

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце: МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФИО: Силин Яков Петрович  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 15.06.2026 15:50:23  
Уникальный программный ключ:  
24f866be2aca16484036a8cb03c509a9351e609

Одобрена  
на заседании кафедры

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

08.12.2025 г.  
протокол № 5  
Зав. кафедрой Фальченко О.Д.

Утверждена  
Советом по учебно-методическим  
вопросам и качеству образования

16 декабря 2025 г.

протокол № 4  
Председатель Карх Д.А.



### РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование дисциплины Деловые культуры в международном бизнесе  
Направление подготовки 38.03.01 Экономика  
Профиль Внешнеэкономическая и таможенная деятельность  
Форма обучения очно-заочная  
Год набора 2026

Разработана:  
Доцент, к.э.н.  
Простова Д.М.

Доцент, к.э.н.  
Фальченко О.Д.

Екатеринбург  
2025 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ</b>	<b>3</b>
<b>1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>3</b>
<b>2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП</b>	<b>3</b>
<b>3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>3</b>
<b>4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП</b>	<b>3</b>
<b>5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН</b>	<b>6</b>
<b>6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ</b>	<b>7</b>
<b>7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>9</b>
<b>8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ</b>	<b>17</b>
<b>9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>18</b>
<b>10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ</b>	<b>19</b>
<b>11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ</b>	<b>19</b>

## ВВЕДЕНИЕ

Рабочая программа дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы высшего образования - программы бакалавриата, разработанной в соответствии с ФГОС ВО

ФГОС ВО	Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования- бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 954)
---------	---

### 1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

формирование компетенций, направленных на получение студентами теоретических основ деловых культур в международном бизнесе, формирование у студентов знаний и навыков, позволяющих им стать «глобальными менеджерами» (global managers), умения свободно ориентироваться в кросс-культурной среде и практического освоения технологий общения с зарубежными партнерами.

### 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений.

### 3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Промежуточная аттестация	Часов					З.е.
	Всего за семестр	Контактная работа (по уч.зан.)			Самостоятельная работа в том числе подготовка контрольных и курсовых	
		Всего	Лекции	Практические занятия, включая курсовое проектирование		
Семестр 2						
	36	4	4	0	32	1
Семестр 3						
Экзамен	108	16	8	8	83	3
	144	20	12	8	115	4

### 4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП

В результате освоения ОПОП у выпускника должны быть сформированы компетенции, установленные в соответствии с ФГОС ВО.

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
организационно-управленческий	

<p>ПК-1 Подготовка к заключению внешнеэкономического контракта</p>	<p>ИД-1.ПК-1 Знать:</p> <p>Основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки</p> <p>Нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность</p> <p>Международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли</p> <p>Методы и инструменты работы с базами данных внешних рынков</p> <p>Методы работы с источниками маркетинговой информации о внешних рынках</p> <p>Методы разработки рекламной информации для внешних рынков</p> <p>Инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках</p> <p>Основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций</p> <p>Документооборот внешнеэкономических сделок</p> <p>Условия внешнеэкономического контракта</p> <p>Нормы этики и делового общения с иностранными партнерами</p> <p>Маркетинг и особенности ценообразования</p> <p>Этика делового общения и правила ведения переговоров</p> <p>Английский язык (пороговый уровень В1)</p> <p>Основы экономической теории</p> <p>Основы трудового законодательства Российской Федерации</p> <p>Правила административного документооборота</p> <p>Порядок составления установленной отчетности</p> <p>Правила пожарной безопасности</p> <p>Требования охраны труда</p>
	<p>ИД-2.ПК-1 Уметь:</p> <p>Использовать вычислительную, копировальную, вспомогательную технику и различные виды телекоммуникационной связи</p> <p>Разрабатывать тексты рекламной информации о продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках</p> <p>Осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеэкономического контракта</p> <p>Осуществлять взаимодействие с участниками внешнеэкономического контракта</p> <p>Подготавливать коммерческие предложения, запросы</p> <p>Оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов</p> <p>Составлять отчеты и готовить предложения по вопросам заключения внешнеэкономического контракта</p> <p>Проверять необходимую документацию для заключения внешнеэкономического контракта</p>

<p>ПК-1 Подготовка к заключению внешнеэкономического контракта</p>	<p>ИД-3.ПК-1 Иметь практический опыт:          Организации рекламы продукции организации для распространения на внешних рынках          Оценки результативности распространения на внешних рынках рекламной информации о продукции организации в зависимости от каналов распространения          Поиска и анализа информации о потенциальных партнерах на внешних рынках          Направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеэкономического контракта          Проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках          Проведения предварительного анализа целесообразности участия в выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятиях за рубежом в целях привлечения потенциальных партнеров          Составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеэкономического контракта (перечень разногласий)          Документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеэкономического контракта          Подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках          Формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеэкономического контракта          Обработки, формирования, хранения информации и данных обучающихся внешнеэкономического контракта          Формирования проекта внешнеэкономического контракта          Осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеэкономического контракта          Подготовки процедуры подписания внешнеэкономического контракта контрагентом</p>
--	---

расчетно-экономический	
<p>ПК - 3 Организация транспортно-логистического обеспечения внешнеэкономического контракта</p>	<p>ИД-1.ПК-3 Знать:          Законодательство Российской Федерации в сфере корпоративных закупок (в части, касающейся закупок транспортных услуг)          Нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность          Международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли          Основы трудового законодательства Российской Федерации          Условия транспортно-логистического контракта, заключенного контрагентом          Правила мультимодальной и международной перевозки товаров на различных видах транспорта          Менеджмент и стратегическое планирование          Условия внешнеэкономического контракта          Этика делового общения и правила ведения переговоров          Английский язык (пороговый уровень В1)          Правила административного документооборота          Порядок составления установленной отчетности          Правила пожарной безопасности          Требования охраны труда</p>

