

**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВІННИЦЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ
Кафедра економіки та міжнародних відносин**

СИЛАБУС

МИСТЕЦТВО МІЖНАРОДНИХ ПЕРЕГОВОРІВ /

THE ART OF INTERNATIONAL NEGOTIATIONS

(дисципліна)

| Інформація про викладача | |
|--|---|
| Викладач | Давидюк Людмила Петрівна |
| Науковий ступінь | кандидат економічних наук |
| Вчене звання | - |
| Посада | доцент |
| Адреса кафедри | Вінниця, вул. Хм. шосе, 25, ауд 409 |
| Контактний телефон | (0432) 55-04-38 |
| E-mail: | kaf-me@ukr.net |
| Електронна сторінка курсу в системі дистанційного навчання | http://sun.vtei.com.ua/course/view.php?id=1905 |
| Консультації | Згідно графіку консультацій викладачів кафедри економіки та міжнародних відносин |
| Інформація про дисципліну | |
| Освітній ступінь | - |
| Галузь знань | для всіх галузей знань |
| Спеціальність | для всіх спеціальностей |
| Освітня програма | для всіх освітніх програм |
| Навчальний рік | 2022-2023 |
| Семестр | - |
| Факультет | - |
| Курс | - |
| Група | - |
| Анотація курсу | <p><i>Метою курсу є ознайомити студентів із основними поняттями та ключовими проблемами теорії та практики міжнародних переговорів, розкрити структуру і специфіку переговорного процесу, виявити соціокультурні традиції і національні стилі ведення переговорів та сформувати практичні навички щодо їх організаційної підготовки та безпосереднього ведення.</i></p> <p><i>Основними завданнями є формування у студентів системи знань про стратегію і тактику переговорного процесу та набуття ними практичних умінь щодо підготовчої роботи і безпосереднього ведення міжнародних переговорів.</i></p> <p><i>Предметом курсу є формування теоретичних знань та практичних умінь ведення міжнародних переговорів.</i></p> |
| Мова викладання | українська |
| Місце дисципліни в освітній програмі | |
| Освітня програма (ОП) | - |
| Перелік компетентностей | <p>Здатність розв'язувати складні спеціалізовані завдання та практичні проблеми у сфері економіки та у процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів економічної науки.</p> <p>Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.</p> <p>Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.</p> <p>Здатність проводити аналіз функціонування та розвитку суб'єктів</p> |

| | |
|---|---|
| | господарювання, стану функціональних підсистем підприємств, організацій та установ. Здатність поглиблено аналізувати проблеми і явища в одній або декількох професійних сферах у межах спеціальності. |
| Перелік програмних результатів навчання | Виконувати міждисциплінарний аналіз соціально-економічних явищ і проблем в одній або декількох професійних сферах. Демонструвати вміння абстрактно мислити, застосовувати аналіз та синтез для виявлення ключових характеристик економічних систем різного рівня, а також особливостей поведінки їх суб'єктів. Демонструвати гнучкість та адаптивність у нових ситуаціях, у роботі із новими об'єктами, та у невизначених умовах. Набути навички самостійної роботи, виявляти ініціативу та підприємливість, бути критичним і самокритичним. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально та свідомо на основі етичних мотивів, поваги до різноманіття думок, індивідуальних та міжкультурних відмінностей людей |
| Пререквізити дисципліни (що треба знати, з чим ознайомитися здобувачу перед вивченням дисципліни) | - |

