношения
- D) Общая цель

4. Сопоставьте стратегию ведения переговоров с ее описанием:

Win-Win

Win-Lose

Lose-Win

Позиционный торг

- а) Фокус на достижении максимальной выгоды для одной стороны за счет другой.
- б) Поиск взаимовыгодных решений, удовлетворяющих интересы всех сторон.
- в) Уступчивая позиция, приоритет сохранения отношений над результатом.
- г) Жесткое отстаивание заранее определенных позиций, сфокусированное на разнице позиций.

5. Сопоставьте этап переговоров с его ключевой задачей:

Подготовка

Уточнение позиций

Обсуждение/Торг

Заключение/Завершение

- а) Выявление истинных интересов, потребностей и ограничений сторон.
- б) Определение BATNA, WATNA, целевых и резервных позиций, сбор информации.
- в) Достижение соглашения, фиксация договоренностей, планирование реализации.
- г) Поиск компромиссов, обмен уступками, генерация вариантов.

6. Сопоставьте невербальный сигнал с его возможной интерпретацией в разных культурах (Общая тенденция):

Прямой зрительный контакт (Запад vs Восток)

Молчание (Запад vs Япония)

Жест "ОК" (США vs Бразилия/Германия)

Дистанция при общении (Северная Европа vs Латинская Америка)

- а) Уважение, внимание / Вызов, неуважение
- б) Неловкость, нерешительность / Обдумывание, уважение
- в) Все в порядке / Оскорбление, "ноль"
- г) Комфортная / Слишком отстраненная, холодная

7. Выбор одного правильного варианта (Один верный ответ)

Ключевая цель этапа "Уточнение позиций" в переговорах:

- а) Немедленно предложить свои условия.
- б) Запугать оппонента своей силой.
- в) Задавать открытые вопросы, чтобы понять истинные интересы и потребности другой стороны.
- г) Сразу перейти к торгу.

8. Что означает аббревиатура BATNA?

- а) Best Available Temporary Negotiation Agreement (Лучшее доступное временное переговорное соглашение)
- б) Best Alternative To a Negotiated Agreement (Лучшая альтернатива обсуждаемому соглашению)
- в) Basic Agreement on Trade Negotiations Approach (Базовое соглашение о подходе к торговым переговорам)
- г) Bilateral Agreement on Terms and Negotiation Aspects (Двустороннее соглашение об условиях и аспектах переговоров)

9. Какой стиль коммуникации характерен для "низкоконтекстных" культур (напр., США, Германия)?

- а) Информация передается в основном через контекст, невербалику и импликации.
- б) Прямая, эксплицитная, ориентированная на содержание речь. Слова имеют четкое значение.
- в) Высокая степень формальности и иерархичности в общении.
- г) Основной акцент на построении личных отношений до обсуждения дела.

10. Прием "Уход" в тактике ведения переговоров предполагает:

- а) Агрессивное давление на оппонента.
- б) Открытое выражение несогласия.
- в) Отсрочку обсуждения сложного вопроса или завершение встречи.
- г) Предложение значительной уступки.

## **7. Оценочные материалы промежуточной аттестации**

*Четвертый семестр, Зачет*

*Контролируемые ИДК: ПК-П8.1*

Вопросы/Задания:

1. Ключевые отличия межкультурных переговоров от внутристрановых
2. Основные элементы подготовки к переговорам в азиатских странах

