

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
"Амурский государственный университет"

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной и научной
работе

 Лейфа А.В. Лейфа

13 июня 2024 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
«ПЕРЕГОВОРНЫЙ ПРОЦЕСС: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА»

Направление подготовки 41.03.01 Зарубежное регионоведение

Направленность (профиль) образовательной программы – Азиатские исследования (Китай)

Квалификация выпускника – Бакалавр

Год набора – 2024

Форма обучения – Очная

Курс 2 Семестр 3

Зачет 3 сем

Общая трудоемкость дисциплины 108.0 (академ. час), 3.00 (з.е)

Составитель Н.А. Журавель, доцент, канд. ист. наук

Факультет международных отношений

Кафедра религиоведения и истории

Рабочая программа составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта ВО для направления подготовки 41.03.01 Зарубежное регионоведение, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15.06.17 № 553

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры религиоведения и истории

11.04.2024 г. , протокол № 8

Заведующий кафедрой Забияко А.П. Забияко

СОГЛАСОВАНО

Учебно-методическое управление

Чалкина Н.А. Чалкина

13 июня 2024 г.

СОГЛАСОВАНО

Выпускающая кафедра

Хаймурзина М.А. Хаймурзина

13 июня 2024 г.

СОГЛАСОВАНО

Научная библиотека

Петрович О.В. Петрович

13 июня 2024 г.

СОГЛАСОВАНО

Центр цифровой трансформации и
технического обеспечения

Тодосейчук А.А. Тодосейчук

13 июня 2024 г.

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель дисциплины:

формирование у студентов современных представлений о подготовке, организации и проведении международных переговоров.

Задачи дисциплины:

- показать роль и значение культуры делового общения в процессе международных переговоров;
- познакомить с основными принципами и правилами риторики и теории аргументации, позволяющими убедительно представить свою позицию на переговорах.
- раскрыть роль и значение невербальных коммуникаций, оказывающих влияние на процесс делового общения в разных культурных традициях;
- познакомить с основными принципами подготовки к переговорам: показать правила формирования переговорного досье, раскрыть основные принципы разработки переговорной концепции, правила определения стратегии и тактики переговоров, формирования повестки дня, выбора времени, места и состава делегации;
- дать представление об основных этапах проведения переговоров, раскрыть основные тактические приемы, используемые во время переговоров, показать значение информационного сопровождения переговоров, роль новых информационных технологий для усиления переговорной позиции;
- показать роль и значение национального стиля в процессе межкультурных коммуникаций, показать основные различия между национальными стилями западных и восточных участников переговоров;
- познакомить с основными теоретическими моделями проведения переговоров в западной и восточной школах;
- раскрыть основные черты современного имиджа «искусного переговорщика», позволяющие достичь вершин мастерства в искусстве переговоров.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина «Переговорный процесс: теория и практика» относится к дисциплинам обязательной части образовательной программы. Дисциплина осваивается в 4 семестре.

Предлагаемый учебный курс опирается на знания, умения и навыки, полученные студентами в ходе изучения таких дисциплин, как «Русский язык и деловая коммуникация», «История России», «Основы российской государственности».

Знания и навыки, сформированные в рамках изучения дисциплины «Переговорный процесс: теория и практика», углубляются в дальнейшем при изучении дисциплин «Теория международных отношений», «Формирование внешней политики и дипломатия» и «Этикет дипломатического и делового общения», с которыми имеются значительные междисциплинарные связи.

