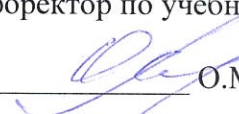


ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВСЕРОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ
МИНИСТЕРСТВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

Факультет международного бизнеса

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе

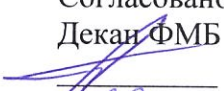

О.М. Куликова
«25» марта 2026 г.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА
повышения квалификации

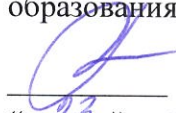
«Международные переговоры с зарубежными партнерами: Ближний Восток,
Китай, Индия»

Согласовано:

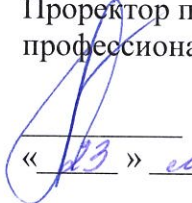
Декан ФМБ


А.А. Гришкова
«23» марта 2026 г.

Директор методического центра
по совершенствованию
образования в сфере ВЭД


А.В. Бадулина
«23» марта 2026 г.

Проректор по дополнительному
профессиональному образованию


А.А. Никитенко
«23» марта 2026 г.

Москва, 2026

Разработчики программы:

- Черкасова Анна Владимировна – кандидат филологических наук, директор ВКИЯ, руководитель направления «Международная экономика и Международные финансы» кафедры английского языка ВАВТ, доцент.
- Балакирева Светлана Михайловна – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга ВАВТ, федеральный эксперт Школы экспорта АО «РЭЦ» по деловым коммуникациям в экспорте.

1. Общая характеристика программы

1.1. Цель реализации

Целью дополнительной программы повышения квалификации «Международные переговоры с зарубежными партнерами: Ближний Восток, Китай, Индия» является формирование комплексного понимания национально-культурных особенностей, традиций и моделей деловой коммуникации ключевых стран Азии и Ближнего Востока (Китай, Индия, Саудовская Аравия, Турция, Иран), позволяющее выстраивать эффективную стратегию ведения переговоров с зарубежными партнерами.

Модуль направлен на освоение слушателями современных тактик психологического влияния, методов работы с возражениями и протокольных норм, необходимых для успешного преодоления культурных барьеров и заключения взаимовыгодных соглашений в новой реальности международных отношений.

Основные задачи программы:

- освоить этапы переговорного процесса и методы диагностики баланса сил, включая анализ когнитивных искажений и ловушек принятия решений в международных переговорах;
- освоить техники конструктивной работы с возражениями и конфликтами в межкультурной среде;
- изучить культурные коды и ценности китайских партнеров, чтобы адаптировать переговорную стратегию под принципы Гуаньси, выстраивать долгосрочные доверительные отношения и избегать типичных ошибок;
- изучить логику принятия решений в индийской деловой среде, чтобы выявлять неочевидные возможности для сделки в условиях высокой конкуренции;
- освоить национальные особенности деловой коммуникации и протокола Саудовской Аравии, Турции и Ирана, а также научиться выстраивать переговорный процесс с минимизацией культурных рисков;
- развить способность интегрировать полученные знания о странах Ближнего Востока, Китае и Индии в единую адаптивную переговорную стратегию, учитывающую мировоззренческие различия партнеров.

Программа разработана в рамках комплекса процессных мероприятий «Подготовка кадров» Государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика», в целях содействия деятельности инициированного ВАВТ Минэкономразвития России Консорциума «Кадры ВЭД» и Методического центра по совершенствованию образования в сфере ВЭД.

1.2. Нормативная правовая база

- Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Приказ Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 24.03.2025 № 266 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам»;
- Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 22.02.2018 №124 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 44.03.04 Профессиональное обучение (по отраслям)» (с изменениями и дополнениями от 08.02.2021)
- Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 17.06.2019 № 409н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по внешнеэкономической деятельности»;

- Единый квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и служащих, раздел «Квалификационные характеристики должностей руководителей и специалистов высшего профессионального и дополнительного профессионального образования» (утв. приказом Минздравсоцразвития России от 11.01.2011 № 1н.);
- Методические рекомендации по разработке основных профессиональных образовательных программ и дополнительных профессиональных программ с учетом соответствующих профессиональных стандартов (утв. Минобрнауки России 22.01.2015 № ДЛ-1/05вн);
- Методические рекомендации по использованию электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации дополнительных профессиональных образовательных программ Министерства образования и науки Российской Федерации от 10.04.2014 № 06-381;
- Письмо Министерства образования и науки Российской Федерации от 21.04.2015 № ВК-1013/06 о новых Методических рекомендациях по использованию электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации дополнительных профессиональных образовательных программ.

1.3. Категория слушателей

- Лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование (подтверждается документом об образовании и (или) о квалификации);
 - лица, получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование (подтверждается справкой об обучении или письмом из образовательной организации).
- Целевую аудиторию программы составляют:*

Преподаватели российских организаций высшего образования, а также студенты основных образовательных программ высшего образования российских организаций высшего образования.

1.4. Формы обучения и общая трудоемкость программы

Форма обучения: очно-заочная, с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий.

Общая трудоемкость программы составляет 36 академических часов, включая:

- 16 часов контактной работы, из них 16 часов с использованием ДОТ;
- 11 часов самостоятельной работы, из них 1 час отведен на подготовку к итоговой аттестации;
- 9 часов электронного обучения, из них 1 час отведен на прохождение итоговой аттестации.

В программу включен факультативный модуль – 8 часов, из них: 4 часа – контактная работа с использованием ДОТ, 4 часа – самостоятельная работа.

1.5. Срок обучения

Срок обучения составляет 1 месяц.

1.6. Документ о квалификации

При успешном освоении программы лицам, имеющим документ об образовании и (или) о квалификации, выдается удостоверение о повышении квалификации установленного образца.

При освоении программы параллельно с получением среднего профессионального образования и (или) высшего образования удостоверение о повышении квалификации

выдается одновременно с получением соответствующего документа об образовании и о квалификации.

