

**ГОУ ВПО РОССИЙСКО-АРМЯНСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ)
УНИВЕРСИТЕТ**

Составлен в соответствии с
государственными требованиями к
минимуму содержания и уровню
подготовки выпускников по направлению
«Международные отношения» и
Положением «Об УМКД РАУ».

УТВЕРЖДАЮ:

Директор Института
Калашян М.А.

“23 ” июня 2023 г.

И.о. заведующего кафедрой
Галачян Г.К.

Институт: Права и политики

Кафедра: Мировой политики и международных отношений

Автор: к.ф.н., профессор Оганесян Д.А.

УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА

Дисциплина: Б1.О.05 «Переговорный процесс в
международных отношениях»

Магистерская программа: «Международные отношения и
дипломатия»

Направление: 41.04.05 «Международные отношения»

Форма обучения: очная

ЕРЕВАН

РАЗДЕЛ 1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ

1.1. Цели задачи дисциплины, её общая характеристика:

В соответствии с назначением основными целями и задачами дисциплины является теоретическое и практическое изучение основ переговорного процесса как инструмента дипломатии, этикета делового общения, структуры и тактики ведения переговоров, а также официальной политической позиции как Российской Федерации, так и зарубежных стран по ряду международных вопросов и проблем. Программа дисциплины содержит как теоретические, так и практические компоненты. Она призвана дать чёткое представление о роли переговоров в современной международной дипломатии, в работе внешнеполитических ведомств страны, а также о влиянии переговоров на достижение целей внешнеполитического курса страны.

1.2. Цели и задачи курса. Образовательные результаты (знания и компетенции).

Курс «Переговорные комплексы XXI века: теория и практика» предназначен для студентов старших курсов факультета Международных отношений отделений «Зарубежное регионоведение» и «Международные отношения». Эта программа также может преподаваться и на других факультетах при соответствующей адаптации в случае необходимости. Программа курса тесно увязывается с другими дисциплинами, имеющими целью подготовку выпускника-бакалавра для работы в системе МИД, а также в других структурах, связанных с международными отношениями. По направлению «Международные отношения» курс относится к профессиональному циклу федеральных государственных образовательных стандартов, по направлению «Зарубежное регионоведение» - к блоку факультативных дисциплин.

1.3. Требования к результатам освоения дисциплины:

В результате изучения дисциплины студенты должны:

- **Знать** роль переговорного процесса как в системе международных, так и межгосударственных отношений, а также знать общеполитическую обстановку XXI в. Иметь полное представление о процессе и структуре переговоров высшего уровня.
- **Уметь** использовать приобретенные навыки и компетенции дипломатического общения в рамках переговоров для таких целей, как: установление и поддержание контактов, построение целей для достижения своих задач, поиск компромиссов, а также проведение переговорных мероприятий в рамках внешнеполитических ведомств.
- **Владеть** правилами и требованиями дипломатического общения и этикета с учетом национальных особенностей отдельных стран мира, вырабатывать соответствующий ситуации поведенческий комплекс, иметь способности к аналитическому мышлению для поиска решений из трудных ситуаций; ясно представлять специфику переговорного процесса, а также её общепринятые международные стандарты.

РАЗДЕЛ 2. СОДЕРЖАНИЕ КУРСА

2.1. Объём дисциплины и виды учебной работы:

Вид работы	Трудоемкость (в акад. часах)
Общая трудоёмкость	108
Аудиторная работа	34
Лекции	18
Практические занятия/семинары	16
Самостоятельная работа:	47
Внеаудиторные самостоятельные работы <i>(при наличии)</i>	
Самоподготовка <i>(самостоятельное изучение лекционного материала и материала учебников, подготовка к практическим занятиям, текущему контролю и т.д.)</i>	

Виды текущего контроля:	27
Контрольные работы, участие в семинарах и ролевых играх. Подготовка презентаций.	
Вид итогового контроля: экзамен	

2.2. Тематический план курса.

Наименование разделов и тем	Количество часов (в акад. часах)			
	Лекции	Семинары	Сам. раб.	Всего часов по теме
Введение	2			
Тема 1. Теоретические основы переговорного процесса.	2	2		4

Тема 2. Психологические и практические аспекты переговорного процесса.	2	2		4
Тема 3. Национальные особенности ведения переговоров.	2	2		4
Тема 4. Международные переговоры по контролю над вооружением и по разоружению.	2	2		4
Тема 5. Международные переговоры по космической проблематике и экологическим вопросам.	2	2		4
Тема 6. Особенности переговоров с террористическими и неправительственными организациями.	4	2		6
Тема 7. Переговорные механизмы в экономической дипломатии.	2	2		4
Тема 8. Государственное сопровождение национального бизнеса.	2	2		4
Итого по курсу	18	16		34

2.3. Содержание курса.

