**Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение**

**высшего образования**

# «ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

**(Финансовый университет)**

# Департамент иностранных языков и межкультурной коммуникации

**Факультета международных экономических отношений**

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной и

методической работе

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Е.А. Каменева

«27» декабря 2023 г.

# Семаева О.В., Гинзбург О.В., Васильева Т.С.

# ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ВЕДЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ (на английском языке)

**Рабочая программа дисциплины**

для студентов, обучающихся по направлению подготовки   
38.03.01 Экономика

ОП «Экономика и бизнес»

*Рекомендовано   
Учёным советом Факультета международных экономических отношений*

*(Протокол №33 от 21 марта 2023)*

*Одобрено советом Департамента иностранных языков и межкультурной коммуникации*

*(Протокол № 30 от 20 февраля 2023 г.)*

# Москва 2023

**Федеральное государственное образовательное бюджетное**

**учреждение высшего образования**

**«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

(**Финансовый университет)**

Департамент иностранных языков и межкультурной коммуникации

Факультета международных экономических отношений

|  |  |
| --- | --- |
|  | УТВЕРЖДАЮ  Проректор по учебной  и методической работе  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Е.А. Каменева  «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2023 г. |

# Семаева О.В., Гинзбург О.В., Васильева Т.С.

**ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ВЕДЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ (на английском языке)**

**Рабочая программа дисциплины**

для студентов, обучающихся по направлению подготовки   
38.03.01 Экономика,

ОП «Экономика и бизнес»

*Рекомендовано   
Учёным советом Факультета международных экономических отношений*

*(Протокол №33 от 21 марта 2023)*

*Одобрено советом Департамента иностранных языков и межкультурной коммуникации*

*(Протокол № 30 от 20 февраля 2023 г.)*

**Москва 2023**

**Содержание**

|  |  |
| --- | --- |
| 1**.** Наименование дисциплины……………………………………………….. | 4 |
| 2. Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы (перечень компетенций) с указанием индикаторов их достижения и планируемых результатов обучения по дисциплине ……… | 4 |
| 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы…………. | 7 |
| 4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах и в академических часах с выделением объема аудиторной (лекции, семинары) и самостоятельной работы обучающихся …………………………………….. | 7 |
| 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) дисциплины с указанием их объемов (в академических часах) и видов учебных занятий…………………………………..…………………………... | 7 |
| 5.1. Содержание дисциплины………………………………………………… | 7 |
| 5.2. Учебно-тематический план……………………………………………… | 9 |
| 5.3. Содержание семинаров, практических занятий…………………........... | 10 |
| 6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине………………………………………... | 14 |
| 6.1. Перечень вопросов, отводимых на самостоятельное освоение дисциплины, формы внеаудиторной самостоятельной работы……………. | 15 |
| 6.2. Перечень вопросов, заданий, тем для подготовки к текущему контролю ……………………………………................................................... | 16 |
| 7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине………………………………………………… | 24 |
| 8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины………………...…………………. | 32 |
| 9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины………………..….. | 33 |
| 10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины……………………………………………………………………. | 35 |
| 11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень необходимого программного обеспечения и информационных справочных систем …………………………………………………………… | 39 |
| 12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине……………….. | 40 |

1. **Наименование дисциплины**

Теория и практика ведения международных переговоров (на английском языке)

# Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы с указанием индикаторов их достижения, соотнесенных с планируемыми результатами обучения по дисциплине

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Код компетенции** | **Наименование компетенции** | **Индикаторы достижения компетенции** | **Результаты обучения (умения и знания), соотнесенные с индикаторами достижения компетенции** |
| **УК-1** | Способность к восприятию межкультурного разнообразия общества, в социально-историческом, этическом и философских контекстах, анализу и мировоззренческой оценке происходящих процессов и закономерностей. | 1.Использует знания о закономерностях развития природы, межкультурного разнообразия общества для формирования мировоззренческой оценки происходящих процессов.  2.Использует навыки философского мышления и логики для формулировки аргументированных суждений и умозаключений в профессиональной деятельности.  3.Работает с различными массивами информации для выявления закономерностей функционирования человека, природы и общества в социально-историческом и этическом контекстах. | **Знать:**  - закономерности развития природы;  - межкультурное разнообразие общества;  - основные концепции,  трактовки и компоненты понятий  «культура» и «межкультурные  коммуникации», владеет навыками  кросс-культурного  анализа и мультинационального делового общения.  **Уметь:**  - критически воспринимать, анализировать и оценивать информацию, факторы и механизмы развития природы, общества, человека, мышления, межкультурного разнообразия;  - коммуницировать и  создавать официально-деловые, научные и профессиональные тексты, учитывая цивилизационные, национальные,  этнокультурные и конфессиональные особенности  аудитории/собеседника/оппонента.  **Знать:**  -основные философские понятия, идеи, логические методы и приемы для формулировки аргументированных суждений и умозаключений в профессиональной деятельности;  -о теоретических и практических аспектах ведения переговоров.  **Уметь:**  - анализировать и сопоставлять различные позиции по актуальным вопросам;  -применять основные этапы и техники ведения переговоров;  - предлагать, критиковать и научно обосновывать альтернативные взгляды на рассматриваемую проблему;  -ориентироваться в переговорной ситуации;  -проводить подготовку к переговорам.  **Знать:**  -Различные типы поисковых запросов для выявления закономерностей функционирования человека, природы и общества в социально-историческом и этическом контекстах;  - закономерности функционирования человека, природы, общества;  - социально-исторический и этический контент;  **Уметь:**  -работать с различными массивами информации;  - критически анализировать и оценивать различные массивы и источники информации;  -выявлять закономерности функционирования человека, природы и общества в социально-историческом и этическом контекстах. |
| **ПКП-3** | Способность оценивать и оптимизировать бизнес-процессы организаций креативной индустрии; принимать эффективные решения, направленные на развитие креативной индустрии. | 1. Выполняет расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимых для производства и реализации выпускаемой продукции, освоения новых видов креативной продукции, производимых креативных услуг.    2.Определяет экономическую эффективность организации труда и производства, внедрения инновационных технологий в сфере креативных индустрий.    3. Определяет резервы повышения эффективности деятельности организации креативной индустрии. | **Знать**:  -принципы и методы составления годовых и квартальных финансово-экономических планов, в том числе на английском языке;  -знать современные технические средства для производства и реализации выпускаемой продукции, освоения новых видов креативной продукции, производимых креативных услуг;  **Уметь**:  - определять, интерпретировать и ранжировать информацию,  требуемую для решения поставленной задачи в профессиональной области.  - выстраивать эффективные модели взаимодействия в профессиональной среде по месту работы, в том числе в мультинациональном коллективе  н выполнять функции ответственного исполнителя или руководителя со знанием иностранных языков в подразделениях организаций и в проектных группах, в том числе мультикультурного профиля, включая их создание и сопровождение в ходе реализации  управленческих решений, программ и проектов.  **Знать:**  знать экономическую эффективность организации труда и производства, внедрения инновационных технологий в сфере креативных индустрий.  **Уметь:**  Использовать экономическую эффективность организации труда и производства, внедрения инновационных технологий в сфере креативных индустрий.  **Знать:**  - определять, интерпретировать, ранжировать, анализировать информацию,  требуемую для решения поставленной задачи в профессиональной области.  **Уметь:**  Составлять финансовые планы компании, используя резервы повышения эффективности деятельности организации креативной индустрии. |

**3. Место дисциплины в структуре образовательной программы**

Дисциплина «Теория и практика ведения международных переговоров (на английском языке)» входит в состав цикла профиля (элективный), по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, ОП «Экономика и бизнес», профиль: «Экономика креативных индустрий».

