

Организация и техника переговоров с иностранными партнерами

Цели освоения дисциплины: формирование теоретических знаний у студентов о кросскультурном менеджменте, и формирование практических навыков ведения переговоров с иностранными партнерами в условиях глобализации мирового хозяйства.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 часов.

Содержание дисциплины. Понятие кросскультурного менеджмента. Сущность предмета, содержания и задач курса «Организация и техника переговоров с иностранными партнерами». Взаимосвязь дисциплины с другими науками. Понятие культуры, кросскультурного менеджмента, основное кредо кросскультурной этики. Определение кросскультурного шока, факторы, определяющие его глубину

Деловой протокол. Понятие делового протокола. Оформление приглашения, визы, регистрация прибывших партнеров. Программа пребывания иностранной делегации. Встреча и размещение иностранной делегации. Подарки. Визитные карточки. Деловые письма.

Этикет на официальных мероприятиях . Виды приемов. Дневные приемы: «бокал шампанского», «бокал вина», завтрак. Вечерние приемы: чай, коктейль, фуршет, обед, обед-буфет, ужин. Порядок приведения приемов, меню, форма одежды. Правила рассадки за столом. Сервировка стола. Необходимо обратить особое внимание на особенности формы одежды на каждом официальном приеме, особенности меню.

Классификация культур по Р. Льюису. Три типа культур по Р.Д. Льюису: моноактивные, полиактивные и реактивные. Характерные черты народов разных культур. Культуры, ориентированные на диалог и на формализованное информирование. Использование времени представителями разных культур. Линейное время, циклическое время, субъективное время. Необходимо обратить особое внимание на особенности использования времени представителями разных культур.

Ведение переговоров с представителями различных деловых культур.

Специфических черты четырех параметров деловых культур по Г. Хофстеде: соотношение индивидуализма и коллективизма, соотношение мужественности и женственности, дистанция власти, отношение к неопределенности. Особое внимание в теме уделяется рассмотрению особенностей определения Цели переговоров. Начало переговоров, его особенности для представителей различных культур. Ценности и «Я» - образ. Принятие решений. Восприятие письменных соглашений. Возможность компромисса. Дискуссионная логика. Язык общения. Невербальные факторы

общения. Язык телодвижений, дистанция власти, компромисс, дискуссионная логика.

Манеры и обычаи представителей различных культур. Протокол. Манеры за столом. Национальные кухни стран мира. Меню. Светская беседа. Рестораны. Оплата счета, чаевые. Манеры в обществе. Подношение подарков. Обычаи странные и экстравагантные. Табу.

Представление о статусе, лидерстве и организации у разных культур. Особенности деловой культуры США, Германии и Японии. Как вести себя с представителями американской, немецкой и японской деловых культур. Причины неудач кросскультурного взаимодействия. Такой анализ обуславливает выяснение особенностей кросскультурного сотрудничества в условиях глобализации мировой экономики.

Тактика и методы ведения переговоров. Особенности подготовки к переговорам. Типы поведения на переговорах и виды переговоров. Особое внимание следует уделить возможным подходам к переговорам, использованию посредников. Анализ специфики переговоров по экспорту и импорту.

Основная литература

1. Кузнецов И.Н. Деловой этикет: учебное пособие / И.П. Кузнецов - М.: «ИНФРА-М», 2011.- 348 с.
2. Гестеланд Ричард Р. Кросс-культурное поведение в бизнесе/ Пер. с английского. – Днепропетровск: Баланс – Клуб, 2008. – 288 с.
3. Мокшанцев Р.И. Психология переговоров: учеб. Пособие. – М.: ИНФРА – М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2007. – 352 с. – (Серия «Высшее образование»)
4. Мясоедов С.П. Основы кросскультурного менеджмента: Как вести бизнес с представителями других стран и культур: учеб. Пособие. – М.: Дело, 2008. – 256 с.
5. Р.Д. Льюис Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию: Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Дело, 2010. – 448 с.
6. Соловьев Э.Я. Современный этикет. Деловой и международный протокол. – 6-е изд., перераб.и доп.- М.: Издательство «Ось –89», 2009. – 320 с.
7. Стрябкова Е.А. Организация и техника переговоров с иностранными партнерами. Методические указания для студентов заочной формы обучения с применением дистанционных технологий специальности 060600 – Мировая экономика. Белгород, 2007 г. -130 с.

Дополнительная литература

1. Мировая экономика: Учебник / Под ред. Щербанина Ю.А., – М., ЮНИТИ-ДАНА, 2010.
2. Дениэлс Дж., Радеба Л. Человеческая и культурная среда ведения бизнеса // Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. М.: Дело, 2008. Гл. 3. С. 78 – 114.
3. Шихирев П.Н. Введение в российскую деловую культуру. М.: Инфра – М, 2010.
4. Журнал «Эксперт».
5. Журнал «МЭ и МО».

World Economic Situation and Prospects 2009. New York: UN, 2009.

Справочная и нормативная литература

Бюллетень иностранной коммерческой информации (БИКИ).

Ведомости.

Внешнеэкономический бюллетень.

Внешняя торговля.

Вопросы экономики.

Коммерсант.

Мировая экономика и международные отношения.

Российский экономический журнал.

Сборник законодательства Российской Федерации.

Экономика и жизнь.

Экономист.

Эксперт.

Business Week.

The Economist.

Интернет-ресурсы

1. www.imf.org
2. www.oecd.org.
3. www.un.org
4. www.unctad.org
5. www.undp.org.