Тема 1. Теоретические основы переговорного процесса.

Лекция. На первой лекции дается общая характеристика курса переговорного процесса, рассказывается о его основных задачах и целях, а также о требованиях к работе студентов в процессе освоения данной дисциплины. Дается краткий обзор основной литературы. В рамках первой лекции рассматривается понятие переговорного процесса, а также основные мировые школы исследования переговорных систем. Ведется обсуждение парадигмы ведения переговоров в современном обществе и определяется значение изучения теории и практики ведения переговоров в международных отношениях и многосторонней дипломатии 2000-х гг.

Семинар по теме 1.

Вопросы для обсуждения:

- Роль переговорного процесса в современных международных отношениях
- Понятие и парадигмы ведения переговоров
- Основные мировые школы переговорного процесса

Литература

Основная:

Байков А.А., Шаклеина Т.А. Мегатренды: основные траектории эволюции мирового порядка в XXI веке – М. Изд. «Аспект-Пресс» 2013

Торкунов А.В., Панов А.Н. Дипломатическая служба: учебное пособие – М. Изд. «Аспект-Пресс» 2014

Дополнительная:

Дубинин Ю. А. Мастерство переговоров. М., 2012

Зонова Т.В. Дипломатия: модели, формы, методы, М., Аспект пресс, 2014

Шаклеина Т.А. Введение в прикладной анализ международных ситуаций – М. Изд. «Аспект-Пресс» 2014

Интернет-ресурсы:

www.mid.ru

www.un.org

Периодические издания:

Журнал «Международная жизнь»

Тема 2. Психологические и практические аспекты ведения переговоров.

Лекция. Рассматриваются психологические аспекты переговорного процесса и их функции в рамках переговоров. Перечисляются психологические приемы и тактики ведения переговоров в разных условиях. Обсуждаются тонкости и специфика переговоров с религиозными, террористическими, неправительственными и иными организациями, а также критерии их успеха. Также ведется объяснение поиска источников информации для подготовки к переговорам любых уровней. Обращается внимание на различные этапы подготовки и их основные задачи.

Семинар по теме 2.

Вопросы для обсуждения:

- Основные функции переговоров
- Источники информации для подготовки к переговорам
- Этапы подготовки к переговорам
- Психологические тактики ведения переговоров
- Основные психологические приемы ведения переговоров

Литература

Основная:

Байков А.А., Шаклеина Т.А. Мегатренды: основные траектории эволюции мирового порядка в XXI веке – М. Изд. «Аспект-Пресс» 2013

Торкунов А.В., Панов А.Н. Дипломатическая служба: учебное пособие – М. Изд. «Аспект-Пресс» 2014

Дополнительная:

Вуд Дж., Серре Ж. Дипломатический церемониал и протокол. М., 2011

Дубинин Ю. А. Мастерство переговоров. М., 2012

Зонова Т.В. Дипломатия: модели, формы, методы, М., Аспект пресс, 2014

Современные международные отношения, М., Аспект пресс, 2012

Шаклеина Т.А. Введение в прикладной анализ международных ситуаций – М. Изд. «Аспект-Пресс» 2014

Интернет-ресурсы:

www.mid.ru

www.un.org

Периодические издания:

Журнал «Международная жизнь»

Журнал «Протокол и этикет»

Тема 3. Национальные особенности ведения переговоров.

Лекция. В этой теме подчеркиваются этностранные особенности переговорного процесса, а также специфика работы с разными государствами. Рассматриваются уникальные черты, присущие взаимодействию с определенными странами, а также их основные культурные ценности, обращается внимание на страны Востока, Запада, а также мусульманские государства. Особое внимание уделяется работе с делегациями США, Германии, Великобритании, Франции, России.

Семинар по теме 3.

