



МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Пензенский государственный университет»
(ФГБОУ ВО «ПГУ»)



УТВЕРЖДАЮ
Ректор ПГУ

 А.Д.Гуляков

14 февраля 2020 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дисциплины

«Кросс- культурное взаимодействие»

дополнительной профессиональной программы
профессиональной переподготовки
Президентской программы подготовки управленческих кадров
для народного хозяйства Российской Федерации

«Маркетинг» тип В

1. Общая характеристика дисциплины «Кросс- культурное взаимодействие»

1.1. Цель и задачи дисциплины

Цель курса – формирование теоретических знаний и практических навыков для успешного и эффективного старта экспортной деятельности и формирование межкультурной компетентности в области деловых коммуникаций.

Задачи курса:

- овладение понятийным и категорийным аппаратом в области деловых коммуникаций;
- изучение принципов культурного релятивизма и этических норм делового общения ,
- получение теоретических знаний о многообразии подходов к концептуализации и теоретическому осмыслению межкультурной коммуникации; социологические и социально-психологические основания теорий межкультурной коммуникации; основные направления развития межкультурной компетентности в сферах бизнеса, образования, социальной политики.
- формирование алгоритма организации многосторонней (в т.ч. межкультурной) коммуникации и умения управлять ею
- обретение навыков социокультурной и межкультурной коммуникации, обеспечивающие адекватность социальных и профессиональных контактов.

Курс «Кросс- культурное взаимодействие» ориентирован на развитие следующих компетенций слушателя:

ПК-11 Способность использовать принципы кросс-культурного взаимодействия для повышения эффективности организации

СК3 Способность применять современные коммуникативные технологии для профессионального взаимодействия

1.2. Связь с другими дисциплинами

Дисциплина относится к разделу *Раздел 6 Подготовка к зарубежной стажировке.*

Курс «Кросс- культурное взаимодействие» основан на изучении таких дисциплин, как: «Менеджмент», «Сравнительный менеджмент», «Управление персоналом», «Управление личной эффективностью», «Искусство ведения переговоров и презентаций», дисциплин раздела «Российские стажировки».

Курс «Кросс- культурное взаимодействие» способствует успешной подготовке к зарубежной стажировке, в том числе освоению курсов «Подготовка к собеседованию перед зарубежной стажировкой (семинар)», «Работа над проектным заданием для стажировки», а также способствует успешной подготовке и защите выпускной ВКР слушателей.

1.3. Трудоемкость изучения курса

Наименование элемента учебного плана	Общая трудоемкость	в том числе						Аналитические показатели			Коды развиваемых компетенций	Форма контроля
		Аудиторные занятия			Самостоятельная работа			Общая трудоемкость без прочей самост.	Обучение с использованием дистанционных технологий	Активные методы обучения		
		Всего	Очные	Дистанционные	Всего	Электронное обучение	Прочая самосто-					
ак.ч	ак.ч	ак.ч	ак.ч	ак.ч	ч.	ак.ч.	ак.ч.	ак.ч.	ак.ч.			
Кросс-культурное взаимодействие	28	8	8		20		20	8	0	4	ПК11, СК3	диф.зачет

Форма итогового контроля: дифференцированный зачет.

1.4. Форма обучения и форма организации образовательного процесса

Форма обучения: очно-заочная.

Программа реализуется в смешанной форме интерактивных лекций, дискуссионного семинара и дистанционных образовательных технологий.

Активные методы обучения предусматривают решение деловой ситуации (кейса).

