МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Волинський національний університет імені Лесі Українки
Факультет міжнародних відносин
Кафедра міжнародних економічних відносин та управління проєктами

СИЛАБУС

вибіркової навчальної дисципліни

«Стратегія і тактика міжнародних економічних переговорів»

Підготовки	Магістра
Спеціальності	292 «Міжнародні економічні відносини»
Освітньо-професійної програми	«Міжнародний економічні відносини»

Силабус розроблено на основі Програми нормативно навчальної дисципліни «Стратегія і тактика міжнародних економічних переговорів», Стандарту вищої освіти України для бакалаврів спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини».

Розробник: Кухарик Вікторія Василівна

Силабус навчальної дисципліни затверджено на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин та управління проєктами,
протокол №____від _____202__ р.
Завідувач кафедри: _____ (Бояр А.О.)

СИЛАБУС

НАЗВА ДИСЦИПЛІНИ	Стратегія і тактика міжнародних економічних переговорів
ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА	Кафедра міжнародних економічних відносин та управління проєктами
ПЕРІОД РЕАЛІЗАЦІЇ КУРСУ	3 семестр
ВИКЛАДАЧ	Кухарик Вікторія Василівна
КОНТАКТНІ ДАНІ	Kucharyk.viktoria@vnu.edu.ua
КОМПЕТЕНЦІЇ ТА ДАНІ ПРО ВИКЛАДАЧА	кандидат економічних наук, володіння українською, російською та англійською мовами (сертифікат B2). Наукові інтереси: міжнародні економічні відносини, міжнародний бізнес, світова економіка, управління проектами, лідерство, бізнес-комунікації, етикет у міжнародному бізнесі, ділова кар'єра, економічна дипломатія.
ФОРМА РЕАЛІЗАЦІЇ	Лекції+семінари
КРЕДИТИ ECTS	4 (120 годин)
ФОРМА КОНТРОЛЮ	Залік
МЕТОДИ ТА ФОРМИ ОЦІНКИ РОБОТИ СТУДЕНТІВ (КРИТЕРІЇ ТА ФОРМА ОЦІНЮВАННЯ ОТРИМАННЯ КРЕДИТУ ЗА КУРС)	Підсумковий контроль проходить у формі заліку. Залік виставляється за умови, якщо студент виконав усі види навчальної роботи, які визначені програмою навчальної дисципліни та отримав не менше 60 балів. У випадку незадовільної підсумкової оцінки, або за бажанням підвищити рейтинг, студент може добрати бали на заліку, виконавши певний вид робіт. Загальна сума балів за курс – 100. Оцінка за освоєння курсу виставляється згідно шкали оцінювання.
ПОЛІТИКА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦПЛІНИ	Оцінювання під час семінарських занять здійснюється на основі того наскільки студент вміє самостійно проаналізувати і передати здобуті знання, перечитування інформації з листка забороняється. Пропущені лекційні заняття не відпрацьовуються, семінарські занять можуть бути відпрацьованими лише за умови наявності вагомих доказових причин відсутності студента. Дедлайн здачі пропущених семінарських занять (за умови вагомих доказових причин) до дня здачі заліку. Максимальна кількість пропусків без вагомих доказових причин – 2.
МЕТА І ЗАВДАННЯ КУРСУ	Основна **мета** вивчення дисципліни «Стратегія і тактика міжнародних економічних переговорів» – формування у студентів вміння підготовки до переговорів, оволодіння методами ведення переговорів, стилями переговорів; стратегією і тактикою ведення переговорів, ефективимиі технологіями ведення переговорів, вичвення психології невербальної поведінки, етики і культури поведінки на переговорах, особливостей ведення ділових переговорів з зарубіжними партнерами. **Завдання** дисципліни – надання студентам необхідних знань і практичних навичок організаційної підготовки до переговорів та їх ведення; набуття вмінь роботи з дипломатичними, політичними та міжнародно-правовими джерелами щодо їх тлумачення і аналізу; ознайомити студентів з проблемами, пов'язаними з введенням переговорів; сформувати практичні навички підготовчої роботи і безпосереднього ведення переговорів.