Вопросы для обсуждения:

- Протокольные особенности ведения переговоров
- Этнокультурные и дипломатические особенности стран Восточной Азии (Китай, Корея, Япония)
- Этнокультурная специфика работы в арабских и других мусульманских странах

Литература

Основная:

Байков А.А., Шаклеина Т.А. Мегатренды: основные траектории эволюции мирового порядка в XXI веке – М. Изд. «Аспект-Пресс» 2013

Торкунов А.В., Панов А.Н. Дипломатическая служба: учебное пособие – М. Изд. «Аспект-Пресс» 2014

Дополнительная:

Крылов А.В. Израильские поселения на оккупированных арабских территориях (1967-2007), М., МГИМО, 2011

Современные международные отношения, М., Аспект пресс, 2012

История международных отношений, М., Аспект пресс, 2012

Шаклеина Т.А. Введение в прикладной анализ международных ситуаций – М. Изд. «Аспект-Пресс» 2014

Интернет-ресурсы:

www.mid.ru

www.un.org

www.globalization.report.ru

Периодические издания:

Журнал «Протокол и этикет»

Тема 4. Международные переговоры по контролю над вооружением и по разоружению.

Лекция. Дается представление о работе ООН в рамках разоружения и нераспространения оружия во всем мире: деятельность подведомственных структур, создание разных многосторонних инициатив. Рассматривается роль ядерных держав в общей политической картине мира, а также их позиции по вопросам разоружения и нераспространения оружия. Уделяется внимание двусторонним и многосторонним соглашениям по сокращению вооружения, дается краткий очерк советско/российско-американских переговоров по вопросу контроля над вооружением. Обсуждаются проблемы, угрозы и риски химического и биологического оружия, которое может попасть в руки террористам.

Семинар по теме 4.

Вопросы для обсуждения:

- Механизмы ООН по разоружению и нераспространению оружия
- Двусторонние советско/российско-американские соглашения по нераспространению и разоружению; многосторонние соглашения по ядерному оружию
- Проблемы химического и биологического оружия
- Официальная позиция ведущих ядерных держав по вопросу разоружения и нераспространения оружия

Литература

Основная:

Байков А.А., Шаклеина Т.А. Мегатренды: основные траектории эволюции мирового порядка в XXI веке – М. Изд. «Аспект-Пресс» 2013

Торкунов А.В., Панов А.Н. Дипломатическая служба: учебное пособие – М. Изд. «Аспект-Пресс» 2014

Дополнительная:

Зонова Т.В. Дипломатия: модели, формы, методы, М., Аспект пресс, 2014

История международных отношений, М., Аспект пресс, 2012

Крылов А.В. Израильские поселения на оккупированных арабских территориях (1967-2007), М., МГИМО, 2011

Современные международные отношения, М., Аспект пресс, 2012

Шаклеина Т.А. Введение в прикладной анализ международных ситуаций – М. Изд. «Аспект-Пресс» 2014

Интернет-ресурсы:

www.mid.ru

www.un.org

Периодические издания:

Журнал «Международная жизнь»

Тема 5. Международные переговоры по космической проблематике и экологическим вопросам.

Лекция. Основная тема лекции – вопросы предела Арктики между государствами, международные экологические проблемы, а также вопрос размещения оружия в открытом космосе. Уделяется внимание переговорному процессу по вопросам космоса и экологии в период с 2000-го года. Раскрывается тема гонки вооружений в космосе и её предотвращение. Освещается роль ООН и её инициативы по созданию «мирного» космоса. Также в лекции рассматривается международный интерес к Арктике. Арктический совет и его функции. В ходе лекции обращается внимание на международные экологические проблемы, методы их решения, а также платформы для обсуждения этих вопросов: международные экологические форумы и их страны-участницы.

Семинар по теме 5.

Вопросы для обсуждения:

- Роль ООН в вопросе использования космического пространства в мирных целях
- Официальная позиция России по предотвращению размещения оружия в космосе
- Арктика в советско/российско-американских отношениях
- Методы деления Арктики и заинтересованные стороны
- Основные международные переговоры по экологическим вопросам

Литература

Основная:

Байков А.А., Шаклеина Т.А. Мегатренды: основные траектории эволюции мирового порядка в XXI веке – М. Изд. «Аспект-Пресс» 2013

Торкунов А.В., Панов А.Н. Дипломатическая служба: учебное пособие – М. Изд. «Аспект-Пресс» 2014

Дополнительная:

Зонова Т.В. Дипломатия: модели, формы, методы, М., Аспект пресс, 2014

История международных отношений, М., Аспект пресс, 2012

Современные международные отношения, М., Аспект пресс, 2012

Шаклеина Т.А. Введение в прикладной анализ международных ситуаций – М. Изд. «Аспект-Пресс» 2014

Интернет-ресурсы:

www.mid.ru

www.un.org

www.globalization.report.ru

Периодические издания:

Журнал «Международная жизнь»

Тема 6. Особенности переговоров с террористическими и неправительственными организациями.