1.7. Планируемые результаты обучения

Компетенции

Программа направлена на освоение (совершенствование) следующих компетенций:

Виды деятельности	Профессиональные компетенции или трудовые функции (формируются и (или) совершенствуются)	Знания	Умения	Навыки
Внешне-экономическая деятельность Профессиональный стандарт «Специалист по внешнеэкономической деятельности» (утв. приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 17.06.2019 № 409н)	ПК-1. Способность осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта, включая организацию переговорного процесса и взаимодействие с международными контрагентами на всех этапах внешнеэкономической деятельности	– этапов переговорного процесса, видов когнитивных искажений и методов психологического влияния в международной практике; – логики принятия решений в индийской деловой среде, принципов Гуаньси и протокольных аспектов взаимодействия со странами Ближнего Востока; – мировоззренческих различий и сложностей в переговорах с представителями стран Ближнего Востока, Китая и Индии.	– диагностировать баланс сил, распознавать манипуляции оппонента и конструктивно работать с возражениями в условиях межкультурной коммуникации; – выявлять неочевидные возможности для сделки в условиях жесткой конкуренции; – выстраивать стратегию переговоров с учетом культурных барьеров и ограничений внешней среды.	– применения тактик аргументации, преодоления конфликтов и выхода из когнитивных ловушек принятия решений.
	ПК-2. Способность осуществлять эффективные деловые коммуникации с иностранными партнерами в	– протокольных норм, культурных кодов и ценностей (Гуаньси, «индийский ритм», арабское гостеприимство) в	– адаптировать регламент, стиль подачи информации и процедуру принятия решений под ментальность	– выстраивания долгосрочных доверительных отношений (установления доверия через демонстрацию уважения к

Виды деятельности	Профессиональные компетенции или трудовые функции (формируются и (или) совершенствуются)	Знания	Умения	Навыки
	процессе внешнеэкономической деятельности, учитывая национальную специфику, нормы этики, правила ведения переговоров и особенности делового оборота соответствующих внешних рынков	странах Азии и Ближнего Востока; – особенностей принятия коллегиальных решений, сочетания устных договоренностей с письменной фиксацией для минимизации рисков.	партнера (Китай, Индия, Турция, Иран, Саудовская Аравия); – прогнозировать реакцию партнера на основе его национально-психологических особенностей; – корректировать переговорную тактику в реальном времени с учетом прогнозируемой реакции.	иерархии, протоколу и локальным ценностям); – избегания типичных культурных ошибок на переговорах.
Образование и наука (в сфере профессионального обучения, профессионального образования, дополнительного образования) Единый квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и служащих, раздел «Квалификационные характеристики должностей руководителей и специалистов высшего профессионального и дополнительного профессионального образования» (утв. приказом Минздравсоцразвития России от 11.01.2011 № 1н.)	ОПК-1. Способен участвовать в разработке основных и дополнительных образовательных программ, разрабатывать отдельные их компоненты (в том числе с использованием информационно-коммуникационных технологий)	– основных принципов проектирования, учебно-методического обеспечения дисциплины образовательной программы; – современных образовательных технологий и методики обучения.	– формулировать цель и задачи дисциплины, проектировать ее структуру, разрабатывать критерии оценивания результатов программы; – разрабатывать упражнения, соответствующие целям и задачам дисциплины образовательной программы; – применять современные педагогические подходы и методы в учебном процессе.	– анализа потребностей в обучении и адаптации дисциплины образовательной программы под специфику актуальных требований рынка к компетенциям выпускника; – организации управления процессом разработки и реализации дисциплины образовательной программы.

2. Содержание программы

2.1. Календарный учебный график

Календарный учебный график заполняется с помощью условных обозначений:

ЭО – электронное обучение;

ДОТ – дистанционные образовательные технологии;

УЗ – учебные занятия;

СР – самостоятельная работа;

ИА – итоговая аттестация.

Период обучения
1 месяц
ЭО, ДОТ, УЗ, СР, ИА

2.2. Учебный план

2.2.1. Учебный план основного модуля

№	Название раздела	Труд о емк ость, час	Количество часов							Форм ируе мые комп етенц ии
			Контактная работа (с применением ДОТ)			Электронное обучение			СР	
			все го	в том числе		все го	в том числе			
				лекц ии	прак тиче ские		лекц ии	прак тиче ские		
1.	Современные подходы к проведению международных переговоров	8	4	-	4	2	2	-	2	ПК-1
2.	Специфика ведения переговоров с китайскими партнерами (Разговор на языке Гуаньси: как вести переговоры с китайскими партнерами)	8	4	-	4	2	2	-	2	ПК-2
3.	Специфика ведения переговоров с индийскими партнерами (Индийская модель переговоров: как находить возможности там, где другие их не видят)	7	4	-	4	1	1	-	2	ПК-1 ПК-2
4.	Специфика ведения переговоров с представителями стран Ближнего Востока (От гостеприимства к сделке: искусство переговоров)	11	4	-	4	3	3	-	4	ПК-1 ПК-2
5.	Итоговая аттестация	2	-	-	-	1	-	1	1	ПК-1 ПК-2
	ИТОГО	36	16	-	16	9	8	1	11	

2.2.2. Учебный план факультативного модуля

		Трудо- е- м- о- с- т- ь, ч- а- с	Количество часов						Формируемые компетенции	
			Контактная работа (с применением ДОТ)			Электронное обучение				СР
			все го	в том числе		все го	в том числе			
				лек- ции	практи- ческ- ие		лек- ции	практи- ческ- ие		
1.	Методические аспекты преподавания дисциплин по международным переговорам с зарубежными партнерами: Ближний Восток, Китай, Индия	8	4	-	4	-	-	-	4	ОПК-1

2.3. Рабочие программы модулей

2.3.1. Структура и содержание модулей

2.3.1.1. Структура и содержание основного модуля

	Раздел	Содержание разделов	Формат обучения
1.	Современные подходы к проведению международных переговоров	Виды и этапы переговоров	Электронное обучение (видеолекция о видах и этапах переговоров); Контактная работа с применением ДОТ (дискуссия со слушателями для закрепления материалов видеолекции).
		Переговоры с зарубежным партнером: управление информацией	Электронное обучение (видеолекция о том, как как работать с информацией на разных этапах переговоров); Контактная работа с применением ДОТ (дискуссия со слушателями для закрепления материалов видеолекции).
		Баланс сил в переговорах	Электронное обучение (видеолекция об балансе сил в переговорном процессе); Контактная работа с применением ДОТ (дискуссия со слушателями для закрепления материалов видеолекции, в том числе как анализировать баланс сил (BATNA / WATNA), разбор кейса).
		Факторы успеха в переговорах	Электронное обучение (видеолекция о факторах успеха в переговорах); Контактная работа с применением ДОТ (разбор со слушателями вопросов о том, какие конкретные параметры определяют успех переговоров).
		Тактики и манипуляции в переговорах	Электронное обучение (видеолекция о тактиках и манипуляциях в переговорах); Контактная работа с применением ДОТ (обсуждение со слушателями вопросов: как распознавать манипуляции и как правильно реагировать на типичные манипулятивные фразы, разбор кейса).

