

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПРИКАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТЕФАНІКА**

Факультет історії, політології і міжнародних відносин

Кафедра міжнародних економічних відносин

**СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ
ДИСЦИПЛІНИ
СТРАТЕГІЯ І ТАКТИКА ЕФЕКТИВНИХ ДІЛОВИХ ПЕРЕГОВОРІВ**

Рівень вищої освіти – (другий)

Освітня програма «Міжнародні економічні відносини»

Спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»

Галузь знань 29 «Міжнародні відносини»

Затверджено на засіданні кафедри
міжнародних економічних
відносин
Протокол № 1
від «29» серпня 2023 р.

1. Загальна інформація	
Назва дисципліни	Стратегія і тактика ефективних ділових переговорів
Викладач (-і)	К.е.н. Серняк І.І.
Контактний телефон викладача	+380984295188
E-mail викладача	iryna.serniak@pnu.edu.ua
Формат дисципліни	Очний, заочний
Обсяг дисципліни	3 кредити ЄКТС, 90 год.
Посилання на сайт дистанційного навчання	https://d-learn.pnu.edu.ua/
Консультації	Згідно графіку консультацій
2. Анотація до навчальної дисципліни	
<p>У міру посилення міждержавних, державних, публічних, комерційних і особистісних зв'язків людей переговори стають ефективним методом досягнення взаєморозуміння в міжнародній і внутрішній політиці, публічній службі, бізнесі, торгівлі, інституті сім'ї, міжособистісному спілкуванні.</p> <p><u>Предметом</u> навчальної дисципліни є формування у здобувачів вищої освіти необхідних навичок для проведення ефективних ділових переговорів, нарад і публічних виступів.</p> <p>Викладання навчальної дисципліни є основним чинником формування продуктивних професійних умінь і їх застосування у профілактиці та розв'язанні конфліктів у професійній діяльності та підвищення комунікативних здібностей здобувачів для проведення переговорів.</p> <p>До вивчення даної дисципліни студент/студентка приступає в разі набуття певних знань, навичок та вмінь з навчальних дисциплін: «Основи менеджменту», «Міжнародні економічні відносини», «Міжнародний менеджмент».</p>	
3. Мета та цілі навчальної дисципліни	
<p><u>Метою</u> вивчення навчальної дисципліни є ознайомлення з основними поняттями та ключовими проблемами теорії та практики ефективних ділових переговорів, формування системи знань про стратегію і тактику переговорного процесу та практичних навичок її застосування, а також ознайомлення з напрацюваннями у сфері міжнародних переговорів.</p> <p><u>Цілі</u> навчальної дисципліни: ознайомлення здобувачів із основними поняттями та ключовими проблемами теорії та практики ділових переговорів; розкриття структури і специфіки ефективного переговорного процесу; надання здобувачам 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 здобувачів з проблемами, пов'язаними з введенням переговорів; сформувати практичні навички підготовчої роботи і безпосереднього ведення переговорів.</p>	
4. Програмні компетентності та результати навчання	
<p><u>Загальні компетентності:</u></p> <p>ЗК1. Здатність спілкуватися іноземною мовою.</p> <p>ЗК2. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями</p> <p>ЗК5. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні</p> <p><u>Фахові компетентності:</u></p> <p>СК1. Здатність приймати обґрунтовані рішення щодо налагодження міжнародних економічних відносин на всіх рівнях їх реалізації.</p>	

СК9. Здатність до самонавчання, підтримки належного рівня знань, готовність до опанування знань нового рівня, підвищення своєї фаховості та рівня кваліфікації

Програмні результати навчання:

РН1. Мати необхідні для професійної діяльності знання та навички з ділових комунікацій у сфері міжнародних економічних відносин, а також ефективно спілкуватися на професійному та соціальному рівнях, включаючи усну та письмову комунікацію іноземною мовою/іноземними мовами.

РН2. Креативно мислити, проявляти гнучкість у прийнятті рішень на основі логічних аргументів та перевірених фактів в умовах обмеженого часу і ресурсів на засадах використання різних діагностичних методологій провідних міжнародних організацій

РН15. Підбирати і вміло застосовувати аналітичний, науковий, комунікативний та інформаційний інструментарій для представлення та відстоювання інтересів суб'єктів МЕВ, в умовах поглиблення євроінтеграційних процесів в Україні

5. Організація навчання

Обсяг навчальної дисципліни

Вид заняття	Загальна кількість годин
Лекції	12
семінарські заняття / практичні / лабораторні	18
самостійна робота	60

Ознаки навчальної дисципліни

Семестр	Спеціальність	Курс (рік навчання)	Нормативний\ вибірковий
2	292 «Міжнародні економічні відносини»	1	вибірковий

Тематика навчальної дисципліни

Тема	Кількість годин		
	лекції	заняття	сам.роб.
Тема 1. Поняття й основні характеристики переговорів. Вимоги до організації та проведення переговорів	2	2	10
Тема 2. Зміст комплексної підготовки до процесу переговорів. Формування готовності до переговорів. Процес переговорів	2	4	10
Тема 3. Структура та підсумкові елементи переговорного процесу	2	2	10
Тема 4. Стратегії, тактичні прийоми, правила та стилі ведення ділових переговорів	2	4	10
Тема 5. Психологічні особливості проведення переговорів у професійній діяльності. Використання маніпулятивних технологій у переговорному процесі	2	2	10