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ И ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ

3.1. Универсальные компетенции и индикаторы их достижения

Категория (группа) универсальных компетенций	Код и наименование универсальной компетенции	Код и наименование индикатора достижения универсальной компетенции
Межкультурное взаимодействие	УК-5 Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом,	ИД-1УК-5 Знать: закономерности и особенности социально-исторического развития различных культур в этическом и обществе в социально-историческом, этическом и философском контексте

	<p>этическом философском контекстах</p>	<p>и</p> <p>ИД-2УК-5 Уметь: понимать и воспринимать разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контексте; аргументированно обсуждать и решать проблемы мировоззренческого, общественного и личностного характера; конструктивно взаимодействовать в обществе с учетом социокультурных особенностей его членов в целях успешного выполнения профессиональных задач и социальной интеграции</p> <p>ИД-3УК-5 Владеть: простейшими методами выбора ценностных ориентиров и гражданской позиции; навыками общения в мире культурного многообразия с использованием этических норм поведения</p> <p>ИД-4УК-5 Демонстрирует толерантное восприятие социальных и культурных различий, уважительное и бережное отношение к историческому наследию и культурным традициям.</p> <p>ИД-5УК-5 Находит и использует необходимую для саморазвития и взаимодействия с другими людьми информацию о культурных особенностях и традициях различных социальных групп.</p> <p>ИД-6УК-5 Проявляет в своём поведении уважительное отношение к историческому наследию и социокультурным традициям различных социальных групп, опирающееся на знание этапов исторического развития России в контексте мировой истории и культурных традиций мира.</p> <p>ИД-7УК-5 Сознательно выбирает ценностные ориентиры и гражданскую позицию; аргументировано обсуждает и решает проблемы мировоззренческого, общественного и личностного характера</p>
--	---	--

3.2 Общепрофессиональные компетенции и индикаторы их достижения

Категория (группа)	Код и наименование	Код и наименование индикатора
--------------------	--------------------	-------------------------------

обще профессиональн ы х компетенц ий	обще профессиональн ой компетенц ии	достижения обще профессиональн ой компетенц ии
Профессиональная коммуникация на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	ОПК-1 Способен осуществлять эффективную коммуникацию в мультикультурной профессиональной среде на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) на основе применения понятийного аппарата по профилю деятельности	ИД-1ОПК-1 Знать: современный понятийно-категориальный аппарат социальных и гуманитарных наук в его комплексном контексте (геополитическом, социально-политическом, социально-экономическом, культурно-гуманитарном) и историческом развитии на государственном языке РФ и иностранном(ых) языке(ах) ИД-2ОПК-1 Уметь: организовывать и устанавливать контакты на международной арене в ключевых сферах политического, экономического и социокультурного взаимодействия, связанного с регионом специализации; применять переговорные технологии и правила дипломатического поведения в мультикультурной профессиональной среде ИД-3ОПК-1 Владеть: тактическими приемами и техниками аргументации с целью последовательного выстраивания позиции представляемой стороны
Публицистическая деятельность	ОПК-5 Способен формировать дайджесты и аналитические материалы общественно-политической направленности по профилю деятельности для публикации в научных журналах и средствах массовой информации	ИД-1ОПК-5 Знать: особенности текстов различной жанрово-стилистической принадлежности ИД-2ОПК-5 Уметь: готовить тексты различной жанрово-стилистической принадлежности (дайджесты, аналитические материалы общественно-политической направленности по профилю деятельности для публикации в СМИ и научных журналах) требуемого объема, в том числе на иностранном языке ИД-3ОПК-5 Владеть: навыками отбора и анализа материалов для публикации в СМИ с учетом особенностей целевой аудитории

4. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3.00 зачетных единицы, 108.0 академических часов.

2 – Тема (раздел) дисциплины, курсовая работа (проект), промежуточная аттестация

3 – Семестр

4 – Виды контактной работы и трудоемкость (в академических часах)

4.1 – Л (Лекции)

4.2 – Лекции в виде практической подготовки

4.3 – ПЗ (Практические занятия)

4.4 – Практические занятия в виде практической подготовки

4.5 – ЛР (Лабораторные работы)

4.6 – Лабораторные работы в виде практической подготовки

4.7 – ИКР (Иная контактная работа)

4.8 – КТО (Контроль теоретического обучения)