		Аргументы и работа с возражениями в переговорах	Электронное обучение (видеолекция об аргументах и работе с возражениями в переговорах); Контактная работа с применением ДОТ (дискуссия со слушателями для закрепления материалов видеолекции, разбор кейса).
		Конфликт в переговорах	Электронное обучение (видеолекция о конфликте в переговорах); Контактная работа с применением ДОТ (обсуждение со слушателями действий, которые предполагают/приводят конструктивному обсуждению в ходе переговорного процесса).
		Когнитивные искажения и ловушки принятия решений в переговорах	Электронное обучение (видеолекция о когнитивных искажениях и ловушках принятия решений в переговорах); Контактная работа с применением ДОТ (обсуждение со слушателями когнитивных искажений, наиболее часто встречающихся в переговорах, а также психологических ловушек, в которые может попасть переговорщик).
2.	Специфика ведения переговоров с китайскими партнерами (Разговор на языке Гуаньси: как вести переговоры с китайскими партнерами)	Мировоззрение китайского партнера	Электронное обучение (видеолекция). Контактная работа с применением ДОТ (дискуссия со слушателями о влиянии исторических, культурных и философских традиций на формирование мировоззрения китайского партнёра в бизнесе и переговорах, разбор кейса).
		Китай в системе Тромпенаарса – Хэмпден-Тернера	Электронное обучение (видеолекция). Контактная работа с применением ДОТ (разбор со слушателями, как культурные измерения Тромпенаарса – Хэмпден-Тернера описывают специфику китайской деловой и социальной среды).
		Переговоры: до, во время, после	Электронное обучение (видеолекция). Контактная работа с применением ДОТ (дискуссия со слушателями по ключевым аспектам в части подготовки к переговорам, процесса переговоров и постпереговорного этапа с учетом особенностей китайской деловой культуры, разбор кейса).
		Сложности в переговорах с китайским партнером	Электронное обучение (видеолекция о нюансах переговоров с китайским партнером).
3.	Специфика ведения переговоров с индийскими партнерами (Индийская модель)	Индийский ритм: как подстроиться под мировоззрение партнера и заключить выгодную сделку	Электронное обучение (видеолекция). Контактная работа с применением ДОТ (дискуссия со слушателями о влиянии исторических, культурных и философских традиций на формирование мировоззрения индийского партнёра в бизнесе и переговорах, разбор кейса).

	переговоров: как находить возможности там, где другие их не видят)	Переговоры: до, во время, после	Электронное обучение (видеолекция). Контактная работа с применением ДОТ (дискуссия со слушателями по ключевым аспектам в части подготовки к переговорам, процесса переговоров и постпереговорного этапа с учетом особенностей индийской деловой культуры, разбор кейса).
		Сложности в переговорах с индийским партнером	Электронное обучение (видеолекция о нюансах переговоров с индийским партнером).
4.	Специфика ведения переговоров с представителями стран Ближнего Востока (От гостеприимства к сделке: искусство переговоров)	Культура и особенности коммуникации в переговорном процессе (Саудовская Аравия, Турция, Иран)	Электронное обучение (видеолекция). Контактная работа с применением ДОТ (дискуссия со слушателями о ближневосточном стиле переговоров, разбор кейса).
		Сложности в переговорах с представителями стран Ближнего Востока	Электронное обучение (видеолекция о нюансах переговоров с представителями стран Ближнего Востока).
		Саудовская Аравия. Протокольные аспекты и нюансы взаимодействия в переговорном процессе	Электронное обучение (видеолекция). Контактная работа с применением ДОТ (дискуссия со слушателями об особенностях переговоров с партнёрами из Саудовской Аравии, разбор кейса).
		Турция. Протокольные аспекты и нюансы взаимодействия в переговорном процессе	Электронное обучение (видеолекция). Контактная работа с применением ДОТ (дискуссия со слушателями об особенностях переговоров с партнёрами из Турции, разбор кейса).
		Иран. Протокольные аспекты и нюансы взаимодействия в переговорном процессе	Электронное обучение (видеолекция). Контактная работа с применением ДОТ (дискуссия со слушателями об особенностях переговоров с партнёрами из Ирана, разбор кейса).

2.3.1.2. Структура и содержание факультативного модуля

	Раздел	Содержание разделов	Формат обучения
1.	Методические аспекты преподавания дисциплин по международным переговорам с зарубежными	Разработка учебных программ и курсов	Контактная работа с применением ДОТ (разбор, как структурировать материал от простого к сложному, основываясь на реальных бизнес-процессах).
		Активные методы обучения	Контактная работа с применением ДОТ (разбор примеров использования бизнес-кейсов и дискуссий).

партнерами: Ближний Восток, Китай, Индия	Разработка учебно-методического материала	Контактная работа с применением ДОТ (разбор нюансов разработки методического материала).
---	---	--

2.3.2. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы слушателей

2.3.2.1. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы слушателей основного модуля

Самостоятельная работа слушателей предполагает изучение презентационного материала по итогам контактной работы с преподавателем посредством ДОТ, лонгридов, дополнительной литературы и разбор кейсов.

	Раздел	Содержание самостоятельной работы
1.	Современные подходы к проведению международных переговоров	Изучение лонгрида, презентации и записи вебинара, анализ и структурирование материала в соответствии с вопросами для подготовки к вебинару (обсуждения на вебинаре), выполнение задания. Вопросы для подготовки к вебинару (обсуждения на вебинаре): 1. Переговоры как вид деловой коммуникации. 2. Виды переговоров и их особенности. 3. Этапы проведения переговорного процесса. 4. Баланс сил в переговорах. 5. Влияние конфликта на ход переговоров. 6. Техники аргументации и особенности работы с возражениями партнера. 7. Тактические приемы и манипуляции в переговорах. 8. Факторы успешности переговорного процесса.
2.	Специфика ведения переговоров с китайскими партнерами (Разговор на языке Гуаньси: как вести переговоры с китайскими партнерами)	Изучение презентации и записи вебинара, анализ и структурирование материала в соответствии с вопросами для подготовки к вебинару (обсуждения на вебинаре), выполнение задания, разбор кейса. Вопросы для подготовки к вебинару (обсуждения на вебинаре): 1. Как концепции «потеря лица», «гуаньси» и «цянь» должны повлиять на подготовку и проведение переговоров российской компании с китайским партнёром? Примеры фраз, которые стоит использовать, и которых стоит избегать. 2. Что такое стратагемность мышления и как она может проявиться в переговорах с китайской стороной? Как распознать стратагемы «спрячь нож в улыбке» или «ждите, пока противник истощит свои силы»? 3. Почему китайская культура является партикуляристской, коллективистской, диффузной и ориентированной на внешний контроль. Как каждая из этих характеристик влияет на стиль ведения переговоров? 4. Почему для китайской стороны критически важно соблюдение иерархии и статусного соответствия? Какие