**4. Объем дисциплины в зачетных единицах и в академических часах с выделением объема аудиторной (лекции, семинары) и самостоятельной работы обучающихся**

Таблица 1

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Вид учебной работы по дисциплине** | **Всего**  **(в з/е и часах)** | **Семестр 6**  **(в часах)** |
| **Общая трудоемкость дисциплины** | 3 з.е.  108 | 108 |
| ***Контактная работа - Аудиторные занятия*** | 34 | 34 |
| *Лекции* | 16 | 16 |
| *Семинары, практические занятия* | 18 | 18 |
| ***Самостоятельная работа*** | 74 | 74 |
| Вид текущего контроля | Контрольная работа | Контрольная работа |
| Вид промежуточной аттестации | Зачет | Зачет |

**5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) дисциплины с указанием их объемов (в академических часах) и видов учебных занятий.**

**5.1. Содержание дисциплины**

**Тема 1.** Искусство ведения международных переговоров.

Defining the term «negotiation». Cross-cultural misunderstandings. Peculiarities of negotiating cultures of different countries. Building up positive negotiation relationships. The subtle connection between trust and intercultural negotiations.

Creation of a linguistic mind map for the word «strategy».

The use of Conditionals.

Case Study «Trust building in a trilateral China Japan Western Negotiators».

**Тема 2.** Культурные различия участников международных переговоров.

Six dimensions of national culture developed by G. Hofstede: 1.Power Distance 2.Individualism vs collectivism 3.Masculinity vs femininity 4.Uncertainty avoidance 5. Long term orientation vs short term normative orientation 6. Indulgence vs.restraint.

Analysis of the Chinese, Japanese, French, Mexican, Nigerian cultures. The typical features of Russian negotiators. Ways to protect oneself from such a negotiator as Donald Trump.

Expressions used at the bargaining table.

Group project «Basics of Multicultural Negotiations»

**Тема 3.** Особенности межкультурной коммуникации в деловых переговорах.

Cross-cultural behavior at negotiating table. The conflict of cultures at a bargaining table. Cross-cultural negotiating behavior. Some cultural aspects of the negotiating behavior of businessmen from Asian, Latin American, European countries. The main behavioural patterns of negotiators from France, Germany, Italy, Japan, China, Arabic countries. Cross-cultural negotiation behavior simulation.

Creation of a linguistic mind map for negotiation related vocabulary.

Perfect modal verbs in English.

Case Study “Daimler-Chrysler-Mitsubishi case.”

**Тема 4.** Договор с иностранным контрагентом: выбор юрисдикции и суда.

Right and wrong choices in the market for justice. The differences in the ways English and American courts interpret contracts. The competition in legal services.

Creation of a linguistic mind map for contract related vocabulary.

A debate “Advantages and disadvantages of choice of laws and forum shopping”.

Group presentation “Commercial disputes between Russian citizens heard at the Royal Courts of Justice in London”

**Тема 5**. Основные элементы контракта.

Basic principles of contract formation under English law. Essential elements of a valid contract. The offer –acceptance procedure.

Creation of a linguistic mind map for contract related vocabulary.

Meanings of the verb “shall”.

Discussion “The facts of the case and the legal issues raised in relation to offer and acceptance”

Presentation “The law report: Pickfords Ltd v Celestica Ltd [2003]”

**Тема 6.** Международное дистрибьюторское соглашение.

Distribution agreement. Basic contract clauses. The adverbs most frequently used in English legal documents. Rendering a clause of a Distribution Agreement from Russian into English.

Creation of a linguistic mind map for the law-related vocabulary.

Presentation. “The activities of a sales representative/distributor of a well-known foreign company in Russia. ”

# 5.2. Учебно-тематический план

Таблица 2

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №  пп/п | **Наименование тем (разделов) дисциплины** | **Трудоемкость в часах** | | | | | **Формы текущего контроля успеваемости** |
| **Всего** | **Контактная работа - Аудиторная работа** | | | **Самостоятельная работа** |
| Общая, в т.ч.: | Лекции | Семинары, практические занятия |
| 11. | Искусство ведения международных переговоров. | 18 | 4 | 2 | 2 | 14 | интеллект-карта, деловая игра |
| 22. | Культурные различия участников международных переговоров. | 18 | 6 | 2 | 4 | 12 | кейс-стади, брейнсторминг, деловая игра, дискуссия, таблица наблюдений, презентации |
| 33. | Особенности межкультурной коммуникации в деловых переговорах. | 18 | 6 | 2 | 4 | 12 | опрос, ролевая игра, интеллект-карта, дебаты по вопросу стереотипов ролевого поведения, коллективные проекты |
| 44. | Договор с иностранным контрагентом:  выбор юрисдикции и суда. | 18 | 6 | 2 | 4 | 12 | дискуссия, работа в группах, презентации |
| 55. | Основные элементы контракта. | 18 | 6 | 4 | 2 | 12 | работа в мини-группах, дискуссия |
| 66. | Международное дистрибьюторское соглашение. | 18 | 6 | 4 | 2 | 12 | дебаты по вопросу языковой политики, работа в группах, интеллект-карта, презентации, дискуссия |
|  | В целом по дисциплине | 108 | 34 | 16 | 18 | 74 | Согласно учебному плану: Контрольная работа |
|  | Итого в % | 100 % | 31% | 47% | 53% | 69% |  |