П К - 3 Организация транспортно-логистического обеспечения внешне торгового контракта	ИД-2.ПК-3 Уметь: Использовать вычислительную, копировальную, вспомогательную технику и различные виды телекоммуникационной связи Взаимодействовать с подразделениями организации и сторонними организациями, отвечающими за транспортно-логистическое сопровождение внешне торгового контракта Вести деловую переписку по вопросам транспортно-логистического сопровождения внешне торгового контракта Формировать запросы в сторонние организации по вопросам транспортно-логистического сопровождения внешне торгового контракта Оценивать эффективность транспортно-логистических схем для определения возможных проблем и действий по их устранению Составлять отчеты и готовить предложения по реализации соглашения транспортно-логистической компанией
	ИД-3.ПК-3 Иметь практический опыт: Планирования и согласования условий транспортно-логистического обеспечения внешне торгового контракта Привлечения специализированных организаций для выполнения отдельных функций транспортно-логистического обеспечения внешне торгового контракта Подготовки документов, необходимых для транспортно-логистического обеспечения внешне торгового контракта Мониторинга отклонений транспортно-логистического обеспечения внешне торгового контракта Составления отчетной документации по транспортно-логистическому обеспечению внешне торгового контракта Обработки, формирования, хранения данных по транспортно-логистическому обеспечению внешне торгового контракта

## 5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Тема	Часов						
	Наименование темы	Всего часов	Контактная работа .(по уч.зан.)			Самост. работа	Контроль самостоятельной работы
			Лекции	Лабораторные	Практические занятия		
<b>Семестр 2</b>		<b>36</b>					
Тема 1.	Деловые культуры в международном бизнесе – содержание, цель, роль	9	1			8	
Тема 2.	Деловые культуры в современном международном бизнесе, понятие	9	1			8	
Тема 3.	Классификация деловых	9	1			8	
Тема 4.	Деловые культуры в контексте теорий современного менеджмента. Теория межличностной и групповой коммуникации в	9	1			8	
<b>Семестр 3</b>		<b>99</b>					

Тема 5.	Деловые культуры и практика современного менеджмента. Этика делового общения и правила	8,5	1,5	2	5	
Тема 6.	Параметры деловой культуры, влияющие на управление организацией. Специфика деятельности организации для решения задач	8	2	1	5	
Тема 7.	Параметры деловой культуры, влияющие на отношения с другими людьми. ПК-1,3	8	2	1	5	
Тема 8.	Отношение ко времени и пространству в контексте различных деловых культур. ПК-1,3	19	1	1	17	
Тема 9.	Деловое общение в международном бизнесе. Нормы этики и делового общения с иностранными партнерами. ПК-1,3	32	1	1	30	
Тема 10.	Институциональные различия между нациями. ПК-1,3	23,	0,5	2	21	

## 6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ

Раздел/Тема	Вид оцен	Описание оценочного	Критерии оценивания
Текущий контроль (Приложение 4)			
Тема 1.3. Классификация деловых культур	Тест (приложение 4)	Тест из 10 вопросов с вариантами ответов .	10 баллов
Тема 1.7. Параметры деловой культуры, влияющие на отношения с другими людьми.	Кейс (приложение 4)	Кейс по теме "Параметры деловой культуры, влияющие на отношения с другими людьми".	10 баллов
Тема 1.9. Деловое общение в международном бизнесе. Нормы этики и делового общения с иностранными партнерами.	Кейс (приложение 4)	Кейс по одной из следующих тем: Деловые встречи, переговоры, презентации в международном бизнесе. Кросскультурные проблемы переговоров. Национальный характер и переговоры. Социальный контекст	10 баллов

**Промежуточная аттестация(Приложение 5)**

3 семестр(Эк)	Контрольная работа(Приложение 5)	5 вариантов, состоящих из тестовых вопросов и практического задания.	85-100% - отлично; 70-84% - хорошо; 50-69% - удовлетворительно; менее 50% - не дано.
------------------	----------------------------------	--	--

**ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ**

Показатель оценки освоения ОПОП формируется на основе объединения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающегося.

Показатель рейтинга по каждой дисциплине выражается в процентах, который показывает уровень подготовки студента.

Текущий контроль. Используется 100-балльная система оценивания. Оценка работы студента в течение семестра осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки учебных достижений в процессе обучения по данной дисциплине.

В рабочих программах дисциплин и практик закреплены виды текущего контроля, планируемые результаты контрольных мероприятий и критерии оценки учебных достижений.

В течение семестра преподавателем проводится не менее 3-х контрольных мероприятий, по оценке деятельности студента. Если посещения занятий по дисциплине включены в рейтинг, то данный показатель составляет не более 20% от максимального количества баллов по дисциплине.

Промежуточная аттестация. Используется 5-балльная система оценивания. Оценка работы студента по окончании дисциплины (части дисциплины) осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки достижений студента в процессе обучения по данной дисциплине. Промежуточная аттестация также проводится по окончании формирования компетенций.

Порядок перевода рейтинга, предусмотренных системой оценивания, по дисциплине, в пятибалльную систему.

Высокий уровень – 100% - 70% - отлично, хорошо.

Средний уровень – 69% - 50% - удовлетворительно.

Показатель оценки	По 5-балльной системе	Характеристика показателя
100% - 85%	отлично	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на высоком уровне
84% - 70%	хорошо	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов.  Могут быть допущены недочеты, исправленные студентом самостоятельно в процессе работы (ответаи т.д.)
69% - 50%	удовлетворительно	обладают общими теоретическими знаниями, умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на среднем уровне. Допускаются ошибки, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.
49 % и менее	неудовлетворительно	обладают не полным объемом общих теоретическими знаниями, не умеют самостоятельно применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Не сформированы умения и навыки для
100% - 50%	зачтено	характеристика показателя соответствует «отлично», «хорошо», «удовлетворительно»
49 % и менее	не зачтено	характеристика показателя соответствует «неудовлетворительно»

## 7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 7.1. Содержание лекций

Тема 1. Деловые культуры в международном бизнесе – содержание, цель, роль в глобальной экономике. ПК-1,3

Разнообразие национальных деловых культур и моделей менеджмента. Культурная и национальная дифференциация общества в условиях глобальной экономики. Актуальность сравнительного анализа национальных деловых культур и моделей менеджмента.

Кросскультурный менеджмент – содержание и цель. Социально-экономический подход в кросскультурном менеджменте. Экологический подход. Поведенческий подход. Эмпирические исследования в кросскультурном менеджменте.

Тема 2. Деловые культуры в современном международном бизнесе, понятие и сущность деловой культуры. ПК-1,3

Теория культуры. Определение культуры. Функции культуры. Множественность факторов, обеспечивающих уникальность национальных деловых культур.