Лекция. Основная тема лекции - международная угроза терроризма и способы устранения этой угрозы путем дипломатических переговоров. Рассматриваются различные принципы переговоров с террористическими организациями, а также поиск методов достижения соглашений с ними. Уделяется внимание роли ООН в борьбе с международной проблемой терроризма. В ходе лекции обращается внимание на основные принципы и особенности переговоров с неправительственными организациями и их виды деятельности.

Семинар по теме 6.

Вопросы для обсуждения:

- Роль ООН в борьбе с международными террористическими организациями

- Основные международные террористические организации и возможности ведения с ними переговоров
- Международные неправительственные организации и принципы переговоров с ними
- Основные формы деятельности международных неправительственных организаций

Литература

Основная:

Байков А.А., Шаклеина Т.А. Мегатренды: основные траектории эволюции мирового порядка в XXI веке – М. Изд. «Аспект-Пресс» 2013

Торкунов А.В., Панов А.Н. Дипломатическая служба: учебное пособие – М. Изд. «Аспект-Пресс» 2014

Дополнительная:

Вуд Дж., Серре Ж. Дипломатический церемониал и протокол. М., 2011

Дубинин Ю. А. Мастерство переговоров. М., 2012

Зонова Т.В. Дипломатия: модели, формы, методы, М., Аспект пресс, 2014

Шаклеина Т.А. Введение в прикладной анализ международных ситуаций – М. Изд. «Аспект-Пресс» 2014

Щетинин В.Д. Экономическая дипломатия. М., 2001

Интернет-ресурсы:

www.mid.ru

www.un.org

www.globalization.report.ru

Периодические издания:

Журнал «Международная жизнь»

Тема 7. Переговорные механизмы в экономической дипломатии.

Лекция. В лекции рассказывается о международных переговорах по экономической проблематике: уделяется большое внимание переговорным механизмам в мировой экономике в 2000-х гг. Объясняется роль экономической дипломатии в мире, а также функции, принципы и особенности этой сферы. Отмечаются различные уровни переговоров по теме экономической проблематики. Также в лекции уделяется внимание переговорному процессу по энергетической проблематике в XXI веке, его особенности и главные приемы и механизмы переговоров по делам энергетики.

Семинар по теме 7.

Вопросы для обсуждения:

- Роль экономической дипломатии в XXI в.
- Уровни переговорного процесса по экономической проблематике
- Переговорные механизмы в энергетической дипломатии

Литература

Основная:

Байков А.А., Шаклеина Т.А. Мегатренды: основные траектории эволюции мирового порядка в XXI веке – М. Изд. «Аспект-Пресс» 2013

Торкунов А.В., Панов А.Н. Дипломатическая служба: учебное пособие – М. Изд. «Аспект-Пресс» 2014

Дополнительная:

Зонова Т.В. Дипломатия: модели, формы, методы, М., Аспект пресс, 2014

Шаклеина Т.А. Введение в прикладной анализ международных ситуаций – М. Изд. «Аспект-Пресс» 2014

Щетинин В.Д. Экономическая дипломатия. М., 2001

Интернет-ресурсы:

www.worldbank.org

www.wto.org

www.ebrd.org
www.unctad.org

Тема 8. Государственное сопровождение национального бизнеса.

Лекция. Главная тема лекции – знакомство студентов с государственной поддержкой национального бизнеса. Особое внимание уделяется принципам и методам содействия национальному бизнесу через государственные каналы и различные программы и инициативы. Обсуждаются механизмы содействия государством национальному бизнесу за рубежом, а также роль переговоров в этой сфере. В ходе лекции обращается внимание на различные национальные особенности лоббирования национального бизнеса в странах ЕС, США, а также в Российской Федерации.

Семинар по теме 8.

Вопросы для обсуждения:

- Цели и принципы поддержки государством национального бизнеса за рубежом
- Основные элементы содействия национальному бизнесу
- Национальные особенности лоббирования национального бизнеса в США, ЕС и России

Литература

Основная:

Байков А.А., Шаклеина Т.А. Мегатренды: основные траектории эволюции мирового порядка в XXI веке – М. Изд. «Аспект-Пресс» 2013

Торкунов А.В., Панов А.Н. Дипломатическая служба: учебное пособие – М. Изд. «Аспект-Пресс» 2014

Дополнительная:

Зонова Т.В. Дипломатия: модели, формы, методы, М., Аспект пресс, 2014

Современные международные отношения, М., Аспект пресс, 2012

Шаклеина Т.А. Введение в прикладной анализ международных ситуаций – М. Изд. «Аспект-Пресс» 2014

Щетинин В.Д. Экономическая дипломатия. М., 2001

Интернет-ресурсы:

www.wto.org

www.ebrd.org

www.minfin.gov.ru

www.unctad.org

2.4. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины.