Тема 6. Міжнародні переговори: поняття, концепції, класифікація, функції. Підготовка до ведення міжнародних переговорів	2	4	10
ЗАГАЛОМ	12	18	60

6. Система оцінювання навчальної дисципліни

Загальна система оцінювання навчальної дисципліни	Система оцінювання знань здобувачів вищої освіти включає поточний, модульний та семестровий контролю знань. Поточний контроль здійснюється під час проведення усіх видів аудиторних занять і має на меті перевірку знань здобувачів вищої освіти з окремих тем навчальної дисципліни та рівня їх підготовленості до виконання конкретної роботи. Оцінки у національній шкалі («відмінно» – 5, «добре» – 4, «задовільно» – 3, «незадовільно» – 2), отримані здобувачами, виставляються в електронних академічних журналах. Модульний контроль проводиться (виставляється) на підставі оцінювання результатів знань здобувачів вищої освіти після вивчення матеріалу з логічно завершеної частини навчальної дисципліни – змістового модуля.
Вимоги до письмових робіт	На кожне практичне заняття здобувачі повинні виконати відповідне завдання. Завдання має бути виконане самостійно, плагіат заборонений. Оцінюється якість та оригінальність запропонованого здобувачем підходу. Відповідь на завдання має бути презентоване на семінарському занятті. Воно може бути оцінено максимум у 5 балів.
Семінарські заняття	100 балів
Умови допуску до підсумкового контролю	Виконання 100 % завдань
Підсумковий контроль	Залік. Семестровий контроль у формі заліку передбачає, що підсумкова оцінка (у стобальній шкалі) з навчальної дисципліни визначається як сума оцінок за поточний контроль знань та результатів складання змістових модулів. Підсумкова залікова оцінка розраховується та виставляється викладачем і оголошується здобувачам вищої освіти, як правило, на останньому практичному (занятті). При семестровому контролі з навчальної дисципліни у вигляді заліку до залікової відомості виставляється підсумкова оцінка за стобальною, національною (“зараховано”, “незараховано”) шкалами та шкалою ECTS.

7. Політика навчальної дисципліни

Письмові роботи:
Доповіді-презентації, тези доповіді, аналітичні звіти.

Академічна доброчесність:
Дотримання академічної доброчесності засновується на ряді положень та принципів академічної доброчесності, що регламентують діяльність здобувачів вищої освіти та викладачів університету. Ознайомитися з даними положеннями та документами можна за посиланням:
<https://pnu.edu.ua/положення-про-запобігання-плагіату/>

Відвідування занять
Можливість і порядок відпрацювання пропущених здобувачем освіти занять регламентується

Положення про порядок організації та проведення оцінювання успішності здобувачів вищої освіти Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника (введено в дію наказом ректора № 309 від 19.05.2023 р.) <https://nmv.pnu.edu.ua/wp-content/uploads/sites/118/2023/05/otzinnuvannja-uspishnosti.pdf>

Неформальна освіта

Можливість зарахування результатів неформальної освіти регламентується Положення про визнання результатів навчання, здобутих шляхом неформальної освіти в Прикарпатському національному університеті імені Василя Стефаника (Редакція 3) (введено в дію наказом ректора № 672 від 24.11.2022 р.) <https://nmv.pnu.edu.ua/wp-content/uploads/sites/118/2022/11/neformalna-osvita.pdf>

8. Рекомендована література

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. Гевін Кеннеді Домовлятися завжди. Як досягати максимуму в будь-яких переговорах / Г.Кеннеді. – Клуб Сімейного Дозвілля", 2016. – 384 с.
3. Джордж Росс Переговори у стилі Трампа. Ефективні стратегії і прийоми майстерного ведення бізнес-переговорів / Д.Росс – КМ-Букс, 2019. – 240 с.
4. Квіт С.М. Масові комунікації [Текст]: підручник / С.М. Квіт. – Київ : Видавничий дім «Києво-Могилянська академія» 2018. – 352 с.
5. Навчальний посібник «Дипломатичний і діловий протокол». – Полтава: ПолтНТУ, 2018. – 117 с.
6. Прищак М. Д. Етика та психологія ділових відносин : навч. посіб. / М. Д. Прищак, О. Й. Лесько. – Вінниця : ВНТУ, 2016. – 150 с.
7. Шевчук С.В., Клименко І.В. Українська мова за професійним спрямуванням : підручник. – Київ: Алерта, 2019. – 640 с.
8. Шлях до Так. Як вести переговори, не здаючи позицій / Роджер Фішер, Уільям Юрі, Брюс Петтон Вид-во Основи Мова Українська Рік видання 2016. – 220 с.
9. HBR Guide to Negotiating. By Jeff Weiss. Ingram Publisher Services, 2016. – 192 p.
10. Gitman, Lawrence J. The Best of the Future of Business USA: Thomson South-Western, 2018. – 518 p.
11. McLean S. Business Communication for Success / S. McLean : Flat World Knowledge, Inc., 2010. – 408 p.
12. Michael Benoliel, Wei Hua. Negotiating. Dorling Kindersley, 2021. – 96 p.
13. Roger Fisher, William Ury. Getting to yes negotiating an agreement without giving in fisher. Random House Business, 2012. – 240 p.
14. Serniak, I., Serniak, O., Mykhailyshyn, L., Skrynkovsky, R., & Kasian, S. (2021). Evaluation of the level of the usage of social instruments for human resource management: example of agro-processing enterprises of Ukraine. Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal, 7(4), 82-99. <https://doi.org/10.51599/are.2021.07.04.05>