		ошибки в рассадке, представлении делегации или обращении к руководителям могут разрушить переговоры на старте? 5. Какие цвета и числа имеют для китайского партнёра позитивное или негативное значение? Как это знание применить при подготовке презентационных материалов, упаковки подарков и дат встречи? 6. На этапе подготовки к переговорам с китайской компанией что важнее: изучить открытую информацию о фирме или собрать неформальные данные о составе делегации, интересах и семьях участников? Почему? И что обязательно нужно сделать после завершения переговоров, чтобы сохранить отношения?
3.	Специфика ведения переговоров с индийскими партнерами (Индийская модель переговоров: как находить возможности там, где другие их не видят)	Изучение презентации и записи вебинара, анализ и структурирование материала в соответствии с вопросами для подготовки к вебинару (обсуждения на вебинаре), выполнение задания, разбор кейса. Вопросы для подготовки к вебинару (обсуждения на вебинаре): 1. Мировоззрение индийских партнёров и его влияние на деловую коммуникацию. 2. Как знание о мировоззрении индийского партнера помогает сделать процесс переговоров успешным? 3. Особенности протокола и делового этикета при переговорах с индийскими партнёрами. 4. Какое влияние может оказать следование принципам иерархии и коллективизма на ход переговоров с индийскими партнерами и период после них? 5. Стратегии эффективной коммуникации с индийскими партнерами. 6. Типичные ошибки в переговорах с индийскими партнёрами.
4.	Специфика ведения переговоров с представителями стран Ближнего Востока (От гостеприимства к сделке: искусство переговоров)	Изучение лонгрида, презентации и записи вебинара, анализ и структурирование материала в соответствии с вопросами для подготовки к вебинару (обсуждения на вебинаре), выполнение задания, разбор кейса. Вопросы для подготовки к вебинару (обсуждения на вебинаре): 1. «Ближний Восток» как территория переговоров 2. Особенности протокола и делового этикета при переговорах с партнерами из Саудовской Аравии 3. Особенности протокола и делового этикета при переговорах с партнерами из Ирана 4. Особенности протокола и делового этикета при переговорах с партнерами из Турции

Пример кейса

Описание ситуации:

Более пяти лет российская компания ExportExpert занимается импортом и экспортом продуктов питания для своих клиентов, большинство из которых работает в сфере HoReCa. Компания имеет прямые контракты с судовладельцами и транспортными компаниями, производителями, предоставляет услуги по страхованию грузов на всем пути следования, отвечает за таможенное оформление и готова доставить товар прямо до склада покупателя. Компания заинтересована в расширении деловой активности и активно работает над установлением контактов с иранскими фирмами.

За последний год ExportExpert ввезла в Россию несколько тонн фисташек иранской торговой компании Flamingo Export-Import. Фисташки оказались продуктом высочайшего качества, а специальная упаковка, разработанная местной компанией-производителем и защищенная патентом, надежно защищает их от негативного внешнего воздействия при перевозке.

Клиенты компании были настолько удовлетворены качеством фисташек, что настояли на увеличении ассортимента продукции – покупке кешью. Однако иранский партнер не смог удовлетворить запрос, сославшись на то, что пока не может поставить кешью премиального качества, сопоставимого с качеством фисташек. Российская компания восприняла подобный ответ как еще один аргумент в пользу сотрудничества с данным партнером, но была вынуждена заключить контракт с другой иранской фирмой. Этот шаг был воспринят в иранской компании неоднозначно.

Изучая сайт Flamingo, представители российской стороны заинтересовались возможностью поставки в Россию фруктовых концентратов и фруктовых пюре.

Вы представитель российской компании.

Вы предложили иранскому партнеру обсудить следующие вопросы:

- 1) увеличение поставок орехов: до конца года фисташки Фандуги - 5 тонн, Акбари – 10 тонн, Ахмад-Агаи – 10 тонн;
- 2) покупка фруктовых концентратов. Вам необходимо получить информацию о составе и способах применения, чтобы оценить возможность закупки для сферы HoReCa. Особый предмет вашего беспокойства – высокое качество упаковки, без которой вы не сможете получить фитосанитарный сертификат, необходимый для ввоза товара в Россию;
- 3) экспорт в Иран продукции из России (черешня и вишня, карамель, аджарская соль).

Задание:

Изучите ситуацию, описанную в кейсе, проведите ее анализ и подготовьте ответы на вопросы:

- 1) Какой вопрос повестки дня будет наиболее сложным для обсуждения?
- 2) Что вы можете сделать на предстоящих переговорах, чтобы заручиться согласием иранского партнера закупать у вас продукцию?
- 3) Какие знания особенностей деловой культуры собеседника необходимы, чтобы создать атмосферу доверия и взаимопонимания?

Пример лонгрида

Лонгрид «Искусство международных переговоров: от анализа альтернатив до кросс-культурной коммуникации»

Умение вести переговоры с зарубежным партнером – одна из главных компетенций специалиста по внешнеэкономической деятельности, которая складывается из умения вести коммуникацию, знания об особенностях деловой культуры собеседника, навыка разработки стратегии и выбора тактик, которые помогают ее реализовать.

1. БАЛАНС СИЛ В ПЕРЕГОВОРАХ

Успех переговоров часто определяется еще на стадии подготовки. Неотъемлемой частью этого этапа является анализ баланса сил – соотношения позиций сторон.

Переговоры далеко не всегда проходят на равных. Иногда одна из сторон оказывается сильнее другой. Такие ситуации принято называть асимметричными переговорами: дисбаланс сил в них усложняет достижение взаимовыгодного соглашения.

Сила в переговорах формируется из множества факторов: размера компании, контроля над ресурсами, текущей конъюнктуры рынка, уникальных компетенций компании. Например, крупная корпорация в переговорах с небольшим поставщиком обычно имеет преимущество благодаря объёму закупок и финансовым возможностям.

Важно не ограничиваться поверхностной оценкой. Глубокое понимание рынка, конкурентной среды и реальных потребностей второй стороны позволяет точнее определить, как именно распределена сила.

На этапе подготовки анализ ситуации проводится на нескольких уровнях:

1. Макроуровень: какие экономические факторы влияют на спрос и предложение;
2. Отрасль: какие изменения происходят, и как они могут повлиять на позиции сторон;
3. Компания контрагента: насколько устойчива её позиция;
4. Конкретное подразделение: с какими задачами и ограничениями оно сталкивается;
5. Личность переговорщика: его стиль, интересы, поведенческие особенности.

Даже при явном дисбалансе сил важно помнить не только о том, что делает вашу позицию слабее, но и чётко понимать и использовать свои преимущества. Это может быть экспертиза, уникальный продукт, скорость принятия решений или репутация. Например, небольшой поставщик может играть ключевую роль в цепочке поставок за счёт уникальной технологии.