4.9 – КЭ (Контроль на экзамене)

5 – Контроль (в академических часах)

6 – Самостоятельная работа (в академических часах)

7 – Формы текущего контроля успеваемости

1	2	3	4									5	6	7
			4.1	4.2	4.3	4.4	4.5	4.6	4.7	4.8	4.9			
1	Общая характеристика международных переговоров.	4	2		12								15	Опрос, кейс-задачи, понятийный диктант, деловая игра, контрольная работа.
2	Философия переговоров.	4	2										4	Кейс-задачи, эссе.
3	Структура процесса ведения международных переговоров.	4	2		8								14.8	Опрос, деловая игра, кейс-задачи, конспект.
4	Общая характеристика стратегического подхода.	4	2		4								6	Кейс-задачи.
5	Манипуляции в деловых переговорах.	4	2		4								6	Кейс-задачи.
6	Личностный стиль ведения переговоров.	4	4										6	Эссе, кейс-задачи.
7	Национальные стили ведения международных переговоров.	4	4		4								6	Опрос, кейс-задачи.
8	Зачет.	4								0.2				
	Итого			18.0	32.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	57.8		

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Лекции

№ п/п	Наименование темы (раздела)	Содержание темы (раздела)
1	Общая характеристика международных переговоров.	Понятие «международные переговоры». Переговоры как искусство и наука. Характерные черты международных переговоров. Типология международных переговоров. Особенности ведения переговоров в условиях глобализации и развития информационно-коммуникационных технологий. Исследования международных переговоров в отечественной и зарубежной науке.
2	Философия переговоров.	Мировоззренческие основания переговоров. «Жесткий» и «мягкий» стили ведения переговоров. Ложь и обман в переговорном процессе.
3	Структура процесса ведения международных переговоров.	Два основных подхода к переговорам или две основные стратегии их ведения. Этапы ведения переговоров и способы подачи позиций. Тактические приемы на международных переговорах. Проблема гибкости и силы позиции при ведении переговоров. Выбор различных подходов, приемов, способов подачи позиции.
4	Общая характеристика стратегаемного подхода.	Понятие «стратагемность». Особенности стратегаемного мышления. Классификация стратегаем.
5	Манипуляции в деловых переговорах.	Понятие «манипуляция». Образ манипулятора. Классификации манипуляций.
6	Личностный стиль ведения переговоров.	Актуальность и проблематичность изучения личностного стиля ведения переговоров. Типы переговорщиков. Подходы специалистов к характеристике личностного стиля. Пирамида Переговорщика. Классификации личностных стилей ведения переговоров.
7	Национальные стили ведения международных переговоров.	Проблема интерпретации социокультурной идентичности, национального характера и национального стиля в фокусе политических переговоров. Западная культура политических переговоров и основные национальные стили. Конфуцианско-буддийская культура политических переговоров и основные национальные стили. Индо- буддийская культура политических переговоров. Отдельные национальные стили ведения переговоров.

5.2. Практические занятия

Наименование темы	Содержание темы
Международные переговоры как практическая деятельность.	1. Условия, необходимые для проведения переговоров. 2. Функции международных переговоров. 3. Особенности человеческой деятельности при

