



АССОЦИАЦИЯ
РОССИЙСКИЙ ДОМ
МЕЖДУНАРОДНОГО
НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО
СОТРУДНИЧЕСТВА

Международный учебный центр

ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

«ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ»

Курс предназначен для студентов и профессионалов, желающих познакомиться с современными международными стандартами и техниками организации и ведения успешных международных деловых и торговых переговоров.

[Регистрация](#)





16 академических часов



Личный кабинет



Стоимость образовательных услуг
15 000 рублей (НДС не облагается)



Проверка домашних заданий



Формат лекций - онлайн



Бонус - все материалы курса



Удостоверение о повышении
квалификации государственного образца



Сертификат



**Кузнецов
Сергей
Вячеславович**

Кандидат экономических наук, Государственный Университет Экономики Финансов, Санкт-Петербург, 1999, тема диссертации: *"Стратегическое позиционирование фирм на российском рынке"*. Специализация «Экономика предпринимательства»

D.E.A. Специализация «Международные финансы» Европейская программа; *Tempus Transcom* (Университет Paris-Dauphine, Париж, Франция, 1995)

Диплом INSEEC Business School (Bordeaux 1995)

Диплом СПбГУЭФ специализация М.Э.О. «Международные Экономические Отношения» Санкт-Петербург, 1994

Языки: Русский/ Французский/ Английский/ Итальянский/ Китайский/ Немецкий

Консультант-эксперт по международному маркетингу, развитию бизнеса, международным торговым переговорам, межкультурному менеджменту, предпринимательству.

Эксперт по рынкам Западной и Восточной Европы, Азии, Океании.

Эксперт в области винной и коньячной индустрии, товаров сегмента Люкс и Премиум класса.

Преподаватель/Лектор в области Международного Бизнеса, Международного Маркетинга, Международных торговых переговоров, Маркетинга товаров сегмента Люкс и Премиум в бизнес школах во Франции.

Данный курс позволяет представить обучающимся правовые базы и культурные стандарты проведения переговоров в разных странах. Вниманию обучающихся будут предложены техники и решения, применяемые в различных странах и культурах для нахождения договоренностей по ценовым, количественным, временным и другим важным вопросам организации международного бизнеса. Особое внимание будет уделено психологии и типологии бизнес-партнеров из различных стран. Будут предложены решения для наиболее оптимальной подготовки переговоров с различными иностранными партнёрами. Курс может быть вводной частью для специализированных программ по проведению бизнес-переговоров с партнёрами из стран Азии, Европы и Америки.

1. Построение плана проведения переговоров.

Стратегии и тактики ведения переговоров.

Продолжительность: 5 академических часов.

Содержание:

- Планирование и организация ведения международных деловых и торговых переговоров.
- Стратегии и тактики ведения переговоров.
- Введение в Теорию Игр. Типология игр. Переговоры, как игра. Научные подходы классификации переговоров с точки зрения Теории Игр.

Компетенции:

- Построить универсальный план проведения переговоров, независимо от правовой системы страны, где они проходят.
- Уметь классифицировать различные переговорные ситуации для скорейшего нахождения стратегических решений и тактических подходов.
- Разработать правильную стратегию ведения переговоров и подобрать адаптированные тактики в зависимости от культуры и типа партнёров, места и времени проведения переговоров.

2. Правовые рамки проведения международных деловых и торговых переговоров.

Общий обзор. Европейское континентальное право и основные отличия переговоров, с правовой точки зрения, в странах ЕС, Великобритании и США, Ближнего и Дальнего Востока, Африки и Латинской Америки.

Продолжительность: 5 академических часов.

Содержание:

- Основные международные правила и конвенции, определяющие правовую базу ведения международных деловых и торговых переговоров.
- Основные отличия мировых правовых систем в организации и проведении международных деловых и торговых переговоров.
- Кейсы и конкретные примеры.

Компетенции:

- Отличать особенности и ограничения основных мировых правовых систем для проведения успешных деловых и торговых переговоров.
- Планировать проведение переговоров в зависимости от преимуществ той или иной правовой системы или конкретной страны.
- Определять необходимость проведения переговоров в устной и письменной форме в зависимости от правовой системы и конкретной ситуации.
- Определять, в зависимости от правовой системы, необходимость проведения удаленных переговоров и личных встреч с партнёрами для окончательного заключения деловых и торговых соглашений.

3. Культурология международных деловых и торговых переговоров.

Техники проведения деловых и торговых переговоров в различных странах мира. Подходы к обсуждению ценовых вопросов и основных условий заключения сделки. Психология и типология бизнес-партнеров из различных стран мира. Оптимизация решения конфликтных переговорных ситуаций в различных культурах.

Продолжительность: 4 академических часа.

Содержание:

- Культурологические аспекты ведения переговоров. Национальные техники ведения переговоров: Ближний и Дальний Восток, Европа, Северная и Южная Америка.
- Современные теории культур и их применение в деловых и торговых переговорах.
- Кейсы и конкретные примеры.

Компетенции:

- Определять типы национальных культур и соответствующие им техники проведения деловых и торговых переговоров.
- Уметь сформулировать базы коммерческого предложения в зависимости от национальной культуры бизнес-партнёра.
- Уметь построить базы торгового диалога с бизнес-партнёром или его командой в зависимости от национальной культуры и места проведения переговоров.

4. Работа с домашними заданиями обучающихся.

Вопросы и ответы.

Продолжительность: 2 академических часа.

В течение данного занятия обучающиеся получают отзывы о своих домашних работах, а также ответы на возникшие вопросы и рекомендации для проведения переговоров в конкретных ситуациях международного бизнеса.

КОНТАКТЫ



АССОЦИАЦИЯ
РОССИЙСКИЙ ДОМ
МЕЖДУНАРОДНОГО
НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО
СОТРУДНИЧЕСТВА

Международный учебный центр

Адрес: 125009, г. Москва, Брюсов переулок, д. 11, стр. 1

Телефон: +7 (495) 629-47-11

E-mail: info@rd-mnts.ru

Сайт: www.itc-rdmnts.ru