3. Принципиальные различия между позиционными переговорами и переговорами по интересам
4. Алгоритм разработки переговорной стратегии для сложных многосторонних переговоров
5. Критерии выбора места проведения международных переговоров
6. Основные компоненты эффективного переговорного процесса по Гарвардской методике
7. Особенности невербальной коммуникации в странах Ближнего Востока
8. Техники преодоления тупиковых ситуаций в переговорах
9. Роль и функции профессионального переводчика на международных переговорах
10. Принципы построения эффективной переговорной команды
11. Методы анализа переговорной позиции контрагента
12. Тактические приемы работы с возражениями в переговорном процессе
13. Особенности электронных переговоров по сравнению с очными встречами
14. Критерии оценки эффективности проведенных переговоров
15. Психологические техники управления эмоциональным состоянием в напряженных переговорах
16. Основные риски при ведении переговоров через посредников
17. Стратегии поведения при переговорах с более сильным партнером
18. Особенности заключительной стадии международных переговоров
19. Методы противодействия манипулятивным тактикам в переговорах
20. Роль корпоративной культуры в формировании переговорного стиля компании
21. Технологии ведения переговоров в условиях кризиса или форс-мажора
22. Особенности переговорного процесса в международных альянсах и совместных предприятиях
23. Принципы эффективного использования переговорного времени
24. Методы работы с межличностными конфликтами в переговорном процессе

25. Особенности переговоров о ценообразовании в различных культурных средах
26. Стратегические ошибки при подготовке к международным переговорам
27. Техники эффективного начала переговорного процесса
28. Особенности переговорного процесса в условиях санкций и торговых ограничений
29. Методы оценки переговорного потенциала контрагента
30. Роль протокола и церемониала в международных деловых переговорах
31. Технологии ведения переговоров при значительном дисбалансе сил
32. Особенности переговоров по урегулированию коммерческих споров
33. Принципы эффективного использования переговорного досье
34. Методы противодействия информационному давлению в переговорах
35. Особенности переговорного процесса в цифровой экономике
36. Стратегии поведения при переговорах с недобросовестным партнером
37. Роль личного обаяния и харизмы в переговорном процессе
38. Техники работы с возражениями ценового характера
39. Особенности заключения сделок в странах с высоким индексом коррупции
40. Эволюция переговорных практик в условиях глобализации

## **8. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины**

### **8.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы**

#### *Основная литература*

1. Лисс, Э.М. Деловые коммуникации: Учебник / Э.М. Лисс, А.С. Ковальчук. - 4 - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2023. - 343 с. - 978-5-394-05383-2. - Текст: электронный // Общество с ограниченной ответственностью «ЗНАНИУМ»: [сайт]. - URL: <https://znanium.com/cover/2082/2082503.jpg> (дата обращения: 08.09.2025). - Режим доступа: по подписке
2. Кривоко́ра, Е.И. Деловые коммуникации: Учебное пособие / Е.И. Кривоко́ра. - 1 - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2025. - 190 с. - 978-5-16-112889-3. - Текст: электронный // Общество с ограниченной ответственностью «ЗНАНИУМ»: [сайт]. - URL: <https://znanium.ru/cover/2169/2169572.jpg> (дата обращения: 08.09.2025). - Режим доступа: по подписке

3. Быкова А. В. Деловые коммуникации: учебное пособие / Быкова А. В., Мандыч И. А., Сиганьков А. А.. - Москва: РТУ МИРЭА, 2020. - 101 с. - Текст: электронный. // RuSpLAN: [сайт]. - URL: <https://e.lanbook.com/img/cover/book/167589.jpg> (дата обращения: 19.06.2025). - Режим доступа: по подписке

#### *Дополнительная литература*

1. Сиганьков А. А. Деловые коммуникации: практикум / Сиганьков А. А.. - Москва: РТУ МИРЭА, 2021. - 70 с. - Текст: электронный. // RuSpLAN: [сайт]. - URL: <https://e.lanbook.com/img/cover/book/218462.jpg> (дата обращения: 19.06.2025). - Режим доступа: по подписке

2. Маслова, Е.Л. Международный культурный обмен и деловые коммуникации: Учебное пособие / Е.Л. Маслова, В.А. Коленова. - 3 - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2022. - 127 с. - 978-5-394-04737-4. - Текст: электронный // Общество с ограниченной ответственностью «ЗНАНИУМ»: [сайт]. - URL: <https://znanium.com/cover/2083/2083024.jpg> (дата обращения: 08.09.2025). - Режим доступа: по подписке