# 5.3. Содержание семинаров, практических занятий

Таблица 3

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование тем (разделов) дисциплины** | **Перечень вопросов для обсуждения на семинарских, практических занятиях, рекомендуемые источники из разделов 8,9** | **Формы проведения занятий** |
| **Тема 1**  Искусство ведения международных переговоров. | 1. Define the term «negotiation».  2. Cross-cultural misunderstandings.  3. Peculiarities of negotiating cultures of different countries.  4. Building up positive negotiation relationships.  5. The subtle connection between trust and intercultural negotiations.  6. Creation of a linguistic mind map for the word «strategy».  7. The use of Conditionals.  Рекомендуемые источники  8.1, 8.2, 9.4, 9.6 | Деловая игра «Positive negotiation relationships».  Дискуссия «Cross-cultural misunderstandings».  Опрос-дискуссия «Peculiarities of negotiating cultures of different countries».  Составление лингвистической ментальной карты для слова «strategy».  Кейс-стади, брейнсторминг: “The subtle connection between trust and intercultural negotiations.”  Практическое занятие по отработке использования форм условного наклонения. В ходе занятия студенты учатся использовать разные формы условного наклонения в ситуациях ведения деловых переговоров. |
| **Тема 2**  Культурные различия участников международных переговоров. | 1. Six dimensions of national culture developed by G. Hofstede.  2. Analysis of the Chinese/Japanese/French/Mexican/Nigerian culture.  3. The typical features of Russian negotiators.  4. Ways to protect oneself from such a negotiator as Donald Trump.  4. Expressions used at the bargaining table.  Рекомендуемые источники  8.1, 8.2, 8.7, 9.4, 9.6 | Создание интеллект-карты для систематизации основной лексики ведения международных переговоров.  Дискуссия «The typical features of Russian negotiators».  Кейс-стади, брейнсторминг: «Ways to protect oneself from such a negotiator as Donald Trump».  Анализ примеров поведения представителей разных культур на переговорах на базе презентаций студентов.  Проанализировать невербальные компоненты коммуникации через просмотр видеороликов, отражающих коммуникацию в различных ситуациях, заполнить таблицу наблюдений, обсудить результаты в ходе общей дискуссии. |
| **Тема 3**  Особенности межкультурной коммуникации в деловых переговорах. | 1. Cross-cultural behavior at negotiating table.  2. The conflict of cultures at a bargaining table.  3. Cross-cultural negotiating behavior.  4. Some cultural aspects of the negotiating behavior of businessmen from Asian, Latin American, European countries.  5. The main behavioural patterns of negotiators from France, Germany, Italy, Japan, China, Arabic countries. 6. Cross-cultural negotiation behavior simulation.  7. Perfect modal verbs in English.  Рекомендуемые источники  8.1, 8.7, 8.8, 9.4, 9.6 | Опрос-дискуссия «Cross-cultural behavior at negotiating table».  Ролевая игра «The conflict of cultures at a bargaining table.». Студенты в мини-группах готовят короткие сценки, иллюстрируя культурный или лингвистический шок, который может произойти в России или на территории стран изучаемых ими языков. Совместный анализ причин показанной ситуации и возможностей предупреждения их возникновения.  Групповая работа на тему “Some cultural aspects of the negotiating behavior of businessmen from Asian, Latin American, European countries”. Студенты разбиваются на минигруппы. Задача - проанализировать модели переговорного поведения представителей стран Азии, Латинской Америки и Европы. отобразить их на mindmap.  Дебаты “The main behavioural patterns of negotiators from France, Germany, Italy, Japan, China, Arabic countries.”. Одна половина группы доказывает важность учета национальных стилей ведения переговоров, другая половина считает, что представители современного бизнеса стараются руководствуются общепринятыми нормами поведения за переговорным столом. Дебаты должны быть строго регламентированы по времени выступлений каждой стороны, иметь время на подготовку между выступлениями, а также часть с вопросами-ответами. Модерировать может как преподаватель, так и один студент. Все выступления должны быть подкреплены основательной аргументацией и реальными кейсами.  Практическое занятие по отработке использования модальных глаголов с перфектным инфинитивом. В ходе занятия студенты учатся использовать модальные глаголы «should», «ought to» с инфинитивом в перфектной форме для выражения критики и сожаления об упущенных возможностях |
| **Тема 4**  Договор с иностранным контрагентом:  выбор юрисдикции и суда. | 1. Right and wrong choices in the market for justice.  2. The differences in the ways English and American courts interpret contracts.  3. The competition in legal services.  4. A discussion “Advantages and disadvantages of choice of laws and forum shopping”.  5. Group presentation “Commercial disputes between Russian citizens heard at the Royal Courts of Justice in London”  Рекомендуемые источники  8.1, 8.8, 8.9, 8.10, 9.4, 9.6 | Анализ международно-правовых аспектов юрисдикции США и Великобритании.  Практическое занятие: проанализируйте основные виды корпоративных споров и подходы к их решению в разных странах.  Дискуссия “Advantages and disadvantages of choice of laws and forum shopping”.  Защита проектов “Commercial disputes between Russian citizens heard at the Royal Courts of Justice in London”. При подготовке к проекту, представляемому в форме презентации, студенты в группах по 3-4 человека должны провести интернет-исследования о коммерческих спорах между российскими гражданами, которые рассматривались в Королевских судах в Лондоне. В ходе представления проектов они анализируют особенности международно-правовых аспектов юрисдикции Англии. |
| **Тема 5**  Основные элементы контракта. | 1. Basic principles of contract formation under English law.  2. Essential elements of a valid contract.  3. The offer –acceptance procedure. Creation of a linguistic mind map for contract related vocabulary. 4. Meanings of the verb shall.  5. Discussion “The facts of the case and the legal issues raised in relation to offer and acceptance”  6. Presentation “The law report Pickfords Ltd v Celestica Ltd [2003]”  Рекомендуемые источники  8.1, 8.2, 8.10, 9.4, 9.6 | Практическое занятие: проанализируйте основные принципы заключения договора по английскому праву.  Дискуссия “Essential elements of a valid contract”.  Практическое занятие по отработке использования глагола «shall» при составлении договора на английском языке.  Дискуссия “The facts of the case and the legal issues raised in relation to offer and acceptance”.  Защита проектов “The law report Pickfords Ltd v Celestica Ltd [2003]”. При подготовке к проекту, представляемому в форме презентации, студенты в группах по 3-4 человека должны провести интернет-исследования о коммерческих спорах между компаниями. В ходе представления проектов они анализируют особенности подходов к разрешению коммерческих споров в зависимости от международно -правовых аспектов юрисдикции государств, на территории  которых рассматривались данные коммерческие споры. |
| **Тема 6**  Международное дистрибьюторское соглашение. | 1. Distribution agreement.  2. Creation of a linguistic mind map for the law-related vocabulary.  3. Basic contract clauses.  4. The adverbs most frequently used in English legal documents.  5. Rendering a clause of a Distribution Agreement from Russian into English.  6. Presentatiion. “Make a presentation based on an online research about the activities of a sales representative/distributor of a well-known foreign company in Russia. Speak about their product specification, advertising and promotion strategies, production plants and branches/subsidiaries in Russia.”  Рекомендуемые источники  8.1, 8.2, 8.9, 8.10, 9.4, 9.6 | Практическое занятие: проанализируйте основные принципы составления дистрибьюторского соглашения.  Сравнительный анализ лексических и грамматических особенностей внешнеэкономического контракта на английском и русском языках.  Составление ментальной карты лексики юридических документов.  Защита проектов “The activities of a sales representative/distributor of a well-known foreign company in Russia”. При подготовке к проекту, представляемому в форме презентации, студенты в группах по 3-4 человека должны провести интернет-исследование об особенностях работы торгового представителя/дистрибьютора иностранной компании в России. Они должны рассказать об иностранных компаниях и их филиалах в России, о технических характеристиках выпускаемой ими продукции, стратегиях рекламы и продвижения. В ходе представления проектов они анализируют особенности работы иностранных компаний и их торговых представителей/дистрибьюторов в России. |

