МИНОБРНАУКИ РОССИИ

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Санкт-Петербургский государственный экономический университет»

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной и методической работе
_____ В.Г. Шубаева
«23» июня 2022 г.

Теория и практика переговорного процесса

Рабочая программа дисциплины

Направление подготовки/ *Специальность*	*41.03.05 Международные отношения*
Направленность (профиль) программы/ *Специализация*	*Внешняя политика России и зарубежных стран*
Уровень высшего образования	*Бакалавриат*
Форма обучения	*очная*
Год набора	*2022*

Составитель*(и)*:

д.и.н, Синова Ирина Владимировна

Часов по учебному плану	108	**Виды контроля в семестрах:**
в том числе:		
контактная работа	48	Зачет: семестр 6
самостоятельная работа	60	
практическая подготовка	0	
часов на контроль	0	

Распределение часов дисциплины:

Семестр:	6
Вид занятий	Часы
Лекционные занятия	20
Практические занятия	28
Лабораторные работы	
Итого аудиторных часов	**48**
Самостоятельная работа	60
Часы на контроль	0
Итого академических часов	**108**
Общая трудоемкость в зачетных единицах	**3**

Санкт-Петербург
2022

СОДЕРЖАНИЕ

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ 3

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 3

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 3

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ* 3

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 10

5.1 Рекомендуемая литература 10

5.2 Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в т.ч. отечественного производства 11

5.3 Перечень информационных справочных систем (ИСС) и современных профессиональных баз данных (СПБД) 11

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 11

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 13

8. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ 14

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ 15

1.1 Контрольные вопросы и задания к промежуточной аттестации 15

1.2 Темы письменных работ 15

1.3 Контрольные точки 15

1.4 Другие объекты оценивания 15

1.5 Самостоятельная работа обучающегося 15

1.6 Шкала оценивания результата 15

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель:	Формирование у студентов теоретических знаний о видах, методах, стратегиях, тактиках и национальных особенностях переговоров, а также получение практических навыков по их подготовке и проведению.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина Б1.В Теория и практика переговорного процесса относится к части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1.

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Код и наименование компетенции выпускника	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Планируемые результаты обучения по дисциплине**
ПК-6 - Способен анализировать и давать оценку регулированию глобальных проблем, в том числе международных конфликтов с использованием дипломатических, политико-психологических, социально-экономических и силовых методов	ПК-6.1 - Демонстрирует понимание механизма и основных методов урегулирования международных конфликтов	Знать: основные виды, методы, стратегии и тактики переговоров, проводимые с целью регулирования глобальных проблем, в том числе международных конфликтов. Уметь: выбирать и применять необходимые теоретические знания для решения глобальных проблем и снижения напряженности в международных отношениях.. Владеть: разнообразными формами, методами и практиками, способствующими снижению конфликтности и напряженности на глобальном, региональном и локальном уровне..

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ*

Номер и наименование тем и/или разделов/тем	**Содержание дисциплины**	**Объем дисциплины (академические часы)**			
		Контактная работа			**СРО**
		ЗЛТ	**ПЗ**	**ЛР**	
Раздел I. ТЕОРИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ					

Тема 1. Теоретико-методологические подходы к исследованию международных переговоров.	Международные переговоры как предмет исследования. Определение международных переговоров. Типология международных переговоров. Новая информационная парадигма международных переговоров. Основные научные модели переговорного процесса: метод торга, теория игр, медиация. Три модели переговорного торга: жесткая, мягкая и смешанная. Основные модели теории игр: партнерская, полемическая и рациональная. Переговоры в условиях острого конфликта: медиативная модель.Факторы, обуславливающие возрастание роли международных переговоров: - демографические перемены; - состояние природных ресурсов и природной среды; - глобальная экономика и последующая глобализация мирового производства и мирового рынка, ведущие к усилению взаимозависимости государств мира; - международные конфликты; международный терроризм, продолжение угрозы конфликта с применением оружия массового уничтожения, рост региональных конфликтов. Разработка теоретико-методологических вопросов исследования международных переговоров. Междисциплинарный подход к изучению переговоров. Суть традиционного и модернистского направлений исследования международных переговоров. Основные тенденции зарубежных исследований международных переговоров: ориентация на решение практических задач, связанных с оптимизацией переговорного процесса и подготовкой кадров; системный, комплексный подход и анализ международных переговоров; исследование организационных и процедурных аспектов ведения переговоров; изучение поведения участников переговоров.	2			4
Тема 2. Структура, виды и функции международных переговоров.	Типология переговоров. Функции международных переговоров: совместное принятие решений по тем или иным международным вопросам, информационно-коммуникативная, воздействие на общественное мнение, регулятивная, функция контроля, координация действий на международной арене. Типология международных переговоров по уровню ведения переговоров, числу участников, форме проведения, степени регулярности или «возобновляемости», способу ведения, по предмету обсуждения. Баланс интересов как взаимоприемлемое решение обсуждаемой в	2	2		4