2. Формализованные (планируемые) результаты освоения дисциплины

Слушатель в результате освоения дисциплины должен обладать следующими

компетенциями:

Код компетенции	Описание компетенции	Образовательный результат
ПК	Профессиональные компетенции	
ПК11	Способность использовать принципы кросс-культурного взаимодействия для повышения эффективности организации	Знать кросс-национальные особенности менеджмента и их влияние на процесс управления; национальные модели менеджмента; идеологию и традиции менеджмента разных стран мира Уметь анализировать зарубежный опыт управления и обладать навыками его использования в российских организациях; адаптироваться к другой организационной культуре Принимать управленческие решения, с учетом национальных особенностей; владеть эмоциональной готовностью к сотрудничеству
СК	Социальные компетенции	
СК3	Способность применять современные коммуникативные технологии для профессионального взаимодействия	Знать: принципы организации коммуникативного пространства, классификацию современных коммуникативных технологий, методы и риски их использования, организацию этапов деловых переговоров Уметь: выбирать и использовать методы современных коммуникативных технологий с учетом цифровой и информационной безопасности бизнеса, создавать убедительную продающую презентацию продукта, вести деловую переписку, создавать репутацию надежного партнера в международном профессиональном сообществе.

3. Содержание программы дисциплины

3.1. Перечень тем и их трудоемкость

Наименование тем	Общая трудо-емкость	в том числе						
		Аудиторные занятия			Самостоятельная работа			
		ЛК	ПЗ		из них	Всего	Электрон-ное обучение	Прочая самосто-ятельная работа
См	Дист		Акт					
	ак.ч	ак.ч.	ак.ч.	ак.ч.		ак.ч.	ак.ч.	ак.ч.
Тема 1 Подготовка к деловым переговорам		1	1					
Тема 2.Опыт международных переговоров		1						
Тема 3 Стадии деловых переговоров		1	2		2			
Решение деловой ситуации (кейса)			2		2			
Всего	28	3	5		4	20		20
По плану	28	8			4	20		20
Форма контроля	дифференцированный зачет							

3.2. Содержание программы дисциплины

№ п/п	Наименование тем	Содержание
1	Тема 1 Подготовка к деловым переговорам	Классификация культур по Ричарду Льюису Знакомство с потенциальным покупателем Рассылки Direct mail..Деловое письмо.Подготовка коммерческого предложения. Участие в выставочно-ярмарочных мероприятиях, бизнес миссиях. Специфика взаимодействия с потенциальными партнерами на международных выставках.Как работать на стенде Продающая презентация – как коротко рассказать о самом главном Решение практических ситуаций и типовых задач на тему: 1) Практическая работа «Подготовка предложения о сотрудничестве» 2) Ролевая игра «Выставка»
	Практическое занятие Подготовка к деловым переговорам	Информационное обеспечение переговоров Тактическое обеспечение переговоров Психологическое обеспечение переговоров План подготовки переговоров Практическая работа «Информация о будущем деловом партнере» Составление собственного плана переговоров по своей специфике. Изучение учебно-методических источников и электронных ресурсов по теме « Необходимые данные о партнере перед началом переговоров»
	Самостоятельная работа слушателя	Прямые переговоры по SKYPE, телефону
2	Тема 2.Опыт международных переговоров	Проблемы кросс-культурного взаимодействия с зарубежными торговыми партнерами. Традиции, особенности национального менталитета и национального стиля ведения переговоров потенциальных иностранных партнеров Анализ национальных особенностей международного партнера
3	Тема 3 Стадии деловых переговоров	Первая стадия переговоров. Начало переговоров, обмен мнениями, первые предложения. Специфика делового этикета у представителей разных стран Как установить контакт с первых минут общения Невербальное общение в ходе деловых переговоров Третья и четвертая стадия переговоров: конкретные предложения, принятие решений и завершение переговоров. Эффективные приемы аргументации в процессе переговоров Манипуляции и эмоциональное влияние в процессе переговоров Ролевая игра «Полный цикл переговоров» Принятие решений, завершение переговоров, анализ результатов
4	Практическое занятие Вторая стадия переговоров. Дебаты	Техника постановки вопроса. Практическая работа с использованием техник постановки вопросов при презентационных выступлениях на переговорах. Дебаты.
5	Практическое занятие Государственная поддержка экспортеров	Консультирование по вопросам применения .Кейс «Государственная поддержка экспортеров» -
	Самостоятельная работа слушателя	Пройти анкетирование.
Используемые образовательные технологии		1) Лекции - с использованием мультимедийных технологий в формате файлов презентаций; 2) Дискуссии по темам проектных заданий при проведении лекционных и практических занятий; 3) Практические занятия - решение профессиональных задач и метод кейсов (решение деловой ситуации), с представлением результатов решения кейса в виде защиты отчета;

3.3. Описание системы контроля и примеры форм контроля результатов обучения

Для прохождения итоговой аттестации по курсу слушатель должен представить отчет о решении кейса.