**6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине**

**6.1. Перечень вопросов, отводимых на самостоятельное освоение дисциплины, формы внеаудиторной самостоятельной работы**

   Таблица 4

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование тем (разделов) дисциплины** | **Перечень вопросов, отводимых на самостоятельное освоение** | **Формы внеаудиторной самостоятельной работы** |
| **Тема 1**  Искусство ведения международных переговоров. | Study the peculiarities of behavior in negotiations in different countries | Подготовка к проведению кейса «Trust building in a trilateral China Japan Western Negotiators». Изучение информации, связанной с кейсом и репетиция кейса. |
| **Тема 2**  Культурные различия участников международных переговоров. | The problem of conducting negotiations in an intercultural environment | Подготовка к групповому проекту «The problem of conducting negotiations in an intercultural environment». Подготовка и изучение тем, связанных с языком тела, вопросами тайминга, изучение отличий процедуры ведения переговоров в разных культурах. |
| **Тема 3**  Особенности межкультурной коммуникации в деловых переговорах. | Study glossary for part one of the book. | Подготовка к проведению кейса «Daimler Chrysler-Mitsubishi case». Изучение информации, связанной с кейсом и репетиция кейса. |
| **Тема 4**  Договор с иностранным контрагентом:  выбор юрисдикции и суда. | What is “the forum game”? | Изучение книги «The Forum Game» by Debra Lyn Bassett. Конспектирование. Подготовка к дебатам по книге. |
| **Тема 5**  Основные элементы контракта. | Language for contract, part 1 in Brown, D. G., Rice, S. Professional English in Use: Law. Cambridge University Press, 2007 p.68-89 | Проработка тем 31-38 по учебнику Brown, D. G., Rice, S. Professional English in Use: Law. Cambridge University Press, 2007.  Написание словарного диктанта по изученным темам.  Проведение дискуссии по теме: How to conclude a contract? |
| **Тема 6**  Международное дистрибьюторское соглашение. | Language for contract, part 2 in Brown, D. G., Rice, S. Professional English in Use: Law. Cambridge University Press, 2007 p.68-89 | Проработка тем 38-41 по учебнику Brown, D. G., Rice, S. Professional English in Use: Law. Cambridge University Press, 2007.  Написание словарного диктанта по изученным темам.  Проведение итоговой дискуссии по курсу: Working across cultures: the main challenges. |

**6.2. Перечень вопросов, заданий, тем для подготовки к текущему контролю.**

**Тема 1.** Искусство ведения международных переговоров.

**Проведение кейса по теме 1.**

«Trust building in a trilateral China Japan Western Negotiators»

**Background.** The British company «Pure Nature» Ltd has developed toxic waste technology and is attempting to have it accepted for an ambitious and politically sensitive project in China aimed to treat a large amount of toxic waste left in China by Japan at the end of World War II. For many years, China and Japan have been discussing who should bear the cost of treating the waste, and it was agreed only recently that Japan would clean up the waste and pay for so doing.

The Japanese have long felt frustrated with what they perceive to have been a lack of cooperation by China, which has been attempting to get the Japanese government to tackle the entire problem, including many hundreds of tons of contaminated soil. While Japan has admitted responsibility for the toxic waste—but not the polluted soil—it has long believed that China should fund all aspects of the project, including technology selection and the clean-up by Japanese companies.The Chinese view, however, is that China should undertake the work, but that theJapanese should supply the technology and funding.

Students are divided into three teams:

1. Representatives of Japan

2. Representatives of China

3. Company representatives

Tasks for negotiators:

Japan wants to limit the extent of the clean-up to an absolute minimum—which will cost, even so, hundreds of millions of dollars; China, meanwhile, wants to derive as much benefit as possible.

Japan believes that, as it will be funding the clean-up, it has the right to choose who is to do the work and how, and would prefer to use Japanese companies and technology; China wants Chinese companies to do the work, using technology chosen, provided, and funded by the Japanese. Although China has the final say—because work cannot proceed until it gives the nod—Beijing cannot but depend on Japan for the technology and funds.

We want our company’s technology to be accepted for the major portion of the work. But for this to happen, we need acceptance by both the Chinese and Japanese players, sowe plan to make maximum use of our joint-venture company in Japan.

**Вопросы для самоконтроля по теме 1.**

1. Define the term «negotiation».

2. What is the meaning of “Cross-cultural misunderstandings”?

3. Define peculiarities of negotiating cultures of different countries.

4. How to build up positive negotiation relationships?

5. Where is the subtle connection between trust and intercultural negotiations?

6. How to use Conditionals? Give examples.

**Тема 2** Культурные различия участников международных переговоров.

**Проведение группового проекта «**The problem of conducting negotiations in an intercultural environment»

In multicultural negotiations, above and beyond the issues of personal negotiation skills and techniques, one must consider the impact of cultural difference. This impact will often be tied to communication issues, increasing the possibilities of misunderstanding. Things that are said, left unsaid, or unclearly said can all create an extra layer of difficulty on top of the substantive issues to be discussed.

To maximize the chances of success in the cross-cultural setting, one should consider a number of factors, including:

Etiquette/Protocol Issues

Body language issues

Language issues

Relationship issue

Timing issues

Trust and information issues

Legal issues

Authority issues

Political/procedural issues

Gender issues

You are requested to make up a Guide to negotiations from your group «Basics of Multicultural Negotiations». Select a number of researchers from your group, members of the editorial board, think of the target audience, components, graphic design of the Guide and other relevant issues, and follow the tasks below:

Task for researchers

1. Pick up one of the issues above

2. Make a presentation and deliver the research results to your group

3. Lead the group discussion of your endeavors, take notes of the recommendations from the group

4. Make up 1 page of information to be included into the Guide.

Task for editorial board

1. Lead the discussion on the content of the Guide, taking into account recommendations from a group of researchers

2. Attend presentations made by researcher to discuss what information needs to be included into the Guide

3. Collect information from the researches to arrange it and process the Guide. Think of illustrations, name for it

4. Present the guide to the researchers

**Вопросы для самоконтроля по теме 2:**

1. What are six dimensions of national culture developed by G. Hofstede?

2. Give an analysis of the Chinese/Japanese/French/Mexican/Nigerian culture.

3. What are the typical features of Russian negotiators?

4. How to protect oneself from such a negotiator as Donald Trump?

4. What expressions are used at the bargaining table?

**Тема 3** Особенности межкультурной коммуникации в деловых переговорах.

**Проведение кейса по теме 3**

**DaimlerChrysler-Mitsubishi case.** The DaimlerChrysler–Mitsubishi alliance refers to the 69-month period during which U.S.-German automaker DaimlerChrysler AG(DCX) held a controlling stake in Mitsubishi Motors Corporation(MMC). First established on March 27, 2000 with the signing of a letter of intent, it was initiated by the chairman of DCX, who was attempting to build what he called a "Welt AG"(global corporation) which would have as widespread a presence across worldwide automotive markets as its rivals. The merger with the Chrysler Corporation had increased Daimler-Benz's share of the North American market, and Mitsubishi Motors offered a gateway to Asia. Work in pairs to analyze one of the texts offered and then join another pair of students to share the information. Sum up cultural differences and solutions.

**Вопросы для самоконтроля по теме 1.**

1. Explain the problem of cross-cultural behavior at negotiating table.

2. What is the conflict of cultures at a bargaining table?

3. Define the main behavioral patterns of negotiators from France, Germany, Italy, Japan, China, Arabic, Asian, Latin American, European countries.

4. Explain how to use perfect modal verbs in English.

**Тема 4.** Договор с иностранным контрагентом: выбор юрисдикции и суда.

**Вопросы для обсуждения на дебатах:**

1. A taxonomy of forum shopping
2. The law of forum shopping
3. The Forum Game: game theory and the rationality of forum shopping

**Вопросы для самоконтроля по теме 4:**

1. What are right and wrong choices in the market for justice?

2. Define the differences in the ways English and American courts interpret contracts.

3. What do you know about the competition in legal services?

**Тема 5**. Основные элементы контракта.

**Вопросы для обсуждения на дебатах:**

1. Forms of a contract.
2. Structure of a commercial contract.
3. Expressed and implied terms.
4. Exclusion, limitation and standard clauses.