Тематичний план та оцінювання результатів навчання

| Назва теми | Кількість годин | | | | Форми контролю |
|---|-------------------------|--------|-------------------|-------------------|----------------|
| | Усього годин / кредитів | з них | | | |
| | | лекції | практичні заняття | самостійна робота | |
| Тема 1. Міжнародні переговори: структура та основні цілі | 12 | 2 | 2 | 8 | СУН, ІЗ, ПО |
| Тема 2. Основні наукові моделі переговорного процесу | 12 | 2 | 2 | 8 | АІ, КТ, В |
| Тема 3. Основні етапи міжнародних переговорів | 12 | 2 | 2 | 8 | КТ, УО, СУН |
| Тема 4. Стратегії ведення міжнародних переговорів | 14 | 4 | 2 | 8 | КТ, АІ, СУН, |
| Тема 5. Планування міжнародних переговорів: вибір тактики | 14 | 2 | 4 | 8 | ІЗ, ПО, СУН |
| Тема 6. Специфіка проведення міжнародних переговорів | 14 | 4 | 2 | 8 | СУН, УО, ТЗ |
| Тема 7. Особистісний стиль ведення міжнародних переговорів | 14 | 2 | 4 | 8 | ІЗ, ЕД, СУН, |
| Тема 8. Національні стилі ведення міжнародних переговорів | 14 | 4 | 2 | 8 | АІ, СУН, ТЗ |
| Тема 9. Культура спілкування сторін на міжнародних переговорах: вербальні та невербальні засоби комунікації | 12 | 2 | 2 | 8 | ІЗ, УО |
| Тема 10. Аналіз характеру ділового партнера | 12 | 2 | 2 | 8 | СУН, УО, ТЗ |
| Тема 11. Міжнародні переговори в умовах конфлікту | 12 | 2 | 2 | 8 | Ц, КТ, СВ |
| Тема 12. Маніпуляції в міжнародних переговорах і протидія до них | 12 | 2 | 2 | 8 | ТЗ, СВ |

| | | | | | |
|---|--------------|-----------|-----------|------------|--------|
| Тема 13.Ефективнезавершення міжнародних переговорів | 14 | 2 | 4 | 8 | ТЗ, СВ |
| Тема 14.Нові інформаційні технології ведення міжнародних переговорів. | 12 | 2 | 2 | 8 | ТЗ, СВ |
| Разом | 180/6 | 34 | 34 | 112 | |
| Підсумковий контроль – екзамен | | | | | |

* Умовні позначення: *АІ* – аналітична інформація, *В* – вікторина, *ІЗ* – індивідуальне завдання, *КТ* – комп'ютерне тестування, *СУН* – система управління навчанням MOODLE, *ТЗ* – творче завдання, *УО* – усне опитування, *ПО* – письмове опитування, *ЕД* – економічний диктант, *СВ* – ситуаційні вправи, *П* – проєкт.

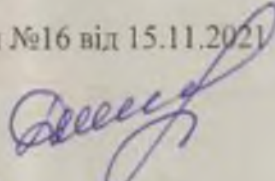
| | |
|---|--|
| Поточний контроль / критерії оцінювання | <p>Всього на дисципліну передбачено 180 год. / 6 кред. З них: лекцій – 34 год., практичних – 34 год., самостійної роботи студентів 112 год.</p> <p>1. Практичне заняття – 4 бали (17 занять * 4 бали) = 68 балів</p> <p>2. Самостійна робота здобувачів оцінюється у 32 бали Разом за семестр 100 балів</p> <p>1. На практичному занятті оцінюються:</p> <ul style="list-style-type: none"> - усні відповіді здобувачів при усному опитуванні (0,5 балів); - участь в обговоренні дискусійних питань (0,5 балів); - участь у ділових, рольових іграх та їх обговоренні, розгадування хмари слів (1 бал); - аналіз ситуаційних завдань та вміння доведення власної думки (1 бал); - підібрана інформація щодо прикладів з економічної практики, новин вітчизняного/зарубіжного ринку праці (0,5 бал); - правильність розрахунків при визначенні певних показників, вирішення ситуаційних завдань, задач (0,5 бал). <p>2. Оцінювання самостійної роботи:</p> <ul style="list-style-type: none"> - підготовка та публікація наукових статей та участь з доповідями в конференціях і семінарах у студентському науковому товаристві «ВАТРА» (12 балів); - неформальна освіта (Prometheus, ВУМ online, LearnLifeLong, EdX, SkillsLaB тощо – сертифікат) або реферування статей, або аналітична довідка; - розробка та захист ментальної карти за темою, яку пропонує викладач (10 балів); - опрацювання матеріалу та виконання завдань в системі дистанційної освіти Moodle (10 балів). <p>Разом за курс можна набрати 100 балів.</p> <p>Якщо студент набрав 75 і вище балів, йому ці бали автоматично перезараховуються як результат екзамену. У разі, якщо здобувач вищої освіти бажає поліпшити свою оцінку, або не набрав 75 балів, він складає екзамен з усієї програми дисципліни у вигляді письмового опитування знань згідно завдань встановленого зразка. Результат виконання екзаменаційних завдань оцінюється з урахуванням результатів поточного та підсумкового контролів у співвідношенні 80:20, де 80 – максимальна оцінка за виконання екзаменаційного завдання, 20 – результат поточної успішності відповідно до шкали переведення поточної роботи для врахування її при підсумковій оцінці.</p> |
| Основні літературні та інформаційні джерела | <p>1. Василенко І. А. Международные переговоры: учебник. М.: Издательство Юрайт, 2016, 486 с.</p> <p>2. Родыгина Н. Ю., Молева С.В. Организация и техника внешнеэкономических переговоров. Учебное пособие для вузов. М.: Издательство Юрайт, 2020. 174 с.</p> |