	<p>ведении переговоров. 4. Классификация международных переговоров.</p>
Общение сторон при ведении международных переговоров, восприятие и принятие решений на международных переговорах.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Значение общения для ведения международных переговоров. 2. Невербальные средства общения на переговорах. 3. Типология решений на международных переговорах.
Проблема восприятия и отношения сторон на переговорах.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Роль стереотипов в процессе международных переговоров. 2. Проявление стереотипов в международных переговорах. 3. Связь между восприятием и отношениями участников переговоров.
Переговоры на высшем уровне, многосторонние и многоуровневые переговоры.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Организация и проведение переговоров на высшем уровне. 2. Многосторонние и многоуровневые переговоры.
Посредничество в международных переговорах.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Задачи, стоящие перед посредником. 2. Технология посреднической деятельности. 3. Требования, предъявляемые к посреднику. 4. Трудности при осуществлении посреднической деятельности. 5. Практическая работа по отработке навыков посреднической деятельности.
Основные параметры подготовки к переговорам.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Создание условий для начала переговоров в условиях конфликта и кризиса. 2. Организационные вопросы подготовки к переговорам. 3. Содержательная сторона подготовки к переговорам. 4. Практическая работа по закреплению навыков организационной и содержательной подготовки переговоров.
PR-сопровождение переговорного процесса.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Информационная революция и политические переговоры. 2. Концепция информационной кампании. 3. Мягкие информационные технологии. 4. Практическая работа по отработке навыков PR-сопровождения.
Проведение переговоров.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Основные этапы проведения переговоров. 2. Типичные ошибки начинающих переговорщиков. 3. Культура и техника общения в процессе переговоров. 4. Отработка навыков ведения переговоров.

Характеристика стратагем.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Стратагемы успеха. 2. Стратагемы при равновесии сил. 3. Стратагемы наступления. 4. Стратагемы многосторонних переговоров. 5. Стратагемы совместных действий с третьей стороной. 6. Стратагемы при слабой позиции.
Манипуляции и практика противодействия им.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Характеристика отдельных видов манипуляций. 2. Противодействие манипуляциям. 3. Отработка практических навыков по манипулированию и противодействию манипуляциям.
Национальные стили ведения международных переговоров.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Переговорный стиль участников из стран Восточной Азии. 2. Латиноамериканский переговорный стиль. 3. Арабский национальный стиль ведения переговоров.

6. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

№ п/п	Наименование темы (раздела)	Содержание темы (раздела)	Трудоемкость в академических часах
1	Общая характеристика международных переговоров.	Подготовка к практическим занятиям, понятийному диктанту, контрольной работе, деловой игре. Выполнение кейс-задач.	15
2	Философия переговоров.	Выполнение кейс-задач, эссе.	4
3	Структура процесса ведения международных переговоров.	Подготовка к практическим занятиям, деловой игре. Выполнение конспекта и кейс-задач.	14.8
4	Общая характеристика стратагемного подхода.	Выполнение кейс-задач.	6
5	Манипуляции в деловых переговорах.	Выполнение кейс-задач.	6
6	Личностный стиль ведения переговоров.	Выполнение кейс-задач и эссе.	6
7	Национальные стили ведения международных переговоров.	Подготовка к практическим занятиям. Выполнение кейс-задач.	6

7. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Современная парадигма высшего образования предполагает использование комплекса

педагогических технологий для организации учебного процесса.

Во-первых, использование активных технологий и средств обучения, таких как проблемная лекция, разноуровневое обучение. Они позволят вовлекать студентов в процесс логических размышлений и формирования вывода по проблеме.

Во-вторых, интерактивные технологии. Прежде всего, речь идет об использовании интерактивных лекций, методе разрешения проблем, работе в малых группах, кейс-методе, деловой игры «Многосторонние переговоры».

В качестве обслуживающих выступают информационные и мультимедиа технологии. Они нацелены на повышение наглядности представления информации, увеличение эмоционально-психологической нагрузки на обучающегося, озвучивание и оживление объектов, значительное повышение заинтересованности в обучении и др. Под средствами мультимедиа понимается комплекс аппаратных и программных средств, позволяющих пользователю общаться с компьютером, используя самые разные для него среды (графику, гипертексты, звук, анимацию, видео). Также информационные технологии обеспечивают коммуникацию со студентами через личный кабинет на сайте Университета, электронную почту. Благодаря современным технологиям возможно использование интерактивных карт, а также получение доступа к удаленным информационным ресурсам.

8. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Вопросы к зачету (примерная программа):

1. Аспекты анализа международных переговоров.
2. Изучение процесса международных переговоров за рубежом.
3. Отечественные исследования процесса международных переговоров.
4. Условия, необходимые для проведения переговоров.
5. Функции международных переговоров.
6. Особенности человеческой деятельности при ведении переговоров.
7. Классификация международных переговоров.
8. Значение общения для ведения международных переговоров.
9. Философия переговоров.
10. Невербальные средства общения на переговорах.
11. Проблема восприятия и отношения сторон на переговорах.
12. Типология решений на международных переговорах.
13. Создание условий для начала переговоров в условиях конфликта и кризиса.
14. Организационные вопросы подготовки к переговорам.
15. Содержательная сторона подготовки к переговорам.
16. Два основных подхода к переговорам или две основные стратегии их ведения.
17. Этапы ведения переговоров и способы подачи позиций.
18. Тактические приемы на международных переговорах.
19. Проблема гибкости и силы позиции при ведении переговоров.
20. Информационная революция и политические переговоры.
21. Концепция информационной кампании.
22. Мягкие информационные технологии.
23. Понятие «стратегемность». Особенности стратегемного мышления.
24. Классификация стратегем.
25. Характеристика стратегем.
26. Понятие и виды манипуляций.
27. Противодействие манипуляциям.
28. Организация и проведение переговоров на высшем уровне.
29. Многосторонние и многоуровневые переговоры.
30. Личностный стиль ведения переговоров: понятие, подходы к пониманию сущности.
31. Классификации личностного стиля ведения переговоров.
32. Проблема интерпретации социокультурной идентичности, национального характера и национального стиля в фокусе политических переговоров.

33. Западная культура политических переговоров и основные национальные стили.
34. Конфуцианско-буддийская культура политических переговоров.
35. Индо-буддийская культура политических переговоров.
36. Национальные стили ведения переговоров.
37. Задачи, стоящие перед посредником.
38. Требования, предъявляемые к посреднику.
39. Технология посреднической деятельности.
40. Трудности при осуществлении посреднической деятельности.

9. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

а) литература

1. Дагаева, Е. А. Деловые переговоры : учебное пособие / Е. А. Дагаева. — Таганрог : Таганрогский институт управления и экономики, 2019. — 116 с. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/108077.html> (дата обращения: 12.06.2024). — Режим доступа: для авторизир. пользователей. - DOI: <https://doi.org/10.23682/108077>
2. Жернакова, М. Б. Деловые коммуникации : учебник и практикум для вузов / М. Б. Жернакова, И. А. Румянцева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 319 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16604-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/535858> (дата обращения: 12.06.2024).
3. Матвеева, Л. В. Психология ведения переговоров : учебное пособие для вузов / Л. В. Матвеева, Д. М. Крюкова, М. Р. Гараева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 121 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09865-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/538327> (дата обращения: 12.06.2024).
4. Митрошенков, О. А. Деловые переговоры : учебное пособие для вузов / О. А. Митрошенков. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 315 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07951-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/540108> (дата обращения: 08.06.2024).
5. Митрошенков, О. А. Деловое общение: эффективные переговоры : практическое пособие / О. А. Митрошенков. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 315 с. — (Профессиональная практика). — ISBN 978-5-534-10704-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/541259> (дата обращения: 12.06.2024).
6. Михайлова, К. Ю. Международные деловые переговоры : учебное пособие / К. Ю. Михайлова, А. В. Трухачев. — Ставрополь : Ставропольский государственный аграрный университет, АГРУС, 2013. — 368 с. — ISBN 978-5-9596-0974-0. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/47314.html> (дата обращения: 08.06.2024). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
7. Родыгина, Н. Ю. Организация и техника внешнеторговых переговоров : учебное пособие для вузов / Н. Ю. Родыгина, В. В. Емельянов, С. В. Молева. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 174 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12239-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/542571> (дата обращения: 08.06.2024).
8. Таратухина, Ю. В. Деловые и межкультурные коммуникации : учебник и практикум для вузов / Ю. В. Таратухина, З. К. Авдеева. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 324 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02346-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/536151> (дата обращения: 08.06.2024).
9. Хасан, Б. И. Конструктивная психология конфликта : учебное пособие для вузов /

Б. И. Хасан. — 2-е изд., стер. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 204 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06474-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/539145> (дата обращения: 12.06.2024).