**Вопросы для самоконтроля по теме 5:**

1. What are the basic principles of contract formation under English law?

2. What are essential elements of a valid contract?

3. Describe the offer –acceptance procedure.

4. What is the meanings of the verb shall?

**Тема 6.** Международное дистрибьюторское соглашение.

**Дискуссия** Working across cultures: the main challenges.

**Вопросы для дискуссии по теме 1.**

1. What are the main difficulties when working in the international market?
2. How do the rules of intercultural communication differ in different countries of the world?
3. What is the most effective way to prepare for negotiations with representatives of another country?
4. What difficulties may arise when concluding contracts in the international arena?

**Вопросы для самоконтроля по теме 6:**

1. What is the distribution agreement.

2. What are the basic contract clauses?

3. Which adverbs are most commonly used in English legal documents?

**Вопросы к контрольной работе**

I. Watch the video by ESSEC Business School and complete the missing information below. The speaker gives 4 arguments to support the statement that cultural differences are overestimated at negotiations. Choose the arguments provided by the speaker.

Source: International and Cross-Cultural negotiation ESSEC

1. Negotiating behavior is often driven by clichés, not true cultural dimensions at all.
2. Cultural differences simply do not exist; they are replaced by simplistic reductionism in the form of cultural biases.
3. Self-fulfilling prophecies program negotiators' attitudes and behaviors towards other cultures.
4. Globalization harmonizes cultures bringing much similarity.
5. Business culture is equal everywhere.
6. Cultural variables are relevant -negotiators come from very different backgrounds even inside one culture.

II. Explain the meanings of the adverbs most frequently used in English legal documents.

|  |  |
| --- | --- |
| Hereafter |  |
| Thereafter |  |
| Hereof |  |
| Thereof |  |
| Herewith |  |
| Therewith |  |
| Hereby |  |
| Thereby |  |
| Herein |  |
| Hereinafter |  |
| Thereinbefore |  |
| Hereto |  |
| Thereto |  |

III. Use the words and phrases from the box in the correct form to complete the

text below.

|  |
| --- |
| ADR(3) lawsuit(3) resolve disputes settle (3) dispute resolution litigation (2) |

To most people, \_\_\_\_\_\_\_ means any method of \_\_\_\_\_\_\_ other than \_\_\_\_\_\_\_, which is correct only if \_\_\_\_\_\_\_ includes not only cases that actually go to trial but also \_\_\_\_\_\_\_ that are \_\_\_\_\_\_before they get to court. This point is important for two reasons.

First, more than 90% of all \_\_\_\_\_\_\_ are \_\_\_\_\_\_\_\_ out of court, most of them virtually on the courthouse steps after months or years of preparation and expense. Some of this expense is necessary, but, on the whole, huge quantities of time and money are spent preparing for events that don’t occur. Second, the very initiation of a \_\_\_\_\_\_\_ , even if it is \_\_\_\_\_\_ prior to trial, gives rise to the adversarial mind-set, which then makes its own prodigious contribution to cost, delay, and acrimony. The manager of today has available an array of \_\_\_\_\_\_\_ methods that were unheard of a few years ago.

For these alternatives to be of much use, however, the manager must know something about how they work, why they exist, and what they can

and cannot achieve. If nothing else, a familiarity with \_\_\_\_\_\_ methods may cause a manager to think seriously about \_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_ at an earlier stage of any disagreement.

IV. Render the following clause of a Distribution Agreement into English, paying attention to the use of the active vocabulary of and adverbs formed by means of here and there.

Дистрибьютор сделает все от него зависящее для активной продажи и продвижения сбыта Товаров на рынке в течение срока действия настоящего Договора. В течение срока действия настоящего Договора Дистрибьютор не должен продавать Товары, составляющие конкуренцию Товарам Компании, без прямого письменного согласия Компании, за исключением товаров, которые Дистрибьютор уже реализовывал до даты заключения настоящего Договора и которые указаны в Приложении 2 к настоящему Договору.

Дистрибьютор должен иметь запас Товаров в достаточных объемах, чтобы удовлетворить потребительский спрос. Дистрибьютор не должен допускать недостатка запасов товаров, исходя из разумного ожидания заказов покупателей.

В соответствии с настоящим Договором Дистрибьютор должен иметь в штате квалифицированных специалистов по сбыту и обслуживанию клиентов.

Персонал Дистрибьютора по сбыту и обслуживанию клиентов должен иметь и постоянно повышать квалификацию и опыт работы с Товарами, причем их квалификация и опыт должны удовлетворять Компанию

V. Write an essay on the topic “The main challenges of negotiating with people from other cultures”

Критерии балльной оценки различных форм текущего контроля успеваемости содержатся в соответствующих методических рекомендациях департамента.

**7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине**

Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы (перечень компетенций) с указанием индикаторов их достижения и планируемых результатов обучения по дисциплине содержится в разделе «2.Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы (перечень компетенций) с указанием индикаторов их достижения и планируемых результатов обучения по дисциплине».  
 Таблица 5