| | |
|-----------------------------------|--|
| | <p>3. Фишер, Роджер. Переговори без поразки. Гарвардський метод. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016, 272 с.</p> <p>4. Макаренко Є. А., Рижков М. М., Піпченко Н. О. Зовнішньополітичні комунікативні технології. Підручник. К.: Центр вільної преси, 2016. 416 с.</p> <p>5. Тихомирова Є. Б., Постолюк С.Р. Конфліктологія та теорія переговорів: Підручник. Рівне: Перспектива, 2017. 240с.</p> <p>6. Слюсаренко Н.В. Ділове спілкування: навч. пос. / За наук. ред. Авраменко О.О.- Івано-Франківськ, «Лілея НВ», 2015. 278 с.</p> <p>7. Колбіна, Т., Тарасенко, С. Підготовка студентів до міжкультурної професійно-ділової комунікації. 2019. URL: http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/22278</p> |
| Політика дисципліни | |
| Організація навчання | Організація навчального процесу здійснюється відповідно до положення «Про організацію освітнього процесу здобувачів вищої освіти у Вінницькому торговельно-економічному інституті КНТЕУ» http://www.vtei.com.ua/doc/2020/pol/pol_org.pdf . Розроблено завдання для практичних занять з дисципліни, при викладанні застосовуються сучасні методи навчання; при виконанні завдань використовується автоматизована система управління навчанням MOODLE, передбачено виконання індивідуальних завдань та самостійної роботи. Зараховуються результати неформальної освіти. |
| Відпрацювання пропусків занять | Здобувач вищої освіти, який пропустив практичне заняття повинен відпрацювати його, у визначені години консультацій, або в СУН Moodle, виконавши тестові завдання для відпрацювання після чого викладач робить записи у листі відпрацювання, який здобувач попередньо взяв у деканаті. |
| Допуск до підсумкового контролю | Студент, який ознайомлений та відтворює навчальний матеріал на рівні окремих фактів та фрагментів матеріалу; під керівництвом викладача виконує елементарні завдання та набрав 35 і вище балів допускається до підсумкового контролю знань у вигляді письмового екзамену. |
| Академічна доброчесність | Усі здобувачі вищої освіти та науково-педагогічні працівники зобов'язані дотримуватися Положення про академічну доброчесність науково-педагогічних, педагогічних працівників та здобувачів вищої освіти ВТЕІ КНТЕУ від 28.09.2020 № 15 http://www.vtei.com.ua/doc/2019/ud/pol/pol_akad_dobr.pdf . Під час письмового екзамену та інших форм контролю заборонено використання мобільних пристроїв. Списування, копіювання та компіляція матеріалів не дозволяється. Мобільні пристрої дозволяється використовувати під час проходження додаткових онлайн курсів з проблематики дисципліни; аналізу та процесу планування на підприємстві, основи контролю та регулювання. Онлайн тестування та робота в дистанційній системі управління навчанням Moodle з дисципліни «Мистецтво міжнародних переговорів». |
| Інші складові політики дисципліни | Обов'язковою умовою формування фахових компетенцій здобувача є розвиток softskills (м'яких навичок), а саме розвиток ефективних комунікацій, креативності, гнучкого і критичного мислення, що можливо за рахунок виконання самостійної роботи здобувача, а саме участі з доповідями у студентських конференціях, семінарах, гуртках, дискусійних клубах, проходження онлайн курсів (наприклад «Прометеус»), тренінгів з тематики дисципліни. Також дисципліна «Мистецтво міжнародних переговорів» викладатиметься з урахуванням найсучасніших інтерактивних методик: «Знайомство», «Мікрофон», «Дебати», |

проти», «Вгадай», «Технологія створення ментальної карти за допомогою онлайн – сервісу Coggle.it», «Світове кафе».

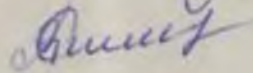
Затверджено на засіданні кафедри протокол №16 від 15.11.2021

Науково-педагогічний працівник



Людмила ДАВИДЮК

Завідувач кафедри



Валентина ХАЧАТРЯН