Три направления теоретического исследования культуры в кросскультурном менеджменте: универсальный, системный, ценностный. Универсальный подход: теория культурных универсалий. Системный подход к исследованию культуры: модель П.Р. Харриса и Р.Т. Морана, модель Т.Н. Глэдвина и В. Терпстра. Ценностный подход: теория базовых и инструментальных ценностей Дж. Рокича, теория внутреннего содержания личности.

Тема 3. Классификация деловых культур. ПК-1,3

Низкоконтекстные и высококонтекстные культуры, монохронные и полихронные культуры: классификация Э. Холла. Классификация Р. Льюиса: моноактивные, полиактивные и реактивные культуры. Классификация деловых культур по типу обработки информации Х. Триандиса.

Исследования Г. Хофстеде. Индексы «дистанции власти», «избегания неопределенности», «индивидуализма-коллективизма», «мужественности-женственности», «конфуцианский динамизм». Результаты исследований Г. Хофстеде.

Измерение культуры Ф. Тромпенаарсом. Классификация деловых культур по параметрам: «универсализм-специализация», «индивидуализм-коллективизм», «нейтральность-эмоциональность». Специальные и диффузные культуры, культура достижений и культура принадлежности к группе. Последовательное и синхронное понимание времени в различных деловых культурах. Внутренне управляемые и внешне управляемые культуры.

Тема 4. Деловые культуры в контексте теорий современного менеджмента. Теория межличностной и групповой коммуникации в деловом взаимодействии. Теория конфликтов. ПК-1,3

Теории европейского менеджмента. Теория бюрократии М. Вебера. Классическая школа управления А. Файоля. Теория контроля К. Адамецки.

Теории американского менеджмента. Школа научного управления Ф. Тейлора. Школа человеческих отношений в управлении. Школа поведенческих наук: Р. Лайкерт, Д. Макгрегор. Школа науки управления, или количественный метод. Ситуационный подход в управлении. Системный подход.

Тема 5. Деловые культуры и практика современного менеджмента. Этика делового общения и правила ведения переговоров. ПК-1,3

Практика европейского менеджмента.

Практика американского менеджмента.

Практика японского менеджмента. Принципы японского менеджмента. Принятие решений в японском менеджменте. Сравнение американской и японской модели управления.

Менеджмент в России. Исторические предпосылки российской модели менеджмента. Современный российский менеджмент. Деловая культура российского менеджмента. Сравнительные исследования российских и иностранных менеджеров.

<p>Тема 6. Параметры деловой культуры, влияющие на управление организацией. Специфика деятельности организации для решения задач бизнес-анализа ПК-1,3</p> <p>Характеристики, определяющие тип корпоративной культуры: степень централизации управления, степень формализации управления и объект, на который направлен процесс управления.</p> <p>Четыре типа корпоративной управленческой культуры: «Семья», «Управляемая ракета», «Инкубатор» и «Эйфелева башня» (Ф. Тромпенаарс).</p> <p>Статус, лидерство и организация. Различные представления о статусе, лидерстве и организации в разных странах.</p> <p>Воздействие национальной культуры на формирование организационных структур предприятий.</p>
<p>Тема 7. Параметры деловой культуры, влияющие на отношения с другими людьми. ПК-1,3</p> <p>Четыре параметра культуры Г. Хофстеде: соотношение индивидуализма и коллективизма; дистанция власти; соотношение мужественности и женственности; отношение к неопределенности.</p> <p>Культуры универсальных и конкретных истин. Действие и статус в контексте деловой культуры. Деление деловых культур на низкоконтекстные и высококонтекстные (Э. Холл).</p>
<p>Тема 8. Отношение ко времени и пространству в контексте различных деловых культур. ПК-1,3</p> <p>Деловые встречи, переговоры, презентации в международном бизнесе. Кросскультурные проблемы переговоров. Национальный характер и переговоры. Социальный контекст переговоров. Ценности и «Я»-образ.</p> <p>Отношение к конфликту и гармонии. Отношение к изменениям в различных деловых культурах.</p> <p>Принятие решений. Этические аспекты переговорного процесса.</p> <p>Соглашения между представителями различных деловых культур. Правила заключения соглашений в различных странах.</p> <p>Невербальные факторы делового общения. Язык телодвижений в различных деловых культурах.</p>
<p>Тема 9. Деловое общение в международном бизнесе. Нормы этики и делового общения синостранными партнерами. ПК-1,3</p> <p>Деловые встречи, переговоры, презентации в международном бизнесе. Кросскультурные проблемы переговоров. Национальный характер и переговоры. Социальный контекст переговоров. Ценности и «Я»-образ.</p> <p>Отношение к конфликту и гармонии. Отношение к изменениям в различных деловых культурах.</p> <p>Принятие решений. Этические аспекты переговорного процесса.</p> <p>Соглашения между представителями различных деловых культур. Правила заключения соглашений в различных странах.</p> <p>Невербальные факторы делового общения. Язык телодвижений в различных деловых культурах.</p>
<p>Тема 10. Институциональные различия между нациями. ПК-1,3</p> <p>Национальные институциональные характеристики. Культурные обычаи (значение институтов, управляющих отношениями ответственности и коллективной лояльности).</p> <p>Уровень разделения риска частными экономическими агентами (государственная поддержка межфирменной кооперации, государственное регулирование входа на рынки и выхода из дела).</p> <p>Система трудовых отношений (учет трудовых отношений при принятии стратегически важных решений, сотрудничество в подготовке рабочей силы).</p>

## 7.2 Содержание практических занятий и лабораторных работ

Тема 6. Параметры деловой культуры, влияющие на управление организацией.

Специфика деятельности организации для решения задач бизнес-анализа ПК-1,3

Форма проведения – дискуссия, заслушивание и обсуждение докладов-презентаций, кейс-стади

Основные вопросы:

1. Характеристики, определяющие тип корпоративной культуры: степень централизации управления, степень формализации управления и объект, на который направлен процесс управления.
2. Четыре типа корпоративной управленческой культуры: «Семья», «Управляемая ракета», «Инкубатор» и «Эйфелева башня» (Ф. Тромпенаарс).
3. Статус, лидерство и организация. Различные представления о статусе, лидерстве и организации в разных странах.
4. Воздействие национальной культуры на формирование организационных структур предприятий.
5. Специфика работы за рубежом. Культурные горизонты и создание международных команд.