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование компетенции** | **Индикаторы достижения компетенции** | **Результаты обучения (владения, умения и знания), соотнесенные с компетенциями/индикаторами достижения компетенции** | **Типовые контрольные задания** |
| Способность к восприятию межкультурного разнообразия общества, в социально-историческом, этическом и философских контекстах, анализу и мировоззренческой оценке происходящих процессов и закономерностей **(УК-1)** | 1.Использует знания о закономерностях развития природы, межкультурного разнообразия общества для формирования мировоззренческой оценки происходящих процессов.  2.Использует навыки философского мышления и логики для формулировки аргументированных суждений и умозаключений в профессиональной деятельности.  3.Работает с различными массивами информации для выявления закономерностей функционирования человека, природы и общества в социально-историческом и этическом контекстах. | **Знать:**  - закономерности развития природы;  - межкультурное разнообразие общества;  - основные концепции,  трактовки и компоненты понятий  «культура» и «межкультурные  коммуникации», владеет навыками  кросс-культурного  анализа и мультинационального делового общения.  **Уметь:**  - критически воспринимать, анализировать и оценивать информацию, факторы и механизмы развития природы, общества, человека, мышления, межкультурного разнообразия;  - коммуницировать и  создавать официально-деловые, научные и профессиональные тексты, учитывая цивилизационные, национальные,  этнокультурные и конфессиональные особенности  аудитории/собеседника/оппонента.  **Знать:**  -основные философские понятия, идеи, логические методы и приемы для формулировки аргументированных суждений и умозаключений в профессиональной деятельности;  -о теоретических и практических аспектах ведения переговоров.  **Уметь:**  - анализировать и сопоставлять различные позиции по актуальным вопросам;  -применять основные этапы и техники ведения переговоров;  - предлагать, критиковать и научно обосновывать альтернативные взгляды на рассматриваемую проблему;  -ориентироваться в переговорной ситуации;  -проводить подготовку к переговорам.  **Знать:**  -Различные типы поисковых запросов для выявления закономерностей функционирования человека, природы и общества в социально-историческом и этическом контекстах;  - закономерности функционирования человека, природы, общества;  - социально-исторический и этический контент;  **Уметь:**  -работать с различными массивами информации;  - критически анализировать и оценивать различные массивы и источники информации;  -выявлять закономерности функционирования человека, природы и общества в социально-историческом и этическом контекстах. | 1.1. Find dictionary entries of the word ‘culture’, compare, define ‘culture’ in the business context.  1.2.Study the table below and discuss negotiation styles typical of different national cultures. Can you add information about other national cultures? What can you say about Russian negotiators?  2.1. *Listen to Richard Haass, President of Council on Foreign Relations, speaking on negotiations and model diplomacy and answer the following questions*  1.What is negotiations as a practice in foreign policy and diplomacy?  2. What types of negotiations are distinguished?  3. What is the role of context in negotiations?  4. What are the subjects in negotiations?  5. What makes the difference between negotiations and consultations?  6. What contributes to the success of negotiations?  7. What are the dangers to confront while negotiating?  8. What are the challenges and downsides of negotiations?  2.2.  Match the situation (1–3) with the type of negotiation (a–c).  1. …… Joey takes the whole orange and  Jenny gets nothing.  2. …… Joey and Jenny split the orange  and each of them gets half.  3. …… Joey and Jenny find out that they  each need different parts of the  orange. Jenny takes the peel and Joey  takes the fruit.  Negotiation  a.Negotiating by compromise  b. Win–lose negotiation  c.Collaborative negotiation  3.1. Read the following case studies and try to guess the possible solutions  of the communication problems. Write down your hypotheses, then working  collaboratively with your group-mates investigate the problems using additional materials and Internet resources to see if your ideas were correct,  present the results of your investigation to the group.  3.2.Discussion. Discuss to what extent specific features typical of national negotiation  styles apply when it comes to the world of diplomacy and foreign policy. |
| Способность оценивать и оптимизировать бизнес-процессы организаций креативной индустрии; принимать эффективные решения, направленные на развитие креативной индустрии. **(ПКП-3).** | 1. Выполняет расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимых для производства и реализации выпускаемой продукции, освоения новых видов креативной продукции, производимых креативных услуг.  2. Определяет экономическую эффективность организации труда и производства, внедрения инновационных технологий в сфере креативных индустрий.  3. Определяет резервы повышения эффективности деятельности организации креативной индустрии. | **Знать**:  -принципы и методы составления годовых и квартальных финансово-экономических планов, в том числе на английском языке;  -знать современные технические средства для производства и реализации выпускаемой продукции, освоения новых видов креативной продукции, производимых креативных услуг;  **Уметь:**  - определять, интерпретировать и ранжировать информацию,  требуемую для решения поставленной задачи в профессиональной области.  - выстраивать эффективные модели взаимодействия в профессиональной среде по месту работы, в том числе в мультинациональном коллективе  н выполнять функции ответственного исполнителя или руководителя со знанием иностранных языков в подразделениях организаций и в проектных группах, в том числе мультикультурного профиля, включая их создание и сопровождение в ходе реализации  управленческих решений, программ и проектов.  **Знать:**  знать экономическую эффективность организации труда и производства, внедрения инновационных технологий в сфере креативных индустрий.  **Уметь:**  Использовать экономическую эффективность организации труда и производства, внедрения инновационных технологий в сфере креативных индустрий.  **Знать:**  - определять, интерпретировать, ранжировать, анализировать информацию,  требуемую для решения поставленной задачи в профессиональной области.  **Уметь:**  Составлять финансовые планы компании, используя резервы повышения эффективности деятельности организации креативной индустрии. | **1.1.** Prepare a power point presentation on one of the following topics:  1.Dynamic presentation. How to prepare and deliver a presentation.  2.Modern IT Trends in the Professional Sphere.  **1.2.**  **Read the following information and complete the task. Write about 120–140 words.**   Last year your company started working on flexitime, meaning staff could come in later and work later (or earlier), as long as they still complete an eight-hour day. The purpose was to help the many people who had children and families and who had requested more flexible working hours. The scheme worked by using a swipe card which could log people in and out of the building. The process was to be reviewed after six months. Here are some notes from the review.  Write a report for your boss including:  **an introduction,**  **findings,**  **conclusions**  **and recommendations.**  **2.1.**  You will hear part of a presentation about the phenomenon known as ‘lift-out’. Mark the statements true (T), false (F) or not mentioned (NM). You will hear the recording twice.  1 ‘Lift-out’ is the acquisition of entire teams of employees by one company from another.  2 Companies whose business is providing outsourced services don’t usually acquire teams of employees through lift-out.  3 An employee who has undergone lift-out will usually change to a different job and become a consultant.  4 BT not only outsourced its IT services to Accenture, but also its customer services, financial systems, purchasing and building and office services.  5 Sixty to seventy per cent of employees who undergo lift-out find that their workload decreases and their job becomes more interesting.  6 A small but significant number of employees who undergo lift-out suffer from stress-related illness. 7 Lift-out can increase an employee’s career mobility.  8 Companies who lift out groups of employees need to do all they can to combat knowledge drain.  2.2.  Your local council has asked you to do some research on sporting activities in the local area with the aim of encouraging more people to take part in sport. You have been asked to write a report summarizing your findings in which you describe the existing level of participation in sporting events in your area including factors which discourage people from taking part in sport, and recommending ways of encouraging more people to take up sport. Write your report in 220-260 words  **3.1.**Answer the questions:  -What activities does the function of planning involve?  -What activities does the function of organizing involve?  -What activities does the function of integrating involve?  - What activities does the function of measuring involve?  **3.2.** Write a report.  Your manager is keen to improve your company’s supply chain management, in particular to reduce costs and waste. You have been asked to write a report which includes details of two practices from another company which you would suggest adopting in your own company. Include the following: • What you admire about the other company’s approach to its supply chain management • Which two of its practices you would adopt • Why your company would benefit from them Write 150–170 words. |

**Примерный перечень вопросов** **для подготовки к зачету**

1. Define the term «negotiation».
2. What is special about such negotiating cultures as Russian, Arab and Asian?
3. Cross-Cultural Negotiations and International Commercial Agreements.
4. Give a definition of the notion of culture.
5. In what ways does culture impact negotiations?
6. What cultural dimensions do you know?
7. What are the cultural variables elaborated by Stephen Weiss?
8. Speak about the ways you can protect yourself from such a negotiator as Donald Trump.
9. What is culture, and how does it impact negotiation, in particular? How much emphasis should we put on culture in general?
10. What are the typical features of Russian negotiators? What impact does the Russian culture have on negotiation strategies and techniques?
11. What are the ways to overcome the conflict of cultures at a bargaining table?
12. Do you think homogeneous group of negotiators tend to achieve better results in negotiations?
13. Speak on the cultural aspects of the negotiating behavior of businessmen from Asian, Latin American, European countries.
14. What are the main behavioural patterns of negotiators from France, Germany, Italy, Japan, China and Arabic countries?
15. When companies enter into international commercial agreements, why is it important to decide on the applicable legal jurisdiction before signing a contract?
16. When a dispute arises, court cases can sometimes be heard in a country where none of the parties lives or does business. Why would anyone choose to start an action in a country other than their own?
17. What do you think of the competition in legal services?
18. How do English courts differ from courts in America in the way they interpret contracts?
19. Do you think a binding contract always needs to be in writing? Provide real-life examples if possible,
20. Which clauses are to be included in a typical contract?
21. What should be done if one of the parties to a contract breaches it?
22. How do customs influence contract conclusion practices of a country?
23. What do the principles of English contract law determine?
24. Which essential elements are required to form a valid contract? Give a definition of each element.
25. Explain the essence of an “invitation to treat” in your own words.
26. Describe the offer –acceptance procedure under English law. Compare it with the similar procedure in your jurisdiction
27. What are some of the problems that might arise when marketing and advertising products in different countries?
28. What is negotiations as a practice in foreign policy and diplomacy?
29. What types of negotiations are distinguished?
30. What is the role of context in negotiations?
31. What are the subjects in negotiations?
32. What makes the difference between negotiations and consultations?
33. What contributes to the success of negotiations?
34. What are the dangers to confront while negotiating?
35. What are the challenges and downsides of negotiations?

**Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений и навыков**

Приказ от 23.03.2017 №0557/о «Об утверждении Положения о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по программам бакалавриата и магистратуры в Финансовом университете» и приказы филиалов по данному вопросу.

**8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины**

**Нормативные акты**

1. Конституция Российской Федерации
2. Федеральный закон "О государственном языке Российской Федерации" от 01.06.2005 N 53-ФЗ в ред. Федеральных законов от 02.07.2013 N 185-ФЗ, от 05.05.2014 N 101-ФЗ, от 30.04.2021 N 117-ФЗ

**Основная литература**

3. Ступникова, Л. В. Английский язык в международном бизнесе. English in international business activities : учебное пособие для вузов / Л. В. Ступникова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 216 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11015-9. — Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/541969 (дата обращения: 13.01.2023). — Текст : электронный.

**Дополнительная литература**

4. Brook-Hart, G. Complete IELTS. Bands 6.5-7.5 : Student's Book Without Answers. CEF Level C1 / G. Brook-Hart, V. Jakeman ; University of Cambridge.— Cambridge : Cambridge University Press, 2013 .— 166 p. – Текст : непосредственный.

5. McCarter S. Ready for IELTS: Student`s Book Pack without Answers / S. McCarter - London: Macmillan Education, 2017. - 240 p. - Текст : непосредственный.

6. Powell M. Dynamic Presentations: Student's Book / M. Powell. - Cambridge: Cambridge University Press, 2012, 2013. - 96 p. – Текст : непосредственный. - ЭБ Финунивеситета. – URL: http://elib.fa.ru/rbook/dynamic\_presentations.pdf. (дата создания записи : 29.10.2019). - Текст : электронный. - Режим доступа: полный текст доступен из сети Финуниверситета (чтение).

7. Vince M. IELTS Language Practice. English Grammar and Vocabulary: Student's book. CEF Level B1/B2/C1 / M. Vince, A. French. - Oxford: Macmillan Publishers Limited, 2011, 2014. - 296 p. – Текст : непосредственный. - То же. - 2011. – URL: http://lpvserver190/fulltext/bookfree/Vince.pdf. - Текст : электронный. – Режим доступа: Полный текст доступен только из сети Финуниверситета.

8. Wyatt R. Complete IELTS. Bands 6.5 - 7.5: Workbook without Answers. CEF Level C1 / R. Wyatt; University of Cambridge. - Cambridge: Cambridge University Press, 2013. - 64 p. + 1 CD. – Текст : непосредственный.

9. Pilbeam A. Market Leader. Working Across Cultures / A. Pilbeam. - Edinburgh Gate: Pearson, 2010. - 97 p. – Текст : непосредственный.

10. Brown G.D. Professional English in Use. Law: CEF Levels B2-C1 / G.D. Brown, S. Rice. - Cambridge: Cambridge University Press, 2007, 2013. - 128 p. – Текст : непосредственный.

**9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины**

1. Кабахидзе, Е.Л. Cross-Cultural Negotiations and International Commercial Agreements : учебное пособие, [электронное издание сетевого распространения] / Е.Л. Кабахидзе, Ю.О. Соловьева. – Москва: «КДУ», «Добросвет», 2021. – 110 с. – URL: https://bookonlime.ru/node/42183 – doi: 10.31453/kdu.ru.978-5-7913-1188-7-2021-110 (дата обращения: 13.01.2023). – Текст : электронный.

2. Электронные ресурсы БИК

* Электронная библиотека Финансового университета (ЭБ) <http://elib.fa.ru/>
* Электронно-библиотечная система BOOK.RU <http://www.book.ru>
* Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека ОНЛАЙН» <http://biblioclub.ru/>
* Электронно-библиотечная система Znanium http://www.znanium.ru/
* Электронно-библиотечная система издательства «ЮРАЙТ» https://urait.ru/
* Электронно-библиотечная система издательства Проспект http://ebs.prospekt.org/books
* Электронно-библиотечная система издательства Лань https://e.lanbook.com/
* Деловая онлайн-библиотека Alpina Digital http://lib.alpinadigital.ru/
* Научная электронная библиотека eLibrary.ru <http://elibrary.ru>
* Национальная электронная библиотека <http://нэб.рф/>
* Библиотека онлайн Лекций по Бизнесу и Маркетингу издательства Неnrу Stewart Talks <https://hstalks.com/business/>
* Henry Stewart Talks: Journals in The Business & Management Collection <https://hstalks.com/business/journals/>
* CNKI. Academic Reference<https://ar.oversea.cnki.net/>
* CNKI. China Academic Journals Full-text Database<https://oversea.cnki.net/kns?dbcode=CFLQ>
* JSTOR Arts & Sciences I Collection <http://jstor.org>
* Электронные продукты издательства Elsevier <http://www.sciencedirect.com>
* Emerald: Management eJournal Portfolio <https://www.emerald.com/insight/>
* Коллекция научных журналов Oxford University Press <https://academic.oup.com/journals/>
* Электронные коллекции книг и журналов издательства Springer:<http://link.springer.com/>
* База данных научных журналов издательства Wiley <https://onlinelibrary.wiley.com/>
* Цифровой архив научных журналов: <http://arch.neicon.ru/xmlui/>

**10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины**

Студентам при подготовке следует использовать нормативные документы Финансового университета, Методические рекомендации по планированию и организации внеаудиторной самостоятельной работы студентов по образовательным программам бакалавриата и магистратуры в Финансовом университете, утвержденные приказом Финуниверситета от 11.05.2021 г. № 1040 (см. сайт Финансового Университета: на главной странице раздел «Наш университет»; далее «Единая правовая база Финуниверситета»), использовать методические рекомендации департамента.

В ходе лекций поднимаются вопросы и ставятся исследовательские задачи, которые в дальнейшем решаются на семинарских занятиях.

В проведении семинаров основной акцент сделан на использование интерактивных форм. На протяжении семестра студентам предлагается решить ряд кейсов; подготовить индивидуально или мини-группами (2-3 человека) и представить аудитории результаты аналитических работ, которые представляют собой командную работу с участием всех членов учебной группы и позволяют педагогу выставлять как индивидуальные, так и командные оценки, осуществлять накопление баллов в соответствии с балльно-рейтинговой системой, принятой в Финансовом университете. Еще один методический прием, использованный в семинарских разработках, это интеллектуальные карты, составление которых требует освоения и анализа студентами значительных объемов информации по теме. Наряду с квестами и интеллектуальными картами предложены традиционные методы проведения семинаров: дебаты, дискуссии, опрос. В качестве дополнительных форм текущего контроля усвоения знаний предлагаются сравнительные таблицы, практические задания и составление дискурс-моделей.

