



Силабус курсу

Стратегія і тактика ведення міжнародних переговорів

Ступінь вищої освіти – магістр

Спеціальність «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії»

Дні занять:
Консультації:

Рік навчання: I, Семестр: 2

Кількість кредитів: 6. Мова викладання: українська

Керівник курсу

ПІП

к.е.н., доц. Карпишин Наталія Іванівна

Контактна інформація

nkarpyshyn@gmail.com, +380969386860

Опис дисципліни

Дисципліна «Стратегія і тактика ведення міжнародних переговорів» спрямована на ознайомлення студентів із основними поняттями та ключовими проблемами теорії та практики переговорів, формування системи знань про стратегію і тактику переговорного процесу а також ознайомлення студентів з існуючими розробками в сфері міжнародних переговорів, сформуванню практичних навичок їх застосування.

Структура курсу

Години (лек. / сем.)	Тема	Результати навчання	Завдання
2 / 1	1. Історія становлення інституту переговорів	Знати історію та генезис переговорного процесу; вміти пояснювати базові терміни.	Тести, питання
4 / 2	2. Теорії проведення переговорів	Обґрунтовувати різні наукові підходи та знати основні аспекти і висновки сучасних теорій проведення переговорів	Тести, питання
4 / 2	3. Міжнародні переговори: зміст та класифікація	Обґрунтовувати зміст та класифікацію міжнародних переговорів; знати загальні правила поведінки на переговорах	Ситуаційні завдання
4 / 2	4. Міжнародно-правові засади переговорів	Знати нормативно-правову базу проведення міжнародних переговорів та вміти використовувати основні конвенції та інші міжнародно-правові акти, що регулюють переговорний процес на міжнародному рівні	Ситуаційні завдання

4 / 2	5. Підготовка до ведення переговорів.	Вміти організувати підготовку переговорів та моделювання процесу переговорів	Тести, питання
4 / 2	6. Переговорний процес	Розуміти особливості та етапи переговорного процесу та вміти реагувати на маніпуляції під час переговорів:	Ситуаційні завдання
4 / 2	7. Поведінкові прийоми на переговорах	Знати про моделі поведінки партнерів у переговорному процесі та психологічні типи у спілкуванні та переговорах.	Тести, питання
4 / 2	8. Національні та особистісні стилі ведення переговорів	Знати про національні особливості спілкування з партнерами з різних країн і континентів.	Ситуаційні завдання

Літературні джерела

1. Беліченко А.Г., Воронкова В.Г., Мельник В.В. Етика ділового спілкування. Навчальний посібник для ВНЗ (рекомендовано МОН України) / А.Г. Беліченко, В.Г. Воронкова, В.В. Мельник. К: вид-во Магнолія. 2019. 312 с.
2. Блінов О.А. Психологічне забезпечення переговорного процесу: навч. посіб. К. : НАУ, 2013. 248 с.
3. Гевін Кеннеді Домовлятися завжди. Як досягати максимуму в будь-яких переговорах / Г.Кеннеді - Клуб Сімейного Дозвілля", 2016. 384 с.
4. Гринчак В. А. Мирні засоби врегулювання міжнародних спорів : підручник. Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2016. 187 с.
5. Джордж Росс Переговори у стилі Трампа. Ефективні стратегії і прийоми майстерного ведення бізнеспереговорів / Д.Росс. КМ-Букс, 2019. 240 с.
6. Дональдсон М. К., Дональдсон М. Умение вести переговоры для «чайников». К.: Диалектика, 2017. 369с.
7. Искусство презентаций и ведения переговоров. Навчальний посібник / М. Моловач Вид- во ЦНЛ. 2020. 248 с.
8. Кокоба А. Мастерство переговорных церемоний: стратегии бизнес- переговоров. *Инвестгазета*. 2016. № 29. С. 56-58.
9. Красніцька Г. М. Історичні етапи розвитку ділових переговорів. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Історичні науки*. Том 31 (70) № 1. 2020. С. 98-102.
10. Луцишин Г.І. Конфліктологія та теорія переговорів. Навчальний посібник / Г.І.Луцишин. Львів: Видавництво НУ «Львівська політехніка». 2015. 200 с.
11. Методичні рекомендації до самостійного вивчення дисципліни «Організація проведення переговорів» / Укл.: О. П. Крупський, О. В. Щипанова. – Д.: 2011. – 284 с.
12. Петровская А. Убедительное рядом: искусство ведения переговоров. *Секретарь-референт*. 2015. № 11. С. 50-54.
13. Прищак М. Д. Етика та психологія ділових відносин : навч. посіб. / М. Д. Прищак, О. Й. Лесько. Вінниця : ВНТУ, 2016. 150 с.
14. Стрельникова Л. Деловые приемы. Секретарь-референт, 2014. № 11. С. 46-49.
15. Український дипломатичний словник / за ред. М.З. Мальського, Ю.М. Мороза : Знання, 2011. 495 с.
16. Шлях до Так. Як вести переговори, не здаючи позицій / Роджер Фішер, Уільям Юрі, Брюс Петтон. 2016. 220 с.
17. Agarwal R., Viswanathan S., Animesh A. The "New" World of Negotiating: Interactions Mediated by Information Technology // *The Psychology of Negotiations in the 21st Century Workplace: New Challenges and New Solutions*. L.: Taylor and Francis, 2020.
18. Bertram Spector (2022). *The Dynamics of International Negotiation: Essays on Theory and Practice* DOI: [10.4324/9781003314400](https://doi.org/10.4324/9781003314400)
19. Gelfand M.J., Gal Y.K. Negotiating in a Brave New World: Challenges and Opportunities for the Field of Negotiation. *The Psychology of Negotiations in the 21st Century Workplace: New Challenges and New Solutions*. L.: Taylor and Francis, 2018.
20. Gitman, Lawrence J. *The Best of the Future of Business USA*: Thomson South-Western, 2018. 518 p.

Політика оцінювання

- **Політика щодо дедлайнів та перескладання:** Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (-20 балів). Перескладання модулів відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
- **Політика щодо академічної доброчесності:** Списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування (наприклад, програма Kahoot).
- **Політика щодо відвідування:** Відвідування занять є обов'язковим компонентом оцінювання, за яке нараховуються бали. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі за погодженням із керівником курсу.

Оцінювання

Остаточна оцінка за курс розраховується наступним чином:

Заліковий модуль 1	Заліковий модуль 2	Заліковий модуль 3
30%	40%	30%
Усне опитування під час занять (1-4 теми) - 5 балів за тему - макс. 20 балів Модульна контрольна робота (теми 1-4) - макс. 80 балів	Усне опитування під час занять (5-8 теми) 5 балів за тему - макс. 20 балів Модульна контрольна робота (теми 5-8) - макс. 80 балів	Підготовка КПІЗ - макс. 40 балів Захист КПІЗ - макс. 40 балів Участь у тренінгах - макс. 20 балів

Шкала оцінювання студентів:

ECTS	Бали	Зміст
A	90-100	відмінно
B	85-89	добре
C	75-84	добре
D	65-74	задовільно
E	60-64	достатньо
FX	35-59	незадовільно з можливістю повторного складання
F	1-34	незадовільно з обов'язковим повторним курсом