Доклад-презентация:

1. Корпоративная и национальная культуры в многонациональной корпорации.
2. Стратегии решения задач «глобального менеджера».
3. Выбор способа коммуникации в международном менеджменте.
4. Процессы взаимодействия в кросскультурных командах.
5. Культура и управление человеческими ресурсами: особенности рекрутинга, тренинга, аттестации, системы поощрения в различных деловых культурах.

Тема 7. Параметры деловой культуры, влияющие на отношения с другими людьми. ПК-1,3

Форма проведения – кейс-стади, дискуссия

Основные вопросы:

1. Четыре параметра культуры Г. Хофстеде: соотношение индивидуализма и коллективизма; дистанция власти; соотношение мужественности и женственности; отношение к неопределенности.
2. Культуры универсальных и конкретных истин. Действие и статус в контексте деловой культуры. Деление деловых культур на низкоконтекстные и высококонтекстные (Эдвард Холл).

Тема 8. Отношение ко времени и пространству в контексте различных деловых культур. ПК-1,3

Форма проведения – кейс-стади

Основные вопросы:

1. Временная перспектива. Некоторые из важных свойств людей монохронной и полихронной перспектив. Значения использования времени.
2. Три типа идентификации времени: линейное делимое время; циклическое традиционное время; процедурное традиционное время.
3. Язык пространства в международном бизнесе.
4. Язык вещей в межкультурных бизнес-коммуникациях.

Тема 9. Деловое общение в международном бизнесе. Нормы этики и делового общения синостранными партнерами. ПК-1,3

Форма проведения - тренинг, дискуссия, заслушивание и обсуждение докладов-презентаций,

Основные вопросы:

1. Использование языка в деловом общении. Коммуникативный разрыв.
2. Коммуникативные модели на деловых встречах.
3. Деловые встречи, переговоры, презентации в международном бизнесе.
4. Кросскультурные проблемы переговоров. Национальный характер и переговоры. Социальный контекст переговоров. Ценности и «Я»-образ.
5. Отношение к конфликту и гармонии.
6. Отношение к изменениям в различных деловых культурах.
7. Принятие решений. Этические аспекты переговорного процесса.
8. Соглашения между представителями различных деловых культур. Правила заключения соглашений в различных странах.
9. Невербальные факторы делового общения. Язык телодвижений в различных деловых культурах.
10. Национальные стили делового общения.

Доклад-презентация:

1. Особенности мимики и жестов в межкультурном общении.
2. Невербальное поведение в разных культурах.
3. Стереотипы, предрассудки, предубеждения как психологические факторы межкультурного общения.
4. Коммуникативное поведение русских, американцев, японцев и др. (на выбор).

Тема 10. Институциональные различия между нациями. ПК-1,3

Форма проведения - дискуссия, заслушивание и обсуждение докладов-презентаций,

Основные вопросы:

1. Национальные институциональные характеристики. Культурные обычаи (значение институтов, управляющих отношениями ответственности и коллективной лояльности).
2. Государственная структура и политика (роль государства в экономической системе).
3. Уровень разделения риска частными экономическими агентами (государственная поддержка межфирменной кооперации, государственное регулирование входа на рынки и выхода из дела).
4. Финансовая система.
5. Система трудовых отношений (учет трудовых отношений при принятии стратегически важных решений, сотрудничество в подготовке рабочей силы).

Доклад-презентация:

1. Культура, коррупция, взяточничество.
2. Политическая корректность в межкультурном взаимодействии.
3. Культура и управление человеческими ресурсами: особенности рекрутинга, тренинга, аттестации, системы поощрения в различных деловых культурах.

### 7.3. Содержание самостоятельной работы

Тема 1. Деловые культуры в международном бизнесе – содержание, цель, роль в глобальной экономике. ПК-1,3

Цель - выявить разнообразие национальных деловых культур и моделей менеджмента, а также факторы культурной и национальной дифференциации общества в условиях глобальной экономики.

Контрольные вопросы

1. Как проявляется культурная и национальная дифференциация общества в условиях глобальной экономики?
2. В чем заключается актуальность сравнительного анализа национальных деловых культур и моделей менеджмента в современной мировой экономике?

Основные понятия

Глобализация, международный менеджмент, деловые культуры в международном бизнесе, кросскультурный менеджмент, сравнительный менеджмент.

Тема 2. Деловые культуры в современном международном бизнесе, понятие и сущность деловой культуры. ПК-1,3

Цель - изучить основные подходы к исследованию деловых культур в современном менеджменте.

Задания

1. Дайте определение понятию «культура»?
2. Подготовьте эссе на 1-2 страницы об этимологии понятия «культура»?

Контрольные вопросы

1. Как происходило становление исследовательской дисциплины «кросскультурный менеджмент»?
2. Дайте определение деловой культуры?
3. Что означает «полисемантизм понятия «культура»?
4. Расскажите об этимологии понятия «культура»?
5. Охарактеризуйте эволюцию современных представлений о культуре?
6. Более подробно опишите один из подходов к определению деловой культуры?

Основные понятия

Культура, деловая культура, кросскультурный (сравнительный) менеджмент.

Тема 3. Классификация деловых культур. ПК-1,3

Цель - изучить классификации деловых культур в международном бизнесе.

Задания

1. Составьте сравнительную таблицу деловых культур, опираясь на классификацию Э. Холла.
2. Составьте сравнительную таблицу для моноактивных, полиактивных и реактивных культур, опираясь на исследования Р. Льюиса.
3. Составьте свой вариант анкеты для исследования деловой культуры, опираясь на методические указания и литературу, где описаны индексы Хофстеде.

Контрольные вопросы

1. В чем состоит особенность культур с низким и высоким контекстом?
2. В чем новизна классификация Р. Льюиса?
3. В чем заключаются практические аспекты применения индексов «дистанция власти», «избегания неопределенности», «индивидуализма-коллективизма», «мужественности - женственности»?

Основные понятия

Низкоконтекстные и высококонтекстные культуры; монохронные и полихронные культуры; моноактивные, полиактивные и реактивные культуры; индексы «дистанция власти», «избегание неопределенности», «индивидуализм-коллективизм», «мужественность-женственность», «конфуцианский динамизм».

