



Силабус навчальної дисципліни

**«ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА
МІЖНАРОДНИХ
ПЕРЕГОВОРІВ»**


Статус дисципліни	Навчальна дисципліна вибіркового компонента із загальноуніверситетського переліку
Семестр	Осінній семестр
Обсяг дисципліни, кредити ЄКТС/години	3 кредити / 90 годин
Мова викладання	українська
Що буде вивчатися (предмет вивчення)	Особливості ведення переговорів, стратегія і тактика переговорного процесу
Чому це цікаво/треба вивчати (мета)	Метою викладання дисципліни є формування у студентів знань щодо основних понять та головних проблем теорії та практики міжнародних переговорів, ознайомлення зі стратегією та тактикою переговорного процесу та формування практичних навичок ведення переговорів
Чому можна навчитися (результати навчання)	Знати: специфіку переговорного процесу залежно від типології міжнародних переговорів; особливості структури переговорного процесу, характерні риси кожного етапу; стратегії та тактичні прийоми, які застосовуються під час переговорів; характерні риси національних стилів ведення переговорів. Вміти: здійснювати пошук, обробку та аналіз інформації, необхідної для переговорного процесу; організувати та проводити міжнародні зустрічі та переговори; оцінювати переговорну ситуацію та аналізувати інтереси сторін на переговорах; застосовувати відповідні інструменти ведення переговорного процесу на практиці;
Як можна користуватися набутими знаннями і уміннями (компетентності)	Ви отримаєте практичні засоби, що дозволяють краще розуміти поведінку опонента і аналізувати ваш вплив на результати переговорів; розкриєте особистий комунікативно-переговорний потенціал, а також сформуєте необхідні навички для впевненого проведення стратегічних переговорів.
Навчальна логістика	Зміст дисципліни: Тема 1. Міжнародні переговори: поняття, концепції, класифікація, функції Тема 2. Підготовка до ведення міжнародних переговорів тема 3. Структура переговорного процесу Тема 4. Стратегія та тактика ведення переговорів. Тема 5. Психологія ділового спілкування Тема 6. Посередництво в переговорах Тема 7. Стилi ведення переговорів Тема 8. Моделювання проведення реговорів. Види занять: лекційні, практичні, моделювання Методи навчання: пояснювально-ілюстративний метод; метод проблемного викладу; дослідницький метод. Форми навчання: очна

Пререквізити	Етикет діловоо спілкування, основи дипломатичної та консульської служби, психологія, історія міжнародних відносин
Пореквізити	Публічна дипломатія, міжнародні відносини та зовнішня політика, дипломатичний протокол та етикет
Інформаційне забезпечення з репозитарію та фонду НТБ НАУ	-
Локація та матеріально-технічне забезпечення	7 корпус 301 ауд.; мультимедіа, друковані та електронні освітні ресурси
Семестровий контроль, екзаменаційна методика	залік
Кафедра	Кафедра міжнародних відносин, суспільних комунікацій та регіональних студій
Факультет	Факультет міжнародних відносин
Викладач(і)	ГЛІБОВА СВІТЛАНА ОЛЕКСАНДРІВНА Посада: доцент Вчений ступінь: Профайл викладача: Тел.: 050 58820 69 E-mail: svitlana.hlibova@npp.nau.edu.ua Робоче місце: НАУ кафедра МВІРС
Оригінальність навчальної дисципліни	В процесі навчання студент ознайомлюється зі стратегіями і тактиками ведення переговорів та закріплює навички на практиці, шляхом участі в моделюванні переговорних ситуацій.
Лінк на дисципліну	