	ходе переговоров проблемы. Понятие «баланс интересов» и его составляющие.				
Тема 3. Подготовка к международным переговорам.	Подготовка к переговорам: выбор стратегии и тактики. Основные стадии подготовки переговоров. Постановка задач, сбор информации. Анализ позиции противоположной стороны и составление психологического портрета партнеров. Организационные вопросы подготовки переговоров. Основные теоретические задачи по подготовке переговоров: - подготовка собственной концепции и позиции на переговорах; - прогноз и анализ возможной концепции и позиции партнеров; - оценка вероятного результата переговоров; - определение основных направлений переговорной стратегии и тактики. Два подхода к разработке переговорной концепции. Основные элементы переговорной концепции: - основные цели, реализацию которых государство-участник связывает с данными переговорами; - шкала приоритетов, строящихся на основе оценки степени приемлемости для государства-участника различных вариантов решения проблемы в ходе переговоров; - выборы того или иного варианта решения проблемы, после чего реализация данного варианта становится конкретной целью участника переговоров; - условия приемлемости данного варианта, которые в значительной степени определяют позицию государства-участника на переговорах (его предложения и реакцию на предложения партнеров). Прогноз возможной позиции партнеров: изучение выступлений ведущих политических деятелей различных стран; изучение материалов прессы, научных изданий; проведение специальных двусторонних и многосторонних встреч и консультаций. Анализ позиции партнера (ожидаемой или уже официально заявленной) на экспертном уровне.	2	2		4
Тема 4. Стратегия и тактика ведения переговоров	Выбор стратегии и тактики, определение концепции переговоров. Решение организационных вопросов: где, когда и как проводить переговоры. Самоподготовка: обретение уверенности в себе, выбор личной линии поведения. Проведение международных переговоров. Заключение договоров, соглашений, контрактов. Основные этапы проведения переговоров. Начало переговоров: обмен мнениями, первые предложения. Зона конкретных предложений. Принятие решений	2	2		4

	и завершение переговоров.Смысл стратегии ведения переговоров: анализ проблемы, лежащей в основе переговоров, и область взаимодействия партнеров. Этапы непосредственного ведения переговоров: - взаимные уточнения концепций и позиций участников; - выдвижение аргументов в поддержку своих предложений (обсуждение, аргументация позиций); - согласование позиций и выработка договоренностей. Общая политическая дискуссия и обсуждение имплементации (выполнения) ранее достигнутых договоренностей. Типология переговорных стратегий: 1) ультимативная, 2) конкурентная, 3) партнерская, 4) имитационная, 5) обструкционная, 6) смешанная, 7) неопределенная. Р. Фишер и У. Юри о трех возможных переговорных стилях: жесткий, мягкий, принципиальный. Принципиальный подход как совместное решение проблемы с учетом интересов партнеров. Компромисс. Слагаемые успеха на переговорах. Тема 2.3. Техники ведения переговоров и противодействия манипуляции Тактические приемы, используемые участниками переговоров: постепенное повышение сложности решаемых проблем; «поиск общей зоны решения»; «разделение проблемы на фрагменты»; прием «салями». Тактические приемы, характерные для многосторонних переговоров; «блоковая тактика», «пакетирование» и его варианты. Особенности ведения переговоров с партнером, позиция которого объективно сильнее. Манипулятивное воздействие и техники противостояния ему.				
Тема 5. Техники ведения переговоров и противодействия манипуляции	Разнообразие способов воздействия в процессе переговоров. Понятие «манипуляция», ее отличие от «управления», «принуждения», «побуждения», «убеждения». Переговорные стили и их связь с феноменом манипуляции. Методы и принципы противодействия манипуляциям. Виды и приемы манипуляции в процессе переговоров. Типы манипуляторов.	2	2		4
Тема 6. Психологическая и невербальная составляющая переговоров	Роль психологического фактора при ведении переговоров. Способы оказания психологического давления на партнеров. «Азбучные истины» Д. Карнеги. Значение нестандартного мышления в процессе ведения официальных переговоров. «Грязные» уловки и приемы, используемые в процессе переговоров: «максимальное завышение начального уровня требований», «расстановка	2	2		6