  При подготовке к ряду занятий студентам необходимо составить ***интеллект-карты.*** Интеллектуальные карты, по-другому именуются «диаграммами связей» или «майнд мэп» (мыслительными картами) в англоязычной литературе, представляют собой обобщенный и структурированный в виде разветвленной схемы материал. Интеллект-карта может составляться как форма изучения и выявления логической последовательности в том или ином тексте. В таких случаях студентам задается к прочтению работа того или иного мыслителя, которую необходимо прочитать и структурировать основные идеи и выводы в диаграмму связей. Майнд-мэп может создаваться с использованием Goggle, Xmind, Freemind, MindNode, MindMeister или других соответствующих программ.

Другой вариант работы - для составления интеллектуальной карты студент получает определенную проблему-тему. Его задача изучить учебную, научную и публицистическую литературу по данной теме; выделить ключевые понятия и их аспекты (причинно-следственные связи, классификации, функции, примеры). Весь переработанный массив надо свести к тезисам, которые представить через символы, изображения, понятия, словосочетания и краткие формулировки. Студент может самостоятельно составить схему, без использования специальных программ, в той форме, которая ему представляется предпочтительной – схема может быть в виде сетки, паутины, дерева (древовидная) и т.п. Схема служит наглядным пособием, отражает теоретические аспекты выбранной темы, позволяет другим студентам быстро и точно записать основные понятия и их характеристики. Составитель при помощи схемы («перемещаясь по ней») должен кратко, внятно и логично изложить проблему. Интеллектуальная карта призвана стать «опорным сигналом» для оратора. Помимо теории она должна включать примеры, которые могут быть обозначены словесно, а могут быть приведены посредством включения в «сетку» фотографий, картинок, символов. Приветствуется составление расширенных и усложненных «диаграмм связей» с включением актуальных интересных цитат, дат, статистики, частей карты и т.д.

Интеллектуальная карта помогает вырабатывать у студентов аналитические навыки, умение обобщать и перерабатывать материал, выделять главное. Способствует повышению самостоятельности и развитию творческих способностей. Позволяет уходить от текстовых презентаций, тренировать ораторские способности, умение выступать перед аудиторией без «листочка», не читая, а рассказывая материал.

Организация **деловой игры** осуществляется по определенным правилам, которые озвучивает преподаватель. Игроки могут не иметь опыта самостоятельного рассмотрения проблем, но обладают базовыми знаниями, воображением и другими способностями. Общий для всей команды - конечный результат, достижение цели. Участники сами выбирают роли и модели поведения для успешного решения задачи.

Групповая дискуссия формирует навыки работы группе. Игроки выполняют одинаковое задание, соблюдая правила проведения дискуссии. По истечении времени выступления, ответы, вопросы разбираются и оцениваются.

Этапы проведения:

− Подготовительный этап. Выявление проблемы, выбор темы и определение задач. Выбор вида и формы игры, работа над игровой стратегией, подготовка материалов.

− Ввод участников в игровую ситуацию. Привлечение интереса, целеполагание, формирование команд, мобилизация участников.

− Групповая или индивидуальная работа по установленным правилам.

− Выводы и анализ итогов самостоятельно/или с привлечением экспертов.

Проведение деловой игры в форме групповой дискуссии предполагает:

1. формирование микро-групп.

2. выбор идейной позиции.

3. коллективная (внутри микро-групп) подготовка основной речи.

4. выступление «основных спикеров», презентующих позицию микро-группы.

5. ответы на вопросы оппонентов.

6. вопросы оппонентам.

7. анализ, подведение итогов.

**Дебаты** - свободное высказывание, обмен мнениями по предложенному студентами тематическому тезису. Участники дебатов приводят примеры, факты, аргументируют, логично доказывают, поясняют, дают информацию и т.д. Процедура дебатов не допускает личностных оценок, эмоциональных проявлений. Обсуждается тема, а не отношение к ней отдельных участников. Основное отличие дебатов от дискуссий состоит в следующем: эта форма «круглого стола» посвящена однозначному ответу на поставленный вопрос – да или нет. Причем одна группа (утверждающие) является сторонниками положительного ответа, а другая группа (отрицающие) – сторонниками отрицательного ответа. Внутри каждой из групп могут образовываться 2 подгруппы, одна подгруппа – подбирает аргументы, а вторая – разрабатывает контраргументы.

Дебаты формируют умение формировать и отстаивать свою позицию, ораторское мастерство и умение вести диалог, командный дух и лидерские качества. Круглый стол в форме дебатов развивает способности и формирует необходимые навыки для ведения диалога:  развитие критического мышления (рациональное, рефлексивное и творческое мышление, необходимое при формулировании, определении, обосновании и анализе обсуждаемых мыслей и идей);  развитие коммуникативной культуры, навыков публичного выступления;  формирование исследовательских навыков (приводимые аргументы требуют доказательства и примеров, для поиска которых необходима работа с источниками информации);  формирование организационных навыков (подразумеваются не только организацию самого себя, но и излагаемых материалов);  формирование навыков слушания и ведения записей. В дебатах принимают участие две команды (одна утверждает тезис, а другая его отрицает).

Команды в зависимости от формата дебатов состоят из двух или трех игроков (спикеров). Суть игры заключается в том, чтобы убедить нейтральную третью сторону, судей, в том, что ваши аргументы лучше (убедительнее), чем аргументы вашего оппонента.

Каждый этап дебатов имеет собственную структуру и систему используемых методов и приемов.

**11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень необходимого программного обеспечения и информационных справочных систем.**

**11.1 Комплект лицензионного программного обеспечения:**

1. Windows, Microsoft Office.

2. Антивирус Kaspersky

**11.2 Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы**

1. Информационно-правовая система «Гарант»

2. Информационно-правовая система «Консультант Плюс»

3. Электронная энциклопедия: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Wiki>

4. Система комплексного раскрытия информации «СКРИН» -http://www.skrin.ru/

**11.3 Сертифицированные программные и аппаратные средства защиты информации** Не используются.

**12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Материально-техническая база Финансового университета, необходимая для осуществления образовательного процесса по данной дисциплине включает в себя помещения для проведения лекций, семинарских занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации; помещения укомплектованы мебелью и техническими средствами обучения, необходимыми для представления информации большой аудитории.

Помещения для самостоятельной работы студентов включают в себя библиотеку с читальным залом, укомплектованную в соответствии с существующими нормами необходимой учебной и учебно-методической литературой и иными материалами; компьютерные классы с возможностью работы в «Интернет»; аудитории для консультационной деятельности.

Студентам и преподавателям обеспечивается доступ, в том числе удаленный, в том числе и в случае применения электронного обучения, дистанционных образовательных технологий, к современным профессиональным базам данных (в том числе международным реферативным базам данных научных изданий) и информационным справочным системам, состав которых определяется в рабочих программах дисциплин (модулей) и подлежит ежегодному обновлению.