

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

Факультет історії, політології та міжнародних відносин

Кафедра міжнародних економічних відносин

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ДІЛОВІ ПЕРЕГОВОРИ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

Рівень вищої освіти – перший (бакалаврський)

Освітня програма «Міжнародні економічні відносини»

Спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини

Галузь знань 29 Міжнародні відносини

Затверджено на засіданні кафедри

Протокол № ___ від _____ 20__ р.

Івано-Франківськ- 2020

1. Загальна інформація			
Назва дисципліни	Ділові переговори в міжнародному бізнесі		
Викладач (-і)	Благу́н Семен Іванович		
Контактний телефон викладача			
Е-mail викладача	semen.blahun@pnu.edu.ua		
Формат дисципліни	Очна / заочна		
Обсяг дисципліни	3 кредити ЄКТС / 90 год.		
Посилання на сайт дистанційного навчання	http://www.d-learn.pu.if.ua/index.php?		
Консультації	Згідно розкладу		
2. Анотація до навчальної дисципліни			
Вивчення дисципліни «Ділові переговори в міжнародному бізнесі» в міжнародних відносинах спрямоване на вивчення алгоритмів проведення ділових переговорів, культури організації та відповідно формування комерційних контактів			
3. Мета та цілі навчальної дисципліни			
Мета вивчення дисципліни – ознайомлення студента з різними психологічними, моральними чинниками ділових відносин та відповідно алгоритмом проведення ділових переговорів.			
4. Загальні і фахові компетентності			
Загальні компетентції:			
ЗК 4 Здатність планувати та управляти часом.			
ЗК 9 Уміння бути критичним та самокритичним.			
ЗК 11 Здатність працювати в команді.			
Фахові компетентції:			
СК 10