	ложных акцентов в собственной позиции»; прием «вымогательства», «постановка партнера в безвыходную ситуацию», прием «двойное толкование». Способы нейтрализации «грязных уловок» и недозволенных приемов, применяемых некоторыми участниками переговоров. Способы невербального общения. Интерпретация жестов, поз и мимики участников переговорного процесса. Значение невербальных компонентов общения в первые минуты встречи участников переговоров. Типология жестов: жесты – символы, жесты – иллюстраторы, жесты- регуляторы. Значение рукопожатия в переговорном процессе. Различия в невербальном поведении переговорщиков в зависимости от культурных и национальных традиций. Расстояние, на котором разговаривают собеседники. 4 вида дистанции: интимная, личная, социальная и официальная. Улыбка и взгляд собеседника как средства невербального общения. Язык жестов в Западной Европе и в арабском мире. Урегулирование конфликтов на переговорах. Посредничество Причины Роль невербальных коммуникаций на международных переговорах. Невербальные коммуникации: «Если глаза говорят одно, а язык — другое, мудрый поверит первому». Основные правила интерпретации невербальных коммуникаций.				
Тема 7. Личностный стиль ведения переговоров	Личностный стиль ведения переговоров: путь к вершинам профессионального мастерства. Личностный стиль: феномен, структура, типология. Жесткие переговорщики: Маршал, Администратор, Инспектор, Мастер. Гибкие переговорщики: Политик, Энтузиаст, Хранитель и Посредник. Инициативные переговорщики: Новатор, Предприниматель, Аналитик, Критик. Этичные переговорщики: Инициатор, Наставник, Гуманист, Романтик. Имиджелогия как искусство создания образа эффективного переговорщика. Личностные стили ведущих мировых политических лидеров. Владимир Путин: «непредсказуемый оппонент». Сергей Лавров: «соперник, способный к неожиданным решениям». Барак Обама: «консервативный администратор». Дэвид Кэмерон: «рациональный игрок». Ангела Меркель: «взвешенный аналитик».		4		6
Раздел II. Практика международных переговоров					
Тема 8. Протокольные и процедурные	Особенности переговоров как процесса и процедуры. Правила процедуры переговоров в международных организациях. Протокольные	2	2		4

аспекты ведения переговоров	правила. Формирование состава делегаций государств-участников переговоров: составление плана рассадки членов делегаций в зале заседаний; решение вопроса об официальных и рабочих языках в случае участия в переговорах представителей разноязычных стран; определение порядка голосования: принцип большинства, принцип единогласия и принцип консенсуса. Преимущества и недостатки порядков голосования.				
Тема 9. Подготовка к переговорам: организационные вопросы, выбор стратегии и тактики	Организационные вопросы подготовки переговоров. Основные теоретические задачи по подготовке переговоров: - подготовка собственной концепции и позиции на переговорах; - прогноз и анализ возможной концепции и позиции партнеров; - оценка вероятного результата переговоров; - определение основных направлений переговорной стратегии и тактики. Два подхода к разработке переговорной концепции. Основные элементы переговорной концепции: - основные цели, реализацию которых государство-участник связывает с данными переговорами; - шкала приоритетов, строящихся на основе оценки степени приемлемости для государства-участника различных вариантов решения проблемы в ходе переговоров; - выборы того или иного варианта решения проблемы, после чего реализация данного варианта становится конкретной целью участника переговоров; - условия приемлемости данного варианта, которые в значительной степени определяют позицию государства-участника на переговорах (его предложения и реакцию на предложения партнеров). Прогноз возможной позиции партнеров: изучение выступлений ведущих политических деятелей различных стран; изучение материалов прессы, научных изданий; проведение специальных двусторонних и многосторонних встреч и консультаций. Анализ позиции партнера (ожидаемой или уже официально заявленной) на экспертном уровне.	2	2		6
Тема 10. Урегулирование конфликтов на переговорах.	Посредничество. Причины возникновения конфликтов между участниками переговоров. Основные направления исследования международных конфликтов. Проблемы урегулирования локальных и региональных конфликтов путем переговоров в современных условиях. Политические аспекты урегулирования конфликтов. Причины	2	4		6