Тема 4. Деловые культуры в контексте теорий современного менеджмента. Теория межличностной и групповой коммуникации в деловом взаимодействии. Теория конфликтов. ПК-1,3

Цель: изучить основные теории современного европейского, американского и японского менеджмента.

Задания

1. Составьте сравнительную таблицу для американской и японской модели управления.
2. Составьте таблицу, показывающую эволюцию современных теорий европейского менеджмента.

Контрольные вопросы

1. Назовите основные теории европейского менеджмента и их существенные отличия?
2. В чем сущность теории бюрократии Макса Вебера?
3. Исторические предпосылки возникновения теории американского менеджмента?
4. В чем состоят характерные особенности школы научного управления (Ф. Тейлор)?
5. Школа человеческих отношений в управлении.

Основные понятия

Теория бюрократии, классическая школа управления, теория контроля, школа научного управления, школа человеческих отношений, школа поведенческих наук, школа науки управления, ситуационный подход в управлении, системный подход.

Тема 5. Деловые культуры и практика современного менеджмента. Этика делового общения и правила ведения переговоров. ПК-1,3

Цель – изучить новейшие исследования в части практических вопросов современного менеджмента, а также практические аспекты кросскультурного менеджмента в работе российских и зарубежных менеджеров.

Задания

1. Перечислите основные рекомендации западным менеджерам, работающим с русскими коллективами. Насколько они правильны с Вашей точки зрения?
2. Изучите результаты сравнительных исследований российских и зарубежных менеджеров. Составьте вариант анкеты, направленной на изучение особенностей российского и зарубежного менеджмента (зарубежный – по выбору студента). Протестируйте составленную анкету на 5-7 студентах, результаты анкетирования продемонстрируйте на семинарском занятии.

Контрольные вопросы

1. Назовите исторические предпосылки российской модели менеджмента?
2. Опишите деловую культуру российского менеджмента?
3. Приведите результаты сравнительных исследований российских и иностранных менеджеров?

Основные понятия

Модель менеджмента, российская модель менеджмента, зарубежные модели менеджмента.

Тема 6. Параметры деловой культуры, влияющие на управление организацией. Специфика деятельности организации для решения задач бизнес-анализа ПК-1,3

Цель – изучить современные подходы к исследованию корпоративной культуры в международном бизнесе, исследовать параметры культуры, влияющие на управление организацией.

Контрольные вопросы

1. Опишите характеристики, определяющие тип корпоративной культуры: степень централизации управления, степень формализации управления и объект, на который направлен процесс управления?
2. Назовите отличительные особенности типов корпоративной управленческой культуры: «Семья», «Управляемая ракета», «Инкубатор» и «Эйфелева башня» (Ф. Тромпенаарс)?
3. Как влияет национальная культура на формирование организационных структур предприятий?
4. В чем заключается специфика работы за рубежом?

Основные понятия

Степень централизации управления, степень формализации управления, типы корпоративной управленческой культуры: «Семья», «Управляемая ракета», «Инкубатор» и «Эйфелева башня».

Тема 7. Параметры деловой культуры, влияющие на отношения с другими людьми. ПК-1,3

Цель – изучить параметры деловой культуры, влияющие на отношения с другими людьми.

Контрольные вопросы

1. Дайте характеристику параметрам культуры Г. Хофстеде: соотношение индивидуализма и коллективизма; дистанция власти; соотношение мужественности и женственности; отношение к неопределенности?
2. Что такое культуры универсальных и конкретных истин?
3. Приведите примеры деления деловых культур на низкоконтекстные и высококонтекстные (Эдвард Холл)?

Основные понятия

Индивидуализм, коллективизм; дистанция власти; мужественность и женственность в деловых культурах; отношение к неопределенности; культуры универсальных и конкретных истин, низкоконтекстные и высококонтекстные культуры.

Тема 8. Отношение ко времени и пространству в контексте различных деловых культур. ПК-1,3

Цель – изучить теоретические и практические аспекты отношения ко времени и пространству в контексте различных деловых культур.

Контрольные вопросы

1. Что такое временная перспектива? Назовите наиболее важные свойства людей монохронной и полихронной перспектив?
2. Охарактеризуйте три типа идентификации времени: линейное разделимое время; циклическое традиционное время; процедурное традиционное время?

Основные понятия

Временная перспектива, монохронная культура, полихронная культура, линейное время, циклическое время, процедурное традиционное время.

Тема 9. Деловое общение в международном бизнесе. Нормы этики и делового общения синостранными партнерами. ПК-1,3

Цель – изучить кросскультурные особенности делового общения в международном бизнесе

Контрольные вопросы

1. Что такое коммуникативный разрыв?
2. Какие коммуникативные модели на деловых встречах вы знаете?
3. В чем специфика организации и проведения деловых встреч, переговоров, презентаций в международном бизнесе?
4. В чем причины кросскультурных проблем переговоров?
5. Как влияет национальный характер на переговоры?
6. Что вы понимаете под социальным контекстом переговоров?
7. Приведите примеры различного отношения к конфликту и гармонии?
8. Приведите примеры отношения к изменениям в различных деловых культурах?
9. Что такое «невербальные факторы делового общения»?
10. Что вы понимаете под национальными стилями делового общения?

Основные понятия

Коммуникативный разрыв, коммуникативные модели, деловые коммуникации, национальные стили делового общения.

Тема 10. Институциональные различия между нациями. ПК-1,3

Цель – выявить культурные предпосылки институциональных различий между нациями.

Контрольные вопросы

1. Национальные институциональные характеристики. Культурные обычаи (значение институтов, управляющих отношениями ответственности и коллективной лояльности).
2. Государственная структура и политика (роль государства в экономической системе).
3. Уровень разделения риска частными экономическими агентами (государственная поддержка межфирменной кооперации, государственное регулирование входа на рынки и выхода из дела).
4. Финансовая система.
5. Система трудовых отношений (учет трудовых отношений при принятии стратегически важных решений, сотрудничество в подготовке рабочей силы).

Основные понятия

Национальные институциональные характеристики. Культурные обычаи.

7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену  
Приложение 1

7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену

Приложение 2

7.3.3. Перечень курсовых работ

Не предусмотрено учебным планом.

7.4. Электронное портфолио обучающегося

Материалы не размещаются

7.5. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы

Не предусмотрено учебным планом.

7.6 Методические рекомендации по выполнению курсовой работы

Курсовая работа не предусмотрена учебным планом.