Решение деловой ситуации (кейса) предполагает формирование переговорной группы, распределение ролей, продумывание и учет интересов и позиций, определение пределов возможностей и проведение переговоров по представленной в курсе обучения структуре.

Дифференцированный зачет по курсу проводится в форме тестирования на портале Школы экспорта www.exportedu.ru

4. Условия реализации программы

4.1. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Очные занятия проводятся в аудиториях кафедры «Экономика и финансы» (9 уч. корпус), оборудованных компьютерной и проекционной техникой. Очные и дистанционные занятия могут проводиться на базе регионального ресурсного центра, также располагающего аудиториями, оборудованными компьютерной и проекционной техникой.

Для электронного обучения и обучения с использованием дистанционных образовательных технологий, а также самостоятельной работы с учебными материалами, в Электронной информационно-образовательной среде ПГУ (ЭИОС ПГУ – <https://lk.pnzgu.ru>) создается электронный курс по программе, слушатели регистрируются в ЭИОС ПГУ и им выдаются персональные логины и пароли.

4.2. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Перечень основной и дополнительной рекомендуемой литературы:

№ п/п	Автор, название, место издания, издательство, год издания учебной и учебно-методической литературы	Количество экземпляров
	Основная литература	
	Егоршин, Александр Петрович. Деловые коммуникации [Текст] : учебник / А. П. Егоршин. - 4-е изд., стереотип. - Нижний Новгород : НИЭМ, 2018. - 320 с.	8
	Спивак, Владимир Александрович Современные бизнес-коммуникации: Стандартные положения об отделах. Формы переписки. Делопроизводство [Текст] / Владимир Александрович Спивак. - СПб. : Питер, 2002. - 448 с.	20
	Маслов, Дмитрий Георгиевич. Регулирование внешнеэкономической деятельности [Текст] : учеб. пособие / Пенз. гос. ун-т. - Пенза : Изд-во Пенз. гос. ун-та, 2010. - 356 с.	24
	Василенко, Ирина Алексеевна. Международные переговоры [Текст] : учебник для магистров / И. А. Василенко ; Дипломатическая Академия МИД России. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт, 2013. - 486 с.	16
	Семеркова, Любовь Николаевна. Международный маркетинг : практикум / Л. Н. Семеркова, Е. А. Попова ; Пенз. гос. ун-т. - Пенза : Информ.-изд. центр ПГУ, 2006. - 110 с.	8
	Дополнительная литература	
6	Страноведение : учеб.-метод. пособие / Пенз. гос. ун-т ; сост. И. А. Иващенко. - Пенза : Информ.-изд. центр ПГУ, 2008. - 56 с.	614
7	Ренвуазе, Патрик. Тренинг по нейромаркетингу. Где находится кнопка "купить" в сознании покупателя [Текст] / П. Ренвуазе, К. Морен ; пер. Ю. Бежановой. - М. : ЭКСМО, 2017. - 222 с.	7
8	Гришаева, Людмила Ивановна. Введение в теорию межкультурной коммуникации / Л. И. Гришаева, Л. В. Цурикова. - 4-е изд., стер. - М. : АСАДЕМА, 2007. - 336 с.	5

Электронно-библиотечные системы:

№ п/п	Наименование и краткая характеристика электронных изданий и информационных баз данных
1	www.exportedu.ru

Программное обеспечение и Интернет-ресурсы:

1. ПК MS Excel, MS Office, Power Point

Методические и учебные материалы по курсу (в ЭИОС) представлены Школой экспорта РЭЦ и могут быть приложены к программе.

5. Разработчик программы

Тренер Школы РЭЦ



А.М. Бессонова

СОГЛАСОВАНО:

Директор МРЦПКиДО



В.В. Сазонов