10. Яскевич, Я. С. Переговорный процесс в социально-экономической деятельности : учебное пособие / Я. С. Яскевич. — Минск : Вышэйшая школа, 2014. — 368 с. — ISBN 978-985-06-2476-5. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/35526.html> (дата обращения: 13.06.2024).. — Режим доступа: для авторизир. пользователей

б) программное обеспечение и Интернет-ресурсы

№	Наименование	Описание
1	Google Chrome	Бесплатное распространение по лицензии google chromium http://code.google.com/intl/ru/chromium/terms.html на условиях https://www.google.com/chrome/browser/privacy/eula_text.html .
2	Автоматизированная информационная библиотечная система «ИРБИС 64»	Лицензия коммерческая по договору №945 от 28 ноября 2011 года.
3	Программная система «Антиплагиат.ВУЗ»	Коммерческая лицензия по подписке по лицензионному договору №200 от 04 мая 2016 года.
4	Электронно-библиотечная система IPRbooks http://www.iprbookshop.ru/	Электронно-библиотечная система IPRbooks – научно-образовательный ресурс для решения задач обучения в России и за рубежом. Уникальная платформа ЭБС IPRbooks объединяет новейшие информационные технологии и учебную лицензионную литературу. Контент ЭБС IPRbooks отвечает требованиям стандартов высшей школы, СПО, дополнительного и дистанционного образования. ЭБС IPRbooks в полном объеме соответствует требованиям законодательства РФ в сфере образования.
5	Научная электронная библиотека eLIBRARY www.elibrary.ru	Электронная библиотека с большим количеством статей в научных журналах, в том числе полнотекстовых, и монографий.
6	Научная электронная библиотека КиберЛенинка https://cyberleninka.ru/	Электронная библиотека с большим количеством полнотекстовых статей в научных журналах.
7	http://www.un.org	Сайт ООН. Содержит разнообразную документальную и экспертную информацию по проведению многосторонних и многоуровневых переговоров, полезные ссылки.
8	http://www.mid.ru	Сайт Министерства иностранных дел РФ. Содержит документы и статьи по участию РФ в международных переговорах.
9	http://www.dipacademy.ru/	Сайт Дипломатической Академии МИД РФ. Содержит полезную учебную и научную информацию о международных переговорах, видеоматериалы, журнал «Дипломатический вестник» и др.

в) профессиональные базы данных и информационные справочные системы

№	Наименование	Описание
1	http://www.obraforum.ru	Сайт Некоммерческой организации «Научно-образовательный форум по международным отношениям». Содержит учебные и научные статьи, ссылки по различным проблемам мировой политики и международных отношений, включая переговорный процесс по их решению.
2	http://russiancouncil.ru/	Сайт НП «Российский совет по международным делам». Содержит учебные и научные статьи, видеоматериалы по различным проблемам мировой политики и международных отношений, включая переговорный процесс по их решению.

10. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Занятия по дисциплине проводятся в учебных аудиториях, предназначенных для занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. Аудитории оснащены специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории: учебной мебелью, доской, мультимедиа-проектором, проекционным экраном, ноутбуком, а также необходимым программным обеспечением. Все помещения, в которых проводятся занятия, соответствуют действующим противопожарным правилам и нормам.

Указанное оборудование применяется в учебном процессе при проведении лекционных занятий и семинаров как средство визуализации, для демонстрации презентаций, для обеспечения интерактивных форм обучения. Самостоятельная работа обучающихся осуществляется в помещениях, оснащенных компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.