## **8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ**

### ***По заявлению студента***

В целях доступности освоения программы для лиц с ограниченными возможностями здоровья при необходимости кафедра обеспечивает следующие условия:

- особый порядок освоения дисциплины, с учетом состояния их здоровья;
- электронные образовательные ресурсы по дисциплине в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;
- изучение дисциплины по индивидуальному учебному плану (вне зависимости от формы обучения);
- электронное обучение и дистанционные образовательные технологии, которые предусматривают возможности приема-передачи информации в доступных для них формах.
- доступ (удаленный доступ), к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определен РПД.

## 9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Сайт библиотеки УрГЭУ

<http://lib.usue.ru/>

### Основная литература:

2. Таратухина Ю. В. Теория и практика кросс-культурной дидактики [Электронный ресурс]: учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2024. - 194 с – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/537550>

3. Мясоедов С. П., Борисова Л. Г. Кросс-культурный менеджмент [Электронный ресурс]: учебник для вузов. - Москва: Юрайт, 2024. - 314 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/535994>

4. Жукова Е.Е., Суворова Т.В. Деловое общение и кросс-культурные коммуникации [Электронный ресурс]: Учебник. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2025. - 323 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/2170876>

### Дополнительная литература:

2. Простова Бизнес-этикет и протокол в системе внешнеэкономических связей. Международный этикет и протокол. Тесты. Тест 1. Основы международного делового этикета. Понятие этикета и его основные правила. Внешний вид. Правила представления и знакомства, приветствий и обращений в России и за рубежом. Язык телодвижений. Правила поведения на улице в местах отдыха [Электронный ресурс]:. - Екатеринбург: [б. и.], 2024. - 5 – Режим доступа: <http://lib.wbstatic.usue.ru/202406a/101.docx>

3. Простова Бизнес-этикет и протокол в системе внешнеэкономических связей. Международный этикет и протокол. Тесты. Тест 2. Этикет бизнеса и служебных отношений. Национальные и психологические особенности ведения переговоров [Электронный ресурс]:. - Екатеринбург: [б. и.], 2024. - 5 – Режим доступа: <http://lib.wbstatic.usue.ru/202406a/102.docx>

4. Простова Бизнес-этикет и протокол в системе внешнеэкономических связей. Международный этикет и протокол. Курс лекций. Тема 2. Этикет бизнеса и служебных отношений. Национальные и психологические особенности ведения переговоров [Электронный ресурс]:. - Екатеринбург: [б. и.], 2024. - 1 – Режим доступа: <https://libw.usue.ru/202408/156.mp4>

5. Простова Бизнес-этикет и протокол в системе внешнеэкономических связей. Международный этикет и протокол. Курс лекций. Тема 1. Основы международного делового этикета. Понятие этикета и его основные правила. Внешний вид. Правила представления и знакомства, приветствий и обращений в России и за рубежом. Язык телодвижений. Правила поведения на улице и в местах отдыха [Электронный ресурс]:. - Екатеринбург: [б. и.], 2024. - 1 – Режим доступа: <https://libw.usue.ru/202408/154.mp4>

6. Простова Бизнес-этикет и протокол в системе внешнеэкономических связей. Международный этикет и протокол. Тесты. Тест 3. Правила поведения при осуществлении служебных отношений. Представление новых работников. Беседа с руководителем. Правила поведения на совещаниях [Электронный ресурс]:. - Екатеринбург: [б. и.], 2024. - 5 – Режим доступа: <http://lib.wbstatic.usue.ru/202406a/103.docx>

## **10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

### **Перечень лицензионного программного обеспечения:**

МойОфис стандартный. Соглашение № СК-281 от 7 июня 2017. Дата заключения - 07.06.2017. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

Astra Linux Common Edition. Договор №0417-ПО/2019 от 08.05.2019, Акт №Sk000343 от 24.05.2019 и Контракт № 35-У/2018 от 13.06.2018, Акт № УТ213 от 17.12.2018. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

Libre Office. Лицензия GNU LGPL. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

### **Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:**

Справочно-правовая система Гарант. Договор № 58419 от 22 декабря 2015. Срок действия лицензии - без ограничения срока

Справочно-правовая система Консультант +. Договор № 143/223-У/2025 от 02.12.2025 Срок действия лицензии до 31.12.2026

## **11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Реализация учебной дисциплины осуществляется с использованием материально-технической базы УрГЭУ, обеспечивающей проведение всех видов учебных занятий и научно-исследовательской и самостоятельной работы обучающихся:

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения всех видов занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

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

Все помещения укомплектованы специализированной мебелью и оснащены мультимедийным оборудованием спецоборудованием (информационно-телекоммуникационным, иным компьютерным), доступом к информационно-поисковым, справочно-правовым системам, электронным библиотечным системам, базам данных действующего законодательства, иным информационным ресурсам служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа презентации и другие учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации.

### 7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к экзамену

1. Культурная и национальная дифференциация общества в условиях глобальной экономики.
2. Кросскультурный менеджмент, предмет и методы исследования.
3. Развитие теории кросскультурного менеджмента.
4. Экспериментальные исследования межкультурных различий.
5. Три направления теоретического исследования культуры в кросскультурном менеджменте.
6. Теории европейского менеджмента.
7. Теории американского менеджмента.
8. Концепции межкультурных различий Г. Хофстеде.
9. Параметры межкультурных различий Ф. Тромпенаарса.
10. Теория Холла: высоко- и низкоконтекстные культуры.
11. Восприятие времени в различных культурах: концепция Р. Льюиса.
12. Психология межкультурного взаимодействия: особенности коммуникации с представителями другой культуры.
13. Факторы, влияющие на межкультурное взаимодействие: стереотипы, предрассудки, дискриминация.
14. Вербальное межкультурное общение: проявление межкультурных различий в языке и фольклоре.
15. Особенности невербальной кросскультурной коммуникации.
16. Воздействие национальной культуры на управление организацией.
17. Различные классификации корпоративных культур.
18. Управление человеческими ресурсами в кросскультурном менеджменте.
19. Маркетинг в различных культурах.
20. Выбор способа коммуникации в международных командах.
21. Стратегии решения задач в международном менеджменте.
22. Процессы взаимодействия в международных организациях.
23. Исторические предпосылки российской модели менеджмента.
24. Современный российский менеджмент.
25. Деловая культура российского менеджмента.
26. Стили принятия решения в американской, европейской, японской и русской культурах.
27. Монохронные и полихронные культуры.
28. Линейное время западных культур.
29. Циклическое время восточных культур.
30. Фактор пространства в разных культурах.