Сильную позицию в переговорах занимает тот, кто формирует повестку и задаёт рамку обсуждения. В асимметричных переговорах это особенно важно. Ваша задача - выстраивать аргументацию через интересы другой стороны.

В переговорах часто преимущество получает тот, кто способен мыслить шире. Не ограничивайтесь разговором о цене. Не игнорируйте аргументы о сроках, условиях, сервисе, дополнительных обязательствах. Иногда именно такие параметры становятся решающими. Показывайте, какую ценность и какие долгосрочные эффекты даёт ваше предложение.

Креативные решения позволяют сформировать ощущение выигрыша у обеих сторон, даже при неравных исходных позициях. Кроме того, это меняет тон переговоров - с конфронтации на поиск решения.

2. ЛУЧШАЯ И ХУДШАЯ АЛЬТЕРНАТИВА СОГЛАШЕНИЮ

Необходимо четко просчитать сценарий, по которому будут развиваться события, если вы не сумеете достичь договоренности с партнером, то есть понимать, что может стать лучшей и худшей альтернативой возможному соглашению.

Лучшая альтернатива соглашению, достигнутому на переговорах, - BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement).

Анализ лучшего альтернативного решения определяет:

1. стоит ли принимать предложенные условия;
2. насколько вы сильны в переговорах;
3. в какой момент разумно выйти из переговоров.

Во время торга переговорщики часто чрезмерно сосредотачиваются на текущем предложении и упускают из виду альтернативы. Чтобы вести переговоры максимально эффективно, опирайтесь на реальные, а не гипотетические альтернативы, сравнивайте варианты по действительно сопоставимым параметрам, пересматривайте имеющиеся доступные вам возможности по мере появления новой информации.

Худшая альтернатива соглашению, достигнутому на переговорах, - WATNA (Worst Alternative to a Negotiated Agreement) - заставляет заранее продумать худший сценарий, чтобы сохранить устойчивость, испытывая давление со стороны партнера.

Вместо того чтобы избегать худшего сценария, вы разбираете его по фактам, превращаете абстрактные страхи в конкретные риски, оцениваете и контролируете их.

Анализ худшей альтернативы заставляет ответить на вопрос о том, что произойдет, если сделка не состоится. Определите, что вы теряете (деньги, время, возможности), спросите себя, что будет следующим шагом и к каким последствиям он приведет. Сформируйте план, который сделает эти последствия менее серьезными для вашей стороны. Это может быть финансовый резерв, запасной проект, альтернативные контакты, выход из переговоров.

Понимание лучшей и худшей альтернативы позволяет действовать прагматично, заранее осознать возможную уязвимость своей позиции и принять соответствующие меры.

2.3.2.2. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы слушателей факультативного модуля

Самостоятельная работа слушателей в рамках факультативного модуля предполагает выполнение задания по методическим аспектам преподавания дисциплин по международным переговорам с зарубежными партнерами: Ближний Восток, Китай, Индия по итогам контактной работы с преподавателем посредством ДОТ.

Задание предполагает заполнение шаблона, представленного ниже, и размещение заполненного файла в личный кабинет в <https://dist.vavt.ru/>

Номер блока	Тема	Что включить в ответ?
1.	Определение целей и содержания проекта	Название конкретной дисциплины или темы, которую модернизируете либо создаете заново. Будет ли разработана новая дисциплина?

2.	Применение полученного опыта	Учебные занятия, которые дополняются новым материалом. Новые элементы из модуля (темы, кейсы, статистика).
3.	Оценка эффективности актуализации дисциплины	Профессиональные компетенции студентов, развивающиеся наиболее эффективно. Показатели успеваемости для измерения эффективности.

Рекомендации по заполнению:

1. Ваши ответы должны содержать четкую аргументацию и конкретные примеры.
2. Четко формулируйте цель модернизации дисциплины или разработки нового курса.
3. Подробно описывайте планируемые элементы нового содержания и технологию их интеграции в учебный процесс.
4. Обосновывайте выбор методов, оценивая, насколько они влияют на формирование профессиональных компетенций студентов.
5. Представляйте количественные показатели, позволяющие объективно оценить эффективность введенных изменений.

Блок 1: Определение целей и содержания проекта.

1. Уточните цель разработки или обновления учебно-методического комплекса по реализуемым Вами направлениям.
2. Конкретизируйте, какую именно читаемую Вами дисциплину или тему курсов вы будете модернизировать?
3. Планируется ли разработка Вами новой дисциплины после пройденного модуля (модулей)?

Блок 2: Применение полученного опыта.

Перечислите конкретные элементы содержательного наполнения модуля (модулей), которые вы планируете применять в своей преподавательской деятельности. Подробно поясните, каким образом этот материал интегрируется в существующий учебный процесс. Включите в ответ следующую информацию:

1. Какие учебные занятия (лекционные, семинарские, практические) будут дополнены новым материалом?
2. Какие именно новые элементы из модуля предполагается использовать в учебных занятиях? (тематика, кейсы, статистика, формы тестирования и т.д.)

Блок 3: Оценка эффективности актуализации дисциплины.

Опишите ожидаемые положительные изменения в организации внеэкономической деятельности среди студентов вследствие внедрения предложенного вами подхода. Аргументируйте, почему выбранные методы окажут положительное влияние на

формирование профессиональных качеств будущих специалистов. Включите в ответ следующую информацию:

1. Какие профессиональные компетенции студентов будут развиваться наиболее эффективно благодаря актуализации дисциплины или внедрения нового курса?

2. Какие показатели успеваемости студентов позволят объективно измерить эффективность внедряемых методов?

3. Организационно-педагогическое обеспечение

3.1. Кадровое обеспечение

Сведения о профессорско-преподавательском составе и ведущих специалистах

Ф.И.О. преподавателя	Наименование образовательной организации, которую окончил, направление подготовки (специальность), присвоенная квалификация	Основное/дополнительное место работы, должность, ученая степень, ученое (почетное) звание, дополнительная квалификация	Стаж работы в области проф. деят., лет	Стаж научно-педагогической работы, лет	Наименование/номер читаемого раздела
Черкасова Анна Владимировна	Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, Филология, филолог	Кандидат филологических наук, директор ВКИЯ, руководитель направления «Международная экономика и Международные финансы» кафедры английского языка ВАВТ, доцент	30	27	ФМ
Балакирева Светлана Михайловна	Московский государственный открытый университет, Экономика и управление в строительстве, инженер-экономист; ВАВТ Минэкономразвития РФ, Мировая экономика, экономист-международник со знанием иностранного языка; Аспирантура ВАВТ Минэкономразвития РФ, 2010-2013гг. Диссертационный Совет ВАВТ – защита диссертации на соискание степени кандидата экономических наук (08.00.05) на тему «Развитие инструментов управления кадрами среднего звена внешнеторговой организации»	Кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга ВАВТ, федеральный эксперт Школы экспорта АО «РЭЦ» по деловым коммуникациям в экспорте.	38	20	1, 2, 3, 4

3.2. Учебно-методическое и информационное обеспечение

3.2.1. Основная литература

1. Балакирева С.М., Малышев А.А., Савелов В.П. Психотехнологии подготовки и заключения внешнеторговых сделок. Учебник для студентов ВАВТ – М.: ВАВТ, 2016.
2. Долгова И.В., Малышев А.А. Практика ведения внешнеторговых переговоров.– М.: Магистр: ИНФРА-М, 2010.
3. Василенко И.А. Переговоры с восточными партнерами. Модели, стратегии, социокультурные традиции. Мю: Международные отношения, 2024.