3. Фесенко О. П. Русский язык и деловые коммуникации. Часть 3 / Фесенко О. П., Михайлова А. И.. - Омск: ОмГУПС, 2022. - 35 с. - Текст: электронный. // RuSpLAN: [сайт]. - URL: <https://e.lanbook.com/img/cover/book/419579.jpg> (дата обращения: 19.06.2025). - Режим доступа: по подписке

4. Приходько О. В. Деловые коммуникации: учеб. пособие / Приходько О. В., Самойлов И. Л., Шубкина О. Ю.. - Красноярск: СФУ, 2020. - 368 с. - 978-5-7638-4335-4. - Текст: электронный. // RuSpLAN: [сайт]. - URL: <https://e.lanbook.com/img/cover/book/181635.jpg> (дата обращения: 19.06.2025). - Режим доступа: по подписке

5. Мамай О. В. Деловые коммуникации: практикум / Мамай О. В., Мамай И. Н.. - Самара: СамГАУ, 2018. - 120 с. - 978-5-88575-498-9. - Текст: электронный. // RuSpLAN: [сайт]. - URL: <https://e.lanbook.com/img/cover/book/109425.jpg> (дата обращения: 19.06.2025). - Режим доступа: по подписке

6. Пивоваров, А.М. Деловые коммуникации: теория и практика: Учебное пособие / А.М. Пивоваров. - 2 - Москва: Издательский Центр РИОР, 2024. - 162 с. - 978-5-16-017953-7. - Текст: электронный // Общество с ограниченной ответственностью «ЗНАНИУМ»: [сайт]. - URL: <https://znanium.ru/cover/2133/2133532.jpg> (дата обращения: 08.09.2025). - Режим доступа: по подписке

## **8.2. Профессиональные базы данных и ресурсы «Интернет», к которым обеспечивается доступ обучающихся**

### *Профессиональные базы данных*

1. [www.programs-gov.ru](http://www.programs-gov.ru) - Информационный сервер по материалам федеральных целевых программ

### *Ресурсы «Интернет»*

1. <http://1-fin.ru/> - Финансовый анализ (официальный сайт программы «ФинЭкАнализ»)
2. <http://www.gks.ru> - <http://www.gks.ru>

## **8.3. Программное обеспечение и информационно-справочные системы, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине**

Информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине позволяют:

- обеспечить взаимодействие между участниками образовательного процесса, в том числе синхронное и (или) асинхронное взаимодействие посредством сети «Интернет»;
- фиксировать ход образовательного процесса, результатов промежуточной аттестации по дисциплине и результатов освоения образовательной программы;

- организовать процесс образования путем визуализации изучаемой информации посредством использования презентаций, учебных фильмов;
- контролировать результаты обучения на основе компьютерного тестирования.

Перечень лицензионного программного обеспечения:

- 1 Microsoft Windows - операционная система.
- 2 Microsoft Office (включает Word, Excel, Power Point) - пакет офисных приложений.

Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем:

- 1 Гарант - правовая, <https://www.garant.ru/>
- 2 Консультант - правовая, <https://www.consultant.ru/>
- 3 Научная электронная библиотека eLibrary - универсальная, <https://elibrary.ru/>

Доступ к сети Интернет, доступ в электронную информационно-образовательную среду университета.

*Перечень программного обеспечения*

*(обновление производится по мере появления новых версий программы)*

Не используется.

*Перечень информационно-справочных систем*

*(обновление выполняется еженедельно)*

Не используется.

#### **8.4. Специальные помещения, лаборатории и лабораторное оборудование**

### **9. Методические указания по освоению дисциплины (модуля)**

Учебная работа по направлению подготовки осуществляется в форме контактной работы с преподавателем, самостоятельной работы обучающегося, текущей и промежуточной аттестаций, иных формах, предлагаемых университетом. Учебный материал дисциплины структурирован и его изучение производится в тематической последовательности. Содержание методических указаний должно соответствовать требованиям Федерального государственного образовательного стандарта и учебных программ по дисциплине. Самостоятельная работа студентов может быть выполнена с помощью материалов, размещенных на портале поддержки Moodle.

### **10. Методические рекомендации по освоению дисциплины (модуля)**