



Силабус навчальної дисципліни

«ДІЛОВІ ПЕРЕГОВОРИ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ»

Освітньо-професійна програма: «Міжнародний бізнес»

Галузь знань: 29 «Міжнародні відносини»

Спеціальність: 292 «Міжнародні економічні відносини»

Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський) рівень вищої освіти
Статус дисципліни	Навчальна дисципліна вибіркового компонента ОП
Курс	2 курс
Семестр	4 семестр
Обсяг дисципліни, кредити ЄКТС/години	4 кредити /120 годин
Мова викладання	українська та / або англійська
Що буде вивчатися (предмет вивчення)	Дана дисципліна є теоретичною та практичною основою сукупності знань і вмінь, що формують профіль фахівця у сфері міжнародних економічних відносин. Вивчення цієї дисципліни дозволить студентам ознайомитися з етичними принципами та нормами у сфері бізнесу, а також засвоїти основні механізми ведення переговорів із представниками бізнес-кіл різних країн. Засвоєння навчального матеріалу дисципліни дає можливість майбутньому фахівцю розуміти систему знань про поняття та зміст ділових переговорів; вивчити мистецтво ефективного ведення переговорів; ознайомити студентів із основними принципами та нормами етики ділової поведінки; ознайомитися із психологією поведінки та іміджу ділових людей; вивчити основи ведення міжнародних переговорів як засобу дипломатії; вміти використовувати одержані знання у практичній зовнішньоекономічній діяльності України, враховуючи тенденції і перспективи розвитку міжнародного бізнесу.
Чому це цікаво/треба вивчати (мета)	Метою навчальної дисципліни є формування у студентів розуміння системи цінностей, поглядів, норм поведінки ділових людей, а також засвоєння основних теоретичних положень стратегії і тактики ведення ділових переговорів в міжнародному бізнесі та вироблення необхідних для цього практичних навичок.
Чому можна навчитися (результати навчання)	Результати вивчення даної дисципліни дають можливість: – Демонструвати знання про основи психології ділового спілкування. – Використовувати принципи ділової поведінки та іміджу ділової людини. – Розуміти і мати навички з ведення ділового протоколу та ділового етикету. – Мати навички аналізу специфіки ведення ділових переговорів відповідно до національних особливостей країни співрозмовника державною та іноземними мовами. – Володіти навичками самоаналізу (самоконтролю), бути зрозумілим для представників інших бізнес-культур та професійних груп різного рівня (з фахівцями з інших галузей знань/видів діяльності) на засадах цінування різноманітності, мультикультурності, толерантності та поваги до них. – Застосовувати набуті теоретичні знання для підготовки основних етапів проведення ділових переговорів. – Використовувати різноманітні технології переговорного

	процесу. – Використовувати одержані знання у практичній зовнішньоекономічній діяльності України, враховуючи тенденції і перспективи розвитку світової практики ділового етикету і спілкування.
Як можна користуватися набутими знаннями і уміннями (компетентності)	– Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. – Здатність сприймати інформацію в різних формах та різними способами, ефективно використовувати невербальні засоби спілкування. – Здатність організовувати і проводити співбесіду, використовувати стратегії ведення переговорів з урахуванням норм і правил гуманістичної етики. – Здатність обирати способи та засоби ділового спілкування, відповідно до соціокультурних особливостей співрозмовників. – Здатність налагоджувати взаємозв'язки із суб'єктами міжнародних економічних відносин різного рівня. – Здатність підтримувати контакти та комунікації з представниками різних бізнес-культур та професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).
Навчальна логістика	Зміст дисципліни: 1. Зміст та мета дисципліни. Теоретико – методологічні основи формування ділових переговорів 2. Діловий етикет у сучасному світі 3. Етика ділової комунікації. Особистість та імідж 4. Психологія ділового спілкування. Вербальні засоби ділового спілкування 5. Візитні картки як елемент ділових стосунків 6. Невербальні засоби ділового спілкування 7. Міжособова комунікація 8. Ділові бесіди та переговори 9. Способи ведення переговорів 10. Підготовка до переговорів 11. Тактика ведення переговорів 12. Техніки постановки питань, активного слухання, переконання співрозмовника 13. Відповіді на питання та заперечення 14. Переговори про ціну послуг авіатransпортних перевезень. Особливості переговорів про ціну товарів(послуг 15. Міжнародні переговори як засіб дипломатії 16. Публічний виступ перед аудиторією як комунікативний процес Види занять: лекції, практичні заняття, самостійна робота. Методи навчання –передача та сприймання навчальної інформації — словесні, наочні (включаючи презентації) практичні; методи, спрямовані на розвиток пізнавальної діяльності — пояснювально-ілюстративний, репродуктивний, проблемне викладання, частково-пошуковий; стимулювання й мотивація навчання, контроль і корекція; різні типи організації обговорень тем навчальної дисципліни — робота в малих групах, «семінар-дискусія», розв'язування ситуаційних завдань, кейсів тощо. Форми навчання: очна, заочна
Пререквізити	Дана дисципліна базується на знаннях таких дисциплін, як: «Вступ до спеціальності», «Міжнародні економічні відносини» і «Світова економіка»
Пореквізити	Дана дисципліна є базою для вивчення таких дисциплін, як