3.2.2. Дополнительная литература

1. «Mirra M. «Asymmetric Negotiation: Balancing Power in Negotiations» // Aligned. 2024. October 3. URL: <https://www.alignednegotiation.com/insights/asymmetric-negotiation-balancing-power-in-negotiations>
2. «What is BATNA? How to Find Your Best Alternative to a Negotiated Agreement» // Program on Negotiation at Harvard Law School. 2026. January 27. URL: <https://www.pon.harvard.edu/daily/batna/translate-your-batna-to-the-current-deal/>
3. «WATNA in Negotiation: The Missing Piece in Your Strategy» // IBU blog. 2025. July 15. URL: <https://ibu.ca/blog/watna-in-negotiation-is-your-missing-strategy-piece/>
4. «Understanding the Zone of Possible Agreement» // HBS Online. 2017. September 14. Updated 2020. February 18. URL: <https://online.hbs.edu/blog/post/understanding-zopa>
5. «5 Types of Negotiation Skills» // Program on Negotiation at Harvard Law School. 2026. April 27. URL: <https://www.pon.harvard.edu/daily/negotiation-skills-daily/types-of-negotiation-skills/>
6. Розенберг Валерия Ивановна Социокультурные особенности переговоров в арабских странах // Власть. 2019. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsiokulturnye-osobennosti-peregovorov-v-arabskih-stranah>
7. Раванди-Фадаи Л., Баша О. «Что такое правила таароф и когда „да“ в Иране означает „нет“» // РБК Тренды. 28.11.2024. URL: <https://trends.rbc.ru/trends/social/cmrm/67485cda9a7947bf59585f91?from=copy>
8. Маргоев А., Шамраев Р. «Иранская деловая культура: почему вежливость важнее бизнес-модели» // Business-magazine.online. 2025. URL: https://business-magazine.online/fn_1608538.html?utm
9. Аватков Владимир Алексеевич ОСОБЕННОСТИ КРОСС-КУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ С ТУРЕЦКИМ НАРОДОМ // Вестник культурологии. 2024. №4 (111). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-kross-kulturnoy-kommunikatsii-s-turetskim-narodom>
10. Кудряшова Ирина Владимировна Турция как феномен современности // Полит. наука. 2008. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/turtsiya-kak-fenomen-sovremennosti>

3.3. Материально-техническое и программное обеспечение программы

Модуль программы обеспечен электронным курсом лекций (электронное учебное пособие, видеолекции, практические задания, система контроля знаний). Электронное обучение по программе реализуется с использованием системы дистанционного обучения Академии. Педагогические работники и слушатели должны иметь устойчивый доступ к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».

Взаимодействие с преподавателем реализуется посредством дистанционных образовательных технологий на платформе МТС Линк.

Академия располагает материально-технической базой, соответствующей действующим санитарно-техническим нормам и обеспечивающей проведение всех видов теоретической и практической подготовки.

Слушатели Академии обеспечиваются доступом к следующим ресурсам:

Интернет-ресурс для организации электронного обучения Для организации электронного обучения используются интернет-платформа, обеспечивающая учебный процесс: доступ к прохождению видеолекций и тестирования; возможность скачивания методических и дополнительных материалов; возможность отслеживания прогресса; ссылки на дополнительные интернет-ресурсы; результаты итоговой и промежуточной аттестации.	Доступ студентов и преподавателей к ресурсу осуществляется через создание личного кабинета Академии.
Электронная библиотека ZNANIUM.COM Содержит произведения крупнейших российских ученых, руководителей государственных органов, преподавателей ведущих вузов страны, высококвалифицированных специалистов в различных сферах бизнеса. Фонд библиотеки формируется с учетом всех изменений образовательных стандартов и включает учебники, учебные пособия, УМК, монографии, авторефераты, диссертации, энциклопедии, словари и справочники, законодательно-нормативные документы, специальные периодические издания и издания, выпускаемые издательствами вузов. В настоящее время ЭБС ZNANIUM.COM соответствует всем требованиям федеральных государственных образовательных стандартов высшего профессионального образования (ФГОС ВПО) нового поколения. ЭБС ZNANIUM.COM является самостоятельной разработкой Научно-издательского центра ИНФРА-М.	Для преподавателей и студентов Академии доступ с компьютеров на территории ВАВТ и своих мобильных устройств, подключенных к академическому Wi-Fi, осуществляется <u>без авторизации</u> (логин и пароль не нужны). Для доступа с других точек реализован бесшовный переход в ЭБС из ЛК ВАВТ. Также есть возможность пройти самостоятельную регистрацию на сайте www.znanium.com из любой сети. Инструкция по регистрации размещена в ЛК ВАВТ. В таком случае в течение 1-2 рабочих дней администратор выдает ключ доступа студенту.
Электронная библиотечная система издательства «Юрайт». Делает доступными лучшие учебники ведущих научных школ страны в удобном формате. В будущем такие учебники будут дополнены методическими и дополнительными материалами от авторов, другой информацией в помощь преподавателям и учащимся. Новинки в электронную библиотеку попадают быстрее, чем появляются в печати. Некоторые учебные пособия будут представлены только в электронном виде, особенно по редким дисциплинам.	Для преподавателей и студентов Академии доступ с компьютеров на территории ВАВТ и своих мобильных устройств, подключенных к академическому Wi-Fi, осуществляется <u>без авторизации</u> (логин и пароль не нужны). Для доступа с других точек реализован бесшовный переход в ЭБС из ЛК ВАВТ. Также есть возможность пройти самостоятельную регистрацию на сайте www.ugait.ru из любой сети. Инструкция по регистрации размещена в ЛК ВАВТ. В таком случае в течение 1-2 рабочих дней администратор подтверждает статус пользователя.
Электронно-библиотечная система «Проспект». Юридическая коллекция	Для преподавателей и студентов Академии реализован доступ из любой сети с использованием единых логина и пароля, размещенных в ЛК ВАВТ. После