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины осуществляется по результатам опроса студентов на семинарских занятиях и двух внеаудиторных контрольных работ. Контрольные вопросы изложены в семинарских занятиях данной учебной программы. Промежуточная аттестация проводится по трём срезам.

Контрольные вопросы и задания для проведения текущего контроля:

1. Каковы основные парадигмы ведения переговоров?
2. Основные мировые школы переговорного процесса.
3. Роль и место ООН в системе международных переговоров.
4. Практические и психологические аспекты ведения переговоров.
5. Этно-страновые особенности ведения переговоров.
6. Международные переговоры по нераспространению и разоружению.
7. Переговорный процесс по вопросу урегулирования ситуации вокруг Грузии.
8. Межкорейский диалог.
9. Особенности ведения переговоров с террористическими организациями.

10. Переговоры с международными некоммерческими организациями.

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии:

1. Этапы российско-украинских переговоров по газовому вопросу.
2. Основные модели переговоров.
3. Переговорный процесс США-«Талибан».
4. Переговоры в экономической дипломатии.
5. Особенности переговорного процесса в энергетической дипломатии.
6. Механизм переговоров в международных организациях.
7. Переговоры по палестинско-израильскому мирному урегулированию.
8. Особенности переговорного процесса по вопросу сепаратизма.
9. Переговоры по Арктике и экологическим вопросам.
10. Международные переговоры по вопросу использования космоса в мирных целях.

2.5. Самостоятельная работа слушателей.

Виды самостоятельной внеаудиторной работы: написание реферата по переговорному процессу, самостоятельное изучение разделов курсов, подготовка к практическим занятиям, ситуационным семинарам, аналитическим практикумам.

РАЗДЕЛ 3. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КУРСА

3.1. Методические рекомендации по самостоятельной работе студентов.

- 1) Методические рекомендации по выполнению самостоятельной работы, написанию контрольных работ
 - a) Глубокая проработка рекомендованных источников литературы
 - b) Усвоение принципиальных особенностей и специфики международных переговоров
 - c) Понимание теории и практики переговорного процесса, использования различных переговорных приёмов для достижения желаемого результата
 - d) Умение планировать и готовить проведение переговоров
 - e) Понимание национальных и психологических особенностей ведения переговоров
- 2) Примерные темы контрольных работ
 - a) «Исторические особенности становления и развития международного переговорного процесса»
 - b) «Стратегия и тактика ведения переговоров»
 - c) «Роль национальных особенностей ведения переговоров на их осуществление и возможность достижения»

Стобалльная шкала оценки качества знаний студентов РАУ

Критерии дифференциации при оценке качества знаний студентов РАУ	Интервалы оценок качества знаний студентов РАУ*	Буквенные эквиваленты оценок знаний студентов РАУ
Для квалификационных дисциплин		
ОТЛИЧНО: Выдающиеся знания с незначительными недостатками	(88 ≤ x ≤ 100)	A
ОЧЕНЬ ХОРОШО: Знания выше среднего стандарта, но с некоторыми недостатками	(76 ≤ x < 88)	B
ХОРОШО: Обычные надежные знания с незначительными недостатками	(64 ≤ x < 75)	C
УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО: Неплохие знания, но со значительными недостатками	(52 ≤ x < 64)	D
ДОСТАТОЧНО: Знания соответствуют минимальным критериям	(40 ≤ x < 52)	E
НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО: Неприемлемый уровень знаний и требуется некоторая дополнительная работа для получения соответствующих академических кредитов	(20 ≤ x < 40)	FX
НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО: Совершенно неприемлемый уровень знаний и требуется значительная дополнительная дальнейшая работа для получения соответствующих академических кредитов.	(0 ≤ x < 20)	F

3.2. Примерные темы рефератов, курсовых работ, информационно-аналитических справок, проектов, др.