	возрастания роли посредничества в переговорах в последние годы. Соотношение понятий «посредничество», «третья сторона» и «наблюдатель». Посредничество и арбитраж. Типология посредничества. Основные функции посредника в переговорном процессе. Основные требования, предъявляемые к посреднику.				
Тема 11. Национальные и религиозные особенности ведения переговоров	Роль социокультурных традиций в процессе международных переговоров. Социокультурные традиции и национальный стиль ведения переговоров. Западная и восточная культура переговоров: сравнительный анализ. Русский стиль ведения переговоров: мифы и реальность. Переговоры с западными партнерами: особенности национальных стилей. Общая характеристика западной культуры переговоров. Немецкий национальный стиль ведения переговоров. Французский национальный стиль ведения переговоров. Английский национальный стиль ведения переговоров. Американский национальный стиль ведения переговоров. Общая характеристика восточной культуры переговоров. Арабский национальный стиль ведения переговоров. Турецкий стиль ведения переговоров. Индийский стиль ведения переговоров. Китайский национальный стиль ведения переговоров. Японский национальный стиль ведения переговоров. Латиноамериканский стиль ведения переговоров. Восточная стратагемная модель ведения переговоров. Стратагемная модель: метод интеллектуальных ловушек. Тридцать шесть китайских стратагем: шахматный переговорный гамбит.	2	4		8
Тема 12. Особенности российского переговорного стиля.	Переговорная позиция России по ключевым международным проблемам Факторы, повлиявшие на формирование отечественного стиля ведения переговоров. Ф.М. Достоевский, Д.С. Лихачев, об особенностях русского национального характера. Положительные характеристики советского переговорного стиля: профессионализм участников, знание предмета переговоров, выполнение принятых обязательств. Отрицательные стороны: понимание компромисса как вынужденной меры, закрытость, настороженность, значительное завышение требований в начале переговоров, стремление к получению односторонних преимуществ. Особенности современного российского переговорного стиля. Восточный переговорный стиль и его		2		4

	специфика: особое отношение к культурному наследию и историческим традициям; недоверие к партнерам, излишняя осторожность и осмотрительность; стремление к затягиванию переговоров с целью побольше выторговать для себя; высокий профессионализм участников переговоров и тщательная подготовка; строгое следование протокольным нормам; подчеркнутое уважение к собеседникам и гостям; высокопарный стиль общения.				
Контроль:					**0**
Всего по дисциплине:		**20**	**28**	**0**	**60**

*ЗЛТ – занятия лекционного типа, ПЗ – все виды занятий семинарского типа, кроме лабораторных работ, ЛР – лабораторные работы, СРО – самостоятельная работа обучающегося

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1 Рекомендуемая литература

Библиографическое описание издания (автор, заглавие, вид, место и год издания, кол. стр.)	**Электронные ресурсы**
Синова, Ирина Владимировна. Теория и история дипломатии : учебник / И.В.Синова ; М-во науки и высш. образования Рос. Федерации, С.-Петерб. гос. экон. ун-т, Каф. междунар. отношений, медиалогии, политологии и истории. Санкт-Петербург : Изд-во СПбГЭУ, 2020.	https://lib.unecon.ru/pwb/deta ... 5C19013655%5Cfin_work%5C27903
Переговоры / пер. с англ. - Москва : Альпина Паблишер, 2020. - 200 с. - (Серия «Harvard Business Review: 10 лучших статей»).	https://znanium.com/catalog/document?id=368792
Митрошенков, Олег Александрович Деловое общение: эффективные переговоры : практическое пособие / О. А. Митрошенков.2-е изд.Электрон. дан. Москва : Юрайт, 2022.	https://urait.ru/bcode/494467
Митрошенков, Олег Александрович Деловые переговоры : учебное пособие для вузов / О. А. Митрошенков.2-е изд. Электрон. дан. Москва : Юрайт, 2022.	https://urait.ru/bcode/493376
Лашко, Сергей Иванович Международные переговоры : Учебное пособие / Южный институт менеджмента1Москва : Издательский Центр РИОР, 2021.	http://znanium.com/catalog/document?id=379901

5.2 Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в т.ч. отечественного производства

- 7-Zip
- ОС Альт образование 10
- LibreOffice

5.3 Перечень информационных справочных систем (ИСС) и современных профессиональных баз данных (СПБД)