**7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к экзамену**

**Примерные тестовые задания к экзамену**

**ПК-1 Подготовка к заключению внешнеэкономического контракта**

**ПК-3 Организация транспортно-логистического обеспечения внешнеэкономического контракта**

Задание	Компетенции	Формулировка задания
1.	ПК-1,3	Что называют деловым этикетом? а) Деловой этикет — это система норм и правил, регламентирующих модели поведения людей и их взаимоотношения в процессе общения на работе или в бизнесе; б) Деловой этикет — это практическая психология для менеджеров и владельцев бизнеса; в) Деловой этикет — это система взаимоотношений покупателей и продавцов, производителей и потребителей в условиях рыночной конкуренции; г) Деловой этикет — это система правовых норм, правил и речевых конструкций для рабочих взаимоотношений с трансгендерами и сексуальными меньшинствами.
2.	ПК-1,3	В классификации деловых культур Г. Хофстеде отсутствует следующий параметр а) деловой культуры; б) дистанция власти, в) отношение ко времени, г) соотношение мужественности и женственности, д) соотношение индивидуализма и коллективизма.
3.	ПК-1,3	Изменчивость решений в зависимости от ситуации предполагает следующий вид деловой культуры: а) реактивной культуры, б) полиактивной культуры, в) моноактивной культуры, г) бизнес-культуры.
4.	ПК-1,3	Кросскультурный (сравнительный) менеджмент — это дисциплина, в которой а) изучаются и сравниваются функции менеджмента на предприятии; б) сравнивается деятельность руководителей разного уровня управления; в) изучаются и сравниваются различные национальные модели менеджмента; г) изучается практика управления на предприятиях разных форм собственности.
5.	ПК-1,3	В чем заключается предмет кросскультурного менеджмента
6.	ПК-1,3	В перерыве переговоров немецкий партнер пригласил вас в ресторан. Кто должен платить? а) тот, кто пригласил; б) каждый за себя

Задание	Компетенции	Формулировка задания
7.	ПК-1,3	В перерыве переговоров немецкий партнер пригласил вас в ресторан. Кто должен платить?
8.	ПК-1,3	Э. Холл разделял культуры на следующие типа: а) индивидуалистская и коллективистская; б) низкоконтекстная и высококонтекстная; в) мужественная и женственная; г) эмоциональная и нейтральная.
9.	ПК-1,3	В ходе переговоров вы обнаружили, что предложения Ваших партнеров нереальны, они блефуют. Что делать? 1. Прямо и резко сказать им об этом. 2. Постараться в ходе переговоров подвести партнера к компромиссному решению. 3. Сделать вид, что вы ничего не заметили и продолжать переговоры. 4. Прервать переговоры. 5. Постараться в ходе переговоров подвести партнера к компромиссному решению, но в дальнейшем отказаться от сотрудничества.
10.	ПК-1,3	В ходе переговоров вы обнаружили, что предложения Ваших партнеров нереальны, они блефуют. Что делать?
11.	ПК-1,3	Ведение переговоров без достаточно четкого представления о своей наилучшей альтернативе ... 1. связано с риском заключения не самого выгодного из возможных соглашений 2. требует больших затрат времени на переговоры 3. требует следовать методу принципиального ведения переговоров 4. позволяет более гибко вести переговоры 5. обеспечивает заключение самого выгодного соглашения.
12.	ПК-1,3	Вы успешно ведете переговоры. На обсуждение выносятся вопрос, который выходит за рамки ваших полномочий. У вас есть серьезные опасения, что ваше руководство принятое вами решение может не одобрить. Как быть? 1. Продолжить переговоры дальше в надежде, что их успех говорит сам за себя, и в результате, когда вы подпишете контракт, он будет одобрен. 2. Сказать партнеру, что для окончательного решения вам необходимо согласовать результаты переговоров с руководством. 3. Ничего не говорить партнеру по переговорам, но при этом сделать запрос своему руководству. 4. Отказаться от дальнейшего ведения переговоров.

Задание	Компетенции	Формулировка задания
13.	ПК-1,3	Вы успешно ведете переговоры. На обсуждение выносятся вопрос, который выходит за рамки ваших полномочий. У вас есть серьезные опасения, что ваше руководство принятое вами решение может не одобрить. Как быть?
14.	ПК-1,3	Вы, являясь руководителем, ведете переговоры по поводу получения весьма крупного контракта. Вдруг в середине переговоров один из членов вашей делегации выступает с инициативой, которая идет вразрез с вашими планами. Что предпринять? 1. Попросить сделать перерыв в переговорах и во время этого перерыва переговорить с подчиненным. 2. Жестко осадить подчиненного во время переговоров. 3. В ходе переговоров сказать подчиненному в достаточно мягкой форме, что он ошибся. 4. В ходе переговоров сказать подчиненному в достаточно мягкой форме, что он ошибся, затем в перерыве переговорить с ним. 5. Поведение в данной ситуации в значительной степени зависит от того, насколько серьезно то, что предложил ваш подчиненный, расходится с вашими дальнейшими намерениями.
15.	ПК-1,3	Вы, являясь руководителем, ведете переговоры по поводу получения весьма крупного контракта. Вдруг в середине переговоров один из членов вашей делегации выступает с инициативой, которая идет вразрез с вашими планами. Что предпринять?
16.	ПК-1,3	Деловой протокол – это: правила оформления контрактов; 1. правила делопроизводства, принятые на предприятии; 2. правила поведения на приемах, устраиваемых в честь иностранной делегации; 3. система планирования и организации встреч с деловыми партнерами.
17.	ПК-1,3	Какие из перечисленных средств общения относятся к невербальным? 1. жесты; 2. позы; 3. мимика; 4. выражение лица; 5. тембр голоса.
18.	ПК-1,3	Какие из перечисленных средств общения относятся к невербальным?
19.	ПК-1,3	Какие напитки предпочитают итальянцы за обедом на