Содержит современные и актуальные издания по юридическим дисциплинам, подготовленные ведущими специалистами и авторами страны. Фонд ЭБС формируется в соответствии с образовательными стандартами. Включает в себя книги издательства «Проспект».	входа с использованием таких логина и пароля возможна регистрация личного аккаунта.
Электронно-библиотечная система BOOK.ru Предоставляет доступ к электронным версиям учебников, учебных и научных пособий, монографий по различным областям знаний, в т.ч. по праву, экономике, менеджменту, языкознанию. В коллекцию Академии входит около 15 000 изданий из 18 издательств-партнеров, среди которых КноРус, Русайнс, Юстицинформ, Юстиция и др.	Для преподавателей и студентов Академии реализован доступ путем индивидуальной регистрации с использованием кода доступа учебного заведения. Код доступа УЗ размещен в инструкции к ЭБС в ЛК ВАВТ.
Электронная библиотека Grebennikon Проект Издательского дома «Гребенников», специализирующегося на выпуске журналов, книг и других информационных продуктов, посвященных теме управления бизнесом, включая такие разделы, как «Менеджмент», «Финансы», «Маркетинг», «Персонал». В электронной библиотеке доступны журналы, альманахи, книги, видеоматериалы.	Для преподавателей и студентов Академии доступ к данной базе журналов реализован из любой сети с использованием единых логина и пароля, размещенных в ЛК ВАВТ.
База данных УИС «Россия» Это база данных аналитических публикаций и статистических данных по экономике, управлению и социальной сфере. Сюда входит комплекс баз данных «Регионы России», «Регионы России: оперативная статистика», «Дети России», «Россия: муниципалитеты», «Финансовая статистика». Данные предоставляются рядом исследовательских центров и государственных органов (ЦБ, Счетная палата, Росстат и др.) Функциональность баз данных разработана с учетом содержания учебных программ по курсам «Статистика», «Эконометрика», «Государственное управление», «Информатика» - реализованы аналитические функции: критериальный отбор, расчет вторичных переменных вариационных рядов и рядов динамики, построение прогнозов, расчет показателей корреляции, расчет стоимостных показателей в ценах базисного года, выявление сезонных колебаний в рядах с ежемесячными и квартальными данными, построение отчетов.	Для преподавателей и студентов Академии доступ осуществляется по предварительной регистрации. Регистрация индивидуальных пользователей осуществляется следующим образом: 1. Преподавателем/сотрудником/студентом, желающим получить доступ, заполняется специальная форма заявки, размещенная в ЛК ВАВТ. 2. Форма заявки направляется Администратору УИС РОССИЯ на электронную почту webmaster@mail.cir.ru 3. В ответ Администратор УИС РОССИЯ высылает индивидуальный пароль. Регистрация в качестве индивидуального пользователя позволяет работать с УИС РОССИЯ с любого ip-адреса.
Polpred.com Обзор СМИ. Полнотекстовые деловые публикации информагентств и прессы по отраслям. Архив важных публикаций собирается вручную. База данных с рубрикатом: 53 отрасли / 600 источников / 9 федеральных округов РФ / 235 стран и территорий / главные материалы / статьи и интервью 8000 первых лиц. Ежедневно тысяча новостей, полный текст на русском языке. Миллионы сюжетов информагентств и деловой прессы за 15 лет. Интернет-сервисы по отраслям и странам. Polpred.com открыт сс	Для преподавателей и студентов Академии доступ с компьютеров на территории ВАВТ и своих мобильных устройств, подключенных к академическому Wi-Fi, осуществляется <u>без авторизации</u> (логин и пароль не нужны). Для доступа с других точек необходимо самостоятельно пройти регистрацию на сайте www.polpred.com, воспользовавшись

всех компьютеров библиотеки и внутренней сети.
Ссылка "Доступ из дома" в "шапке" polpred.com видна с
ip-адресов библиотеки.

ь компьютером на территории Академии
или своим мобильным устройством,
подключенным к академическому Wi-Fi.

4. Программа результатов освоения программы

4.1. Формы и объем итоговой аттестации

Итоговая аттестация проводится в форме зачета с применением электронного обучения. Аттестационное испытание включает тестирование, состоящее из 10 вопросов. Критерием успешного освоения программы является положительный результат прохождения итогового теста.

4.2. Оценочные материалы

Примерное тестовое задание для проведения итоговой аттестации (вопросы с выбором одного правильного ответа)

Вопрос 1

Какой из перечисленных факторов является наиболее значимым критерием успеха международных переговоров, выходящим за рамки сугубо финансового результата?

- а) Минимальное количество раундов переговоров
- б) Подписание контракта на максимально долгий срок
- в) Качество отношений между сторонами после завершения переговоров и устойчивость достигнутых договоренностей
- г) Отсутствие возражений со стороны оппонента в процессе обсуждения

Вопрос 2

В переговорной практике часто встречается ловушка «эффект невозвратных затрат» (sunk cost fallacy). Как она проявляется?

- а) В стремлении завершить переговоры как можно быстрее, чтобы сэкономить ресурсы
- б) В склонности продолжать заведомо невыгодный курс переговоров, оправдывая это уже потраченными временем и усилиями
- в) В завышении значимости первой поступившей цифры (якоря) при обсуждении цены
- г) В излишней самоуверенности при оценке вероятности успешного исхода сделки

Вопрос 3

При ведении переговоров с китайскими партнерами ключевым элементом успеха является концепция «Гуаньси». Что она означает?

- а) Строгое следование письменному контракту без учета устных договоренностей
- б) Жесткое отстаивание своей позиции в первом раунде переговоров для демонстрации силы
- в) Система личных связей, доверия и взаимных обязательств, предшествующая формальному подписанию документов
- г) Обязательное использование услуг профессионального переводчика для всех этапов коммуникации

Вопрос 4

В культуре ведения переговоров со странами Ближнего Востока (например, Саудовская Аравия, Турция) важное место занимает протокол. Какое действие является наиболее соответствующим ожиданиям партнера на начальном этапе?

- а) Сразу переходить к обсуждению цифр и сроков поставки, чтобы продемонстрировать эффективность
- б) Уделить время установлению личного контакта, общему разговору и проявлению гостеприимства перед началом деловой части
- в) Использовать в презентации фотографии членов семьи партнера, чтобы показать осведомленность
- г) Настоять на проведении переговоров в формате видеоконференции для экономии времени

Вопрос 5

При работе с возражениями индийских партнеров, учитывая их переговорный стиль, какая тактика будет наиболее эффективной?