№	Наименование СПБД/ ИСС
1.	Электронная библиотека Grebennikon.ru – www.grebennikon.ru
2.	Научная электронная библиотека eLIBRARRY – www.elibrary.ru
3.	Научная электронная библиотека КиберЛеника – www.cyberleninka.ru
4.	База данных ПОЛПРЕД Справочники – www.polpred.com
5.	База данных OECD Books, Papers & Statistics на платформе OECD iLibrary www.oecd-ilibrary.org
6.	Справочная правовая система КонсультантПлюс (инсталлированный ресурс СПбГЭУ или www.consultant.ru)
7.	Справочная правовая система «ГАРАНТ» (инсталлированный ресурс СПбГЭУ или www.garant.ru)
8.	Информационно-справочная система «Кодекс» (инсталлированный ресурс СПбГЭУ или www.kodeks.ru)
9.	Электронная библиотечная система BOOK.ru - www.book.ru
10.	Электронная библиотечная система ЭБС ЮРАЙТ – www.urait.ru
11.	Электронно-библиотечная система ЗНАНИУМ (ZNANIUM) – www.znanium.com
12.	Электронная библиотека СПбГЭУ– opac.unecon.ru

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Для реализации данной дисциплины имеются специальные помещения для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ) групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы.

Помещения оснащены оборудованием и техническими средствами обучения.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Наименование учебных аудиторий, перечень	**Адрес (местоположение) учебных аудиторий**
Ауд. 1047 Учебная аудитория (для проведения занятий лекционного типа и занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации), оборудована мультимедийным комплексом.Специализированная мебель и оборудование: Учебная мебель на 42 посадочных мест (парт 21шт.), рабочее место преподавателя, доска меловая 1 шт. (3-х секционная), кафедра 1шт., стул к/з - 2шт. Переносной мультимедийный комплект: Ноутбук HP 250 G6 1WY58EA, Мультимедийный проектор LG PF1500G. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: мультимедийные приложения к лекционным курсам и практическим занятиям, интерактивные учебно-наглядные пособия.	191023, г. Санкт-Петербург, ул. Канал Грибоедова, 30/32, литер «А», «Б», «Р»
Ауд. 1066 Учебная аудитория (для проведения занятий лекционного типа и занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации), оборудована мультимедийным комплексом.Специализированная мебель и оборудование: Учебная мебель на 74 посадочных места, рабочее место преподавателя, доска меловая - 1 шт., стол - 1 шт., кафедра - 1 шт., Smart Телевизор LE43K6500U Размер экрана-42" - 1 шт. Переносной мультимедийный комплект: Ноутбук HP 250 G6 1WY58EA, Мультимедийный проектор LG PF1500G. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: мультимедийные приложения к лекционным курсам и практическим занятиям, интерактивные учебно-наглядные пособия.	191023, г. Санкт-Петербург, ул. Канал Грибоедова, 30/32, литер «А», «Б», «Р»
Ауд. 2082 Учебная аудитория (для проведения занятий лекционного типа и занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации), оборудована мультимедийным комплексом.Специализированная мебель и оборудование: Учебная мебель на 54 посадочных места, рабочее место преподавателя, доска маркерная - 1 шт., стол - 1 шт., стул - 2 шт., Компьютер Intel i3-2100 2.4 Ghz/500/4/Acer V193 19" - 1 шт., Интерактивный проектор Epson EB 455 - 1 шт., Доска магнитно-маркерная 100*200 - 1 шт. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: мультимедийные приложения к лекционным курсам и практическим занятиям, интерактивные учебно-наглядные пособия.	191023, г. Санкт-Петербург, ул. Канал Грибоедова, 30/32, литер «А», «Б», «Р»

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Приступая к изучению дисциплины, обучающемуся необходимо ознакомиться со следующими документами:

– учебно-методической документацией;

– локальными нормативными актами, регламентирующими основные вопросы организации и осуществления образовательной деятельности, в том числе регламентирующие порядок проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся;

– графиком консультаций сотрудников профессорско-преподавательского состава.

Уровень и глубина освоения дисциплины определяются активной и систематической работой обучающихся на лекционных занятиях, занятиях семинарского типа, выполнением самостоятельной работы, в том числе в части выделения наиболее значимых и актуальных проблем для дальнейшего изучения. Особым условием качественного освоения дисциплины является эффективная организация труда, позволяющая распределить учебную нагрузку равномерно в соответствии с графиком учебного процесса.