1. История, развитие и результаты переговорного процесса по политической проблематике (предлагается на выбор преподавателем).
2. История, развитие и результаты переговорного процесса по экономической проблематике (предлагается на выбор преподавателем).
3. Применение переговорных парадигм на практике (выбор конкретной тематики остается за студентом).
4. Результат психологических побед и поражений на международных переговорах на примере (выбор конкретных случаев остается за студентом).
5. Переговорные механизмы в международных организациях (на примере одной международной организации; выбор – за студентом).
6. Этностранные особенности ведения переговоров (выбор страны остается за студентом).
7. Переговоры с НПО, религиозной или террористической организацией (на выбор студента).

3.3. Примерный список вопросов для подготовки к зачету.

1. Основные школы изучения переговорного процесса.
2. Теоретические парадигмы ведения переговоров.
3. Переговорный механизм в международных организациях.
4. Многосторонняя дипломатия и решение международных конфликтов.
5. Теория и практика ведения международных политических переговоров.
6. Особенности ведения международных переговоров по экономической проблематике.
7. Переговорные механизмы в международных экономических организациях.
8. Психологические аспекты переговорного процесса.
9. Этностранные аспекты ведения переговоров.
10. Переговоры с НПО и их особенности.
11. Переговоры с религиозными организациями.
12. Переговоры с террористическими организациями.

РАЗДЕЛ 4. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КУРСА

Аудитории, оборудованные для демонстрации видеоматериалов.

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции
<p>ОПК-1. Способен выстраивать профессиональную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) по профилю деятельности в мультикультурной среде на основе применения различных коммуникативных технологий с учетом специфики деловой и духовной культуры России и зарубежных стран</p>	<p>ОПК-1.1. Выстраивает коммуникацию с партнерами, исходя из целей и ситуации общения, определяя и реагируя соответствующим образом на культурные, языковые и иные особенности, влияющие на профессиональное общение и диалог.</p> <p>ОПК-1.2. Использует коммуникативные медиативные технологии с учетом специфики деловой и духовной культуры России и зарубежных стран.</p> <p>ОПК-1.3. Организует, проводит и оценивает эффективность международных переговоров и примирительных процедур.</p> <p>ОПК-1.4. Системно формулирует собственную позицию по ключевым вопросам международных отношениях с использованием научной терминологии, как в письменной так и в устной форме.</p> <p>ОПК-1.5. Обладает навыками публичного выступления по профессиональной тематике перед различными типами аудиторий (дипломатами, экспертами, представителями общественности). Выстраивает профессиональную коммуникацию в современных интерактивных форматах, в том числе в социальных сетях и блогах. Определяет оптимальные каналы для донесения различных типов сообщений до целевых аудиторий.</p>
<p>ОПК-6. Способен разрабатывать и реализовывать организационно-управленческие решения по профилю деятельности</p>	<p>ОПК-6.1. Организует и принимает участие в реализации программ и стратегий развития, включая политические, социальные, культурные, гуманитарные.</p> <p>ОПК-6.2. Самостоятельно формулирует технические и служебные задания, определяя цели, выявляя и используя необходимую для принятия управленческих решений информацию, оценивает потребность в ресурсах, выявляет проблемы, находит альтернативы, выбирает оптимальные решения с учетом рисков, оценивать результаты и последствия принятых управленческих решений.</p> <p>ОПК-6.3. Выполняет функции сотрудников среднего исполнительного и младшего руководящего состава учреждений системы Министерства иностранных дел Российской Федерации, других государственных учреждениях, федеральных и региональных</p>

	органах государственной власти с использованием иностранных языков.
ОПК-7. Способен самостоятельно выстраивать стратегии представления результатов своей профессиональной деятельности, в том числе в публичном формате, на основе подбора соответствующих информационнокоммуникативных технологий и каналов распространения информации	ОПК-7.1. Выстраивает стратегии представления результатов профессиональной деятельности учетом их специфики и особенностей целевой аудитории. ОПК-7.2. Выстраивает убедительную аргументацию для достижения целей представления результатов профессиональной деятельности. ОПК-7.3. Подбирает оптимальные информационнокоммуникативные технологии и каналы распространения информации. Выстраивает систему обратной связи с целевыми аудиториями повышения эффективности коммуникации
ПК-5. способностью организовать работу проектной группы, в том числе и интернациональной по составу	
ПК-6. способность исполнять и решать задачи в интересах обеспечения работы коллектива в целом под руководством опытного руководителя	
ПК-15. владением навыками публичных выступлений как перед российской, так и зарубежной аудиторией	
ПК-16. владением навыками организации и планирования собственной профессиональной и трудовой деятельности с учетом международной практики	
ПК-29. владением знаниями об основах регулируемых международных конфликтов с использованием дипломатических, политико-психологических, социально-экономических и силовых методов	