ОПИС КУРСУ
КУРС ПОДІЛЕНИЙ НА 10 ТЕМ ПРОТЯГОМ СЕМЕСТРУ
(всі теми, окрім 3-ї охоплюють одне заняття, 3 тема – два заняття)

No	ТЕМА
1.	Специфіка та особливості ведення міжнародних економічних переговорів
2.	Психологія ділового спілкування
3.	Типологія особистих стилів ведення переговорів
4.	Стратегія ведення переговорів

5.	Тактика ведення переговорів
6.	Процес ведення міжнародних економічних переговорів
7.	Відповіді на питання та заперечення
8.	Ефективне завершення переговорів
9.	Міжкультурна компетенція і переговори міжнародного рівня

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Business Communication for Success URL: open.lib.umn.edu › open › download › type=pdfPDF
2. The International Negotiations Handbook: Success Through Preparation, Strategy, And Planning URL: https://static1.squarespace.com/static/5900b58e1b631bffa367167e/t/59f35bdd692670b730f26ac6/1509120994315/International%2BNegotiations%2BHandbook++%281%29.pdf

ОБОВ'ЯЗКОВА ЛІТЕРАТУРА

1. Мірошніченко Д. Діловий етикет: навчальний посібник URL: http://ephsheir.phdpu.edu.ua/bitstream/handle/8989898989/4284/%D0%9C%D1%96%D1%80%D0%BE%D1%88%D0%BD%D1%96%D1%87%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE%20%D0%94.%D0%90.%2C%20%D0%97%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE%20%D0%90.%D0%9C.%20%D0%94%D1%96%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%B9%20%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B5%D1%82.pdf?sequence=1&isAllowed=y
2. Яромич С. А. Менеджмент переговоров: Стратегия и тактика Учебное пособие С. А Яромич, Н. Л. Кусик, П. А. Петриченко. Одесса, 2010. 140с.

ЕФЕКТИ НАВЧАННЯ

	Ефекти	**Відповідний код критерію (загальні компетенції (ЗК), спеціальні компетенції (СК)**
Компетенції	Вміння спілкуватися іноземною мовою	ЗК 01
	Здатність засвоїти та опанувати сучасні знання.	ЗК 02
	Здатність пошуку, обробки та аналізу інформації з різних джерел.	ЗК 03
	Вміння працювати в команді.	ЗК 04
	Здатність проводити досліджень на належному рівні.	ЗК 05
	Здатність приймати рішення щодо підготовки альтернативних сценаріїв ведення ділових переговорів.	СК 01
	Здатність аналізувати психологію невербальної поведінки людей.	СК 02
	Здатність застосовувати знання, науково-технічні досягнення, інформаційні технології для формування вмінь зі збору інформації про партнерів по переговорам.	СК 05
	Здатність оцінювати рівень використання прийомів аргументації та контраргументації.	СК 08
	Здатність до самонавчання, підтримання належного рівня знань, готовність здобути новий рівень знань, вдосконалювати професіоналізм та навички.	СК 09
Вміння	**Ефекти**	**Відповідний код критерію (результати дослідження (РД)**
	Володіти навичками професійної діяльності для ефективного спілкування на професійному та соціальному рівнях, включаючи усне та письмове спілкування	РД 01

	іноземною мовою.	
	Володіти навичками творчого мислення, бути гнучким у прийнятті рішень на основі логічних аргументів.	РД 02
	Володіти навичками систематизації, синтезу та упорядкування отриманої інформації, виявлення проблем, формулювання висновків.	РД 03
	Володіти навичками прийняття рішень при виборі ефективних технології ведення переговорів.	РД 04
Знання	**Ефекти**	**Відповідний код критерію**
	Знати, основні методи ведення переговорів, стилі переговорів.	РД 07
	Знати, як проводити моніторинг, аналіз, оцінку інформації для підготовки альтернативних сценаріїв ведення ділових переговорів, що, зробить конкурентоспроможним підприємство, країну і формує позитивний імідж.	РД 09
	Визначити стратегію і тактику ведення переговорів.	РД 12
	Презентувати результати власних досліджень, готуючи наукові публікації та апробації на наукових заходах.	РД 14

МЕТОДИ РОБОТИ ТА НАВАНТАЖЕННЯ

ECTS кредити (1 ECTS = 30 годин роботи студента)	4 кредити ECTS
Загальне навантаження (годин)	119 годин
Лекції	20 годин
Практичні заняття	18 годин
Консультації	9 годин
Самостійна робота	72 годин
Елементи самостійної роботи студента	Кількість годин
читання літератури для занять	8
постійний огляд преси та інших засобів масової інформації	8
збір даних	10
аналіз та інтерпретація даних	12
виконання доручень та домашніх завдань	10
групова робота поза класом	10
підготовка та написання МКР	14
Загальна кількість годин	72