При подготовке к учебным занятиям обучающимся предоставляется возможность посещения консультаций сотрудников профессорско-преподавательского состава СПбГЭУ согласно расписанию, установленному в графике консультаций.

Аудиторная и внеаудиторная работа обучающихся должна быть направлена на формирование:

- фундаментальных основ мировоззрения обучающихся и естественнонаучного познания;
- базисных знаний, соответствующих направлению подготовки и заявленной профессиональной области, формирующих целевую и профессиональную основу для подготовки кадров;
- профессиональных компетенций ориентированных на удовлетворение потребностей рынка труда;
- индивидуальной траектории посредством освоения уникального набора профессиональных компетенций дополняющих компетентностную модель обучающегося, за счет ориентации на конкретные профессиональные специализированные области знаний, определяемые представителями рынка труда;
- метанавыков обучающихся, таких как: командная работа и лидерство, анализ данных, цифровые навыки, разработка и реализация проектов, межкультурное взаимодействие.

8. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Обучение обучающихся с ограниченными возможностями здоровья при необходимости осуществляется на основе адаптированной рабочей программы с использованием специальных методов обучения и дидактических материалов, составленных с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся (обучающегося).

В целях освоения учебной программы дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья Университет обеспечивает:

– для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению: размещение в доступных для обучающихся, являющихся слепыми или слабовидящими, местах и в адаптированной форме справочной информации о расписании учебных занятий; присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь; выпуск альтернативных форматов методических материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);

– для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху: надлежащими звуковыми средствами воспроизведение информации;

– для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата: возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, туалетные комнаты и другие помещения кафедры, а также пребывание в указанных помещениях.

Обучающиеся из числа инвалидов и лиц с ОВЗ обеспечены печатными и (или) электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья. Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных организациях.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1.1 Контрольные вопросы и задания к промежуточной аттестации

Рабочей программой дисциплины не предусмотрено.

1.2 Темы письменных работ

Рабочей программой дисциплины не предусмотрено.

1.3 Контрольные точки

Номер контрольной точки	Тип контрольной точки	Способ проведения	Номера тем
1	Кейс-задание	письменно	1-7
2	Контрольная работа	письменно	1-12
3	Текущий контроль	с помощью технических средств и информационных систем	1-12

1.4 Другие объекты оценивания

Рабочей программой дисциплины не предусмотрено.

1.5 Самостоятельная работа обучающегося

Наименования самостоятельной работы	Номера тем
Выполнение домашних заданий	1-12
Подготовка к лекционным и практическим занятиям	1-12
Подготовка сообщений, докладов	1-12
Работа с аналитическими базами данных, нормативными документами, справочной литературой	1-12
Разработка индивидуальных/ групповых проектов	1-12

1.6 Шкала оценивания результата

Шкалы оценивания и процедуры оценивания результатов обучения **по дисциплине** регламентируются Положением о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по программам высшего образования и Положением о балльно-рейтинговой системе.

Для оценки сформированности результатов обучения по дисциплине используется **балльно-рейтинговая система успеваемости обучающихся**:

Формой итогового контроля по дисциплине является зачет, итоговый результат формируется в соответствии со шкалой, приведенной ниже в таблице:

Баллы	Оценка
<55	Незачет
>=55	Зачет

Шкала оценивания результата

2 (балл до 54)	Демонстрирует непонимание проблемы. Многие требования, предъявляемые к заданию не выполнены. Демонстрируется первичное восприятие материала. Работа незакончена и /или это плагиат.
3 (балл 55-69)	Демонстрирует частичное понимание проблемы. Большинство требований, предъявляемых, к заданию выполнены. Владение элементами заданного материала. В основном выполненный материал понятен и носит целостный характер.
4 (балл 70-84)	Демонстрирует значительное понимание проблемы обозначенной дисциплиной. Все требования, предъявляемые к заданию выполнены. Содержание выполненных заданий раскрыто и рассмотрено с разных точек зрения.
5 (балл 85-100)	Демонстрирует полное понимание проблемы. Все требования, предъявляемые к заданию выполнены. Продемонстрировано уверенное владение материалом дисциплины. Выполненные задания носят целостных характер, выполнены в полном объеме, структурированы, представлены различные точки зрения, продемонстрирован творческий подход.