- а) Ужесточение позиции и установление жесткого дедлайна для принятия решения
- б) Рассмотрение возражений как точки для поиска скрытых возможностей и гибкой адаптации условий сделки
- в) Передача обсуждения возражений в письменную плоскость для исключения эмоционального влияния
- г) Игнорирование возражений с целью сохранения «лица» партнера

Вопрос 6

Ваша компания готовит типовой чек-лист для переговорщиков, работающих с разными странами: Китай, Турция, Саудовская Аравия, Иран. Какое универсальное правило является обязательным для всех этих четырех культур?

- а) Следует избегать длительных пауз в разговоре, так как молчание воспринимается как неуверенность или некомпетентность.
- б) Лучше начинать переговоры с обсуждения формальных условий контракта, а личные темы (семья, здоровье) оставить на неформальный ужин после подписания.
- в) Ни в коем случае не критиковать религию, местного лидера и национальные традиции, даже в шутливой или косвенной форме.
- г) Если партнер говорит «да», это означает окончательное согласие, и дальнейшие уточнения не требуются.

Вопрос 7

Вы участвуете в переговорах с крупной китайской государственной компанией. Ваше предложение выгодное, но китайская сторона в ответ на ключевой пункт говорит: «Это будет сложно» и надолго замолкает. Ваши действия?

- а) Немедленно предложить скидку или дополнительные условия, чтобы снять возражение.
- б) Повысить настойчивость, переспросив: «Что именно сложно? Давайте обсуждать конкретные цифры».
- в) Задать уточняющий вопрос: «Что, по вашему мнению, потребуется, чтобы это стало возможным?»
- г) Сменить тему переговоров и вернуться к этому пункту в самом конце встречи

Вопрос 8

В ходе переговоров с турецкой компанией партнер неоднократно обращается к вам вопросом: «Как ваше здоровье? Как себя чувствует ваша семья?» — и предлагает обсудить контракт за ужином в ресторане. Ваши действия?

- а) Вежливо ответить, что все хорошо, и каждый раз возвращать разговор к цифрам и срокам поставки.
- б) Принять приглашение, несколько минут уделить личным темам, а затем плавно перейти к делу.
- в) Отказаться от ужина, сославшись на нехватку времени, и перенести обсуждение в офис.
- г) Сделать удивленный вид и пояснить, что вы не привыкли обсуждать личные темы с партнерами.

Вопрос 9

Глава делегации из Саудовской Аравии на вилле в Эр-Рияде откладывает обсуждение коммерческих условий, предлагая вам сначала кофе, финики и долгую беседу о традициях королевства. До подписания контракта осталось 2 дня по вашему графику. Ваши действия?

- а) Дружелюбно принять угощение, поблагодарить, но настойчиво попросить «перейти к сути».
- б) Принять кофе и финики, участвовать в беседе, ни в коем случае не торопить партнера.
- в) Предложить совместить: «Давайте подписывать контракт, а потом поговорим о традициях сколько угодно».
- г) Передать просьбу о сокращении времени через младшего сотрудника.

Вопрос 10

Вы участвуете в переговорах с иранской делегацией в Тегеране. Состав делегации: пожилой руководитель (главный decision-maker), его советник средних лет и двое молодых технических специалистов. В ходе обсуждения вы замечаете, что прямые вопросы, которые вы задаете пожилому руководителю, часто перехватывает советник и отвечает за него. Руководитель при этом молчит, иногда кивает. Ваши действия?

- а) Вежливо, но настойчиво попросить советника не перебивать руководителя и дать возможность тому ответить лично, так как вам важно мнение именно первого лица.
- б) Продолжить задавать вопросы руководителю, но при этом установить зрительный контакт и с советником, не делая замечаний по поводу того, кто отвечает.
- в) Обратиться напрямую к одному из молодых специалистов с техническим вопросом, чтобы проверить, кто на самом деле принимает решения.
- г) Прервать переговоры и сказать, что вы не понимаете, кто в данной делегации уполномочен принимать решения, и попросить четко обозначить роли

4.3 . Критерии оценивания итоговой аттестации

Процент верных ответов	Оценка
50-100 %	Оценка «зачтено» выставляется слушателю, подтвердившему пороговый уровень освоения материалов программы.
0-49 %	Оценка «не зачтено» выставляется слушателю, не подтвердившему пороговый уровень освоения материалов программы.

5. Обеспечение доступности освоения программы слушателями с ограниченными возможностями здоровья

Условия организации и содержание обучения и контроля знаний слушателей с ограниченными возможностями здоровья (далее – ОВЗ) определяются программой дисциплины, адаптированной при необходимости для обучения указанных слушателей.

Организация обучения, текущей и промежуточной аттестации слушателей с ОВЗ осуществляется с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких слушателей. Исходя из психофизического развития и состояния здоровья слушателей с ОВЗ, организуются занятия совместно с другими слушателями в общих группах, используя социально-активные и рефлексивные методы обучения создания комфортного психологического климата в группе или, при соответствующем заявлении такого слушателя, по индивидуальной программе, которая является модифицированным вариантом основной рабочей программы дисциплины/ программы/ модуля. При этом содержание программы не изменяется. Изменяются, как правило, формы обучения и контроля знаний, образовательные технологии и учебно-методические материалы.

Обучение слушателей с ОВЗ также может осуществляться индивидуально и/или с применением элементов электронного обучения. Электронное обучение обеспечивает возможность коммуникаций с преподавателем. В образовательном процессе для повышения уровня восприятия и переработки учебной информации слушателей с ОВЗ применяются мультимедийные и специализированные технические средства приема-передачи учебной информации в доступных формах для слушателей с различными нарушениями, обеспечивается выпуск альтернативных форматов печатных материалов (крупный шрифт), электронных образовательных ресурсов в формах, адаптированных к ограничениям здоровья слушателей, наличие необходимого материально-технического оснащения. Подбор и разработка учебных материалов производится преподавателем с учетом того, чтобы слушатели с нарушениями слуха получали информацию визуально, с нарушениями зрения – аудиально.

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации слушателей лиц с ОВЗ оценочные средства, позволяющие оценить достижение ими результатов обучения и уровень сформированности компетенций, предусмотренных учебным планом и рабочей программой дисциплины, адаптируются для лиц с ограниченными возможностями здоровья с учетом индивидуальных психофизиологических особенностей. При необходимости слушателям предоставляется дополнительное время для подготовки ответа при прохождении всех видов аттестации.

Особые условия предоставляются слушателям с ограниченными возможностями здоровья на основании заявления, содержащего сведения о необходимости создания соответствующих специальных условий.