	«Міжнародне економічне право» і «Менеджмент ЗЕД підприємства».
Інформаційне забезпечення з репозитарію та фонду НТБ НАУ	Науково-технічна бібліотека НАУ: 1. Радченко С.Г. Етика бізнесу : навч. посіб. / С.Г. Радченко. – 2-ге вид., переробл. і допов. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 396 с. 2. Бучацька І. О. Ділові переговори: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. - К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. - 251 с. 3. Кайдалова Л.Г. Психологія спілкування : навч. посіб. / Л. Г. Кайдалова, Л. В. Пляка; Нац. фармац. ун-т. - Х., 2011. - 131 с. 4. Маличевский, В. Переговоры: психология, стратегия, аргументы / В. Маличевский. - Х. : Консульт, 2007. - 128 с. 5. Мельник Л. С. Жесткие переговоры. Драку заказывали? - К. : Факт, 2010. - 160 с. 6. Малахов В. Етика спілкування. – К.: Либідь, 2006. – 397с. 7. Седова Л. Н.. Переговоры как способ коммуникации в бизнесе: учеб. пособие. - Х. : ХНЭУ, 2009. - 323 с. 8. Аршава І.Ф. Емоційна стійкість людини та її діагностика: Монографія. Д.: Вид-во ДНУ, 2006. - 336 с. Інформаційні ресурси в інтернеті 1. Сайт MBAKnowledgeBase[Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.mbaknol.com/human-resource-management/international-business-negotiations/ 2. Bliznyuk, T.: Cross-Cultural Peculiarities of Ukrainian Business Culture , [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.business-inform.net/pdf/2012/11_0/259_263.pdf 3. Site about the cultures of different countries [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.commisceo-global.com/resources/country-guides. 4. Top 9 International Business Negotiation Strategies & Tips [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.bizain.com/international-business-negotiation-strategies/ 5. Офіційний сайт Торгово-промислової палати України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uccr.org.ua
Локація та матеріально-технічне забезпечення	Аудиторний фонд Факультету міжнародних відносин (7 корпус), навчальна лабораторія міжнародних економічних відносин і бізнесу, яка оснащена сучасною комп'ютерною технікою та обладнанням для проведення лекційних і практичних занять
Семестровий контроль, екзаменаційна методика	Диференційований залік
Кафедра	Кафедра міжнародних економічних відносин і бізнесу
Факультет	Факультет міжнародних відносин
Викладач(и)	 ЗОЯ СЕРГІЇВНА доцент кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу : кандидат економічних наук : Google Scholar Соколова Зоя Сергіївна Research Gate: Zoya Sokolova ORCID:0000-0003-2745-1568 Тел.: 406-73-65 E-mail: zoya_sokolova@yahoo.fr Робоче місце: 7-405
Оригінальність навчальної дисципліни	Авторський курс
Лінк на дисципліну	