Задание	Компетенции	Формулировка задания
		переговорах?
20.	ПК-1,3	Какие характеристики свойственны компании с мужественной культурой? а) боязнь спорить с начальством
21.	ПК-1,3	Какие характеристики свойственны компании с мужественной культурой? а) боязнь спорить с начальством; б) традиционные гендерные отношения, мужское доминирование; в) ценность комфорта и качества жизни; г) агрессивность, настойчивость, лидерство.
22.	ПК-1,3	Насколько значимы в переговорном процессе существующие национальные различия? 1. Национальные особенности не имеют значения; 2. Степень значимости национальных особенностей различна в каждом конкретном случае; 3. Национальные особенности влияют на деловые отношения только при конфликте сторон; 4. Интенсивность делового общения в современном мире приводит к "размыванию" национальных границ, формированию единых норм и правил; 5. Имеют значение только различия западных и восточных культур.
23.	ПК-1,3	Определите алгоритм действий при выборе путей выхода из конфликта в деловых переговорах: 1. Выяснить, каковы вероятные следствия каждого из возможных путей разрешения конфликта; 2. Рассмотреть варианты возможного разрешения конфликта; 3. Определить причины конфликта; 4. Выделить основную проблему;
24.	ПК-1,3	Определите верную последовательность этапов по подготовке к деловым переговорам включает следующие этапы: 1. выявление области взаимных интересов; 2. формулировка вариантов решения и предложений по обсуждаемым вопросам; 3. решение организационных вопросов (повестка дня, место и время встречи); 4. установление рабочих отношений с партнером;
25.	ПК-1,3	По Льюису, возможность и допустимость приглашения на деловой завтрак или обед третьих лиц или партнеров по другим сделкам - это характеристика _____ культур.
26.	ПК-1,3	По Льюису, для представителей _____ культуры язык жестов и мимика в ходе переговоров либо носят протокольный характер (вежливая и доброжелательная улыбка, легкие поклоны).
27.	ПК-1,3	По Льюису, представители _____ культуры являются лучшими слушателями.
28.	ПК-1,3	По утверждению австралийского специалиста А.Пиза, наибольший объем информации от другого человека

Задание	Компетенции	Формулировка задания
		передается нам с помощью _____ .
29.	ПК-1,3	Представителями _____ культуры являются итальянцы, латиноамериканцы, арабы.
30.	ПК-1,3	Правила хорошего тона рекомендуют с удовольствием принимать комплименты. Каким образом это лучше сделать?
31.	ПК-1,3	Представители какой культуры при проведении деловых переговоров ориентированы на задачу и четко планируют свою деятельность? а) моноактивной; б) полиактивной; в) реактивной.
32.	ПК-1,3	Результаты предварительных договоренностей служат основой для ... . 1. планирования процесса переговоров; 2. планирования процесса переговоров с уточнением состава и ролей участников; 3. выработки стратегии ведения переговоров; 4. подготовки различных вариантов предложений для партнеров; 5. заключения соглашения.
33.	ПК-1,3	Ф. Тромпенаарс и Ч. Хэмпден-Тернер выделяют следующие параметры межкультурного сравнения: а) долгосрочная ориентация бизнеса; стремление избежать неопределенности; лояльность к руководству; дистанция власти; б) низкий контекст, высокий контекст; в) универсализм, нейтральность, диффузность, аскриптивность, индивидуализм, линейное отношение ко времени, внутренняя управляемость; г) дистанция власти, мужественность-женственность, универсализм, избегание неопределенности.
34.	ПК-1,3	Ситуация. Вы встретились с представителем фирмы, с которой намерены установить длительные деловые отношения. Однако в ходе переговоров вы обнаружили, что их предложения нереальны, они блефуют. Что делать? Вариант 1. Прямо и резко сказать им об этом. Вариант 2. Постараться все же в ходе переговоров подвести партнера к компромиссному решению. Вариант 3. Сделать вид, что вы ничего не заметили и продолжать переговоры.
35.	ПК-1,3	Ситуация. Вы, являясь руководителем делегации, ведете переговоры по поводу получения весьма крупного контракта. Вдруг в середине переговоров один из членов вашей делегации выступает с инициативой, которая идет вразрез с вашими планами. Что предпринять? Вариант 1. Попросить сделать перерыв в переговорах и во время этого перерыва переговорить с подчиненным. Вариант 2. Жестко осадить подчиненного во время переговоров. Вариант 3. В ходе переговоров сказать подчиненному в достаточно мягкой форме, что он ошибся.

Задание	Компетенции	Формулировка задания
36.	ПК-1,3	<p>Ситуация. Успешно ведя переговоры, вы соглашаетесь, в том числе и на то, что выходит за рамки ваших полномочий. У вас есть серьезные опасения, что ваше руководство принятое вами решение может не одобрить. Как быть?</p> <p>Вариант 1. Продолжить переговоры дальше в надежде, что их успех говорит сам за себя, и в результате, когда вы подпишете контракт, он будет одобрен.</p> <p>Вариант 2. Сказать партнеру, что для окончательного решения вам необходимо согласовать результаты переговоров с руководством.</p> <p>Вариант 3. Ничего не говорить партнеру по переговорам, но при этом сделать запрос своему руководству.</p>
37.	ПК-1,3	<p>Стратегия принципиального ведения переговоров используется в случаях, когда:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. интересы сторон взаимозависимы;</li> <li>2. отношения сторон в будущем представляются значимыми;</li> <li>3. стороны в большей степени желают сотрудничества, нежели соперничества;</li> <li>4. компромисс принципов неприемлем для сторон.</li> </ol>
38.	ПК-1,3	<p>Укажите представителей реактивной культуры:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>а) японцы;</li> <li>б) американцы;</li> <li>в) португальцы;</li> <li>г) китайцы.</li> </ol>
39.	ПК-1,3	<p>Утверждение «Во всем, как хотите, чтобы с вами поступали люди, так поступайте и вы с ними» характеризует правило Д. Карнеги:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. искренне интересуйтесь другими людьми искренне интересуйтесь другими людьми</li> <li>2. будьте хорошим слушателем</li> <li>3. внушайте собеседнику сознание его значимости и делайте это искренне</li> <li>4. говорите о том, что интересует вашего собеседника</li> <li>5. поощряйте других говорить о себе</li> </ol>
40.	ПК-1,3	<p>_____ менеджмент изучает поведение людей, представляющих разные культуры и работающих вместе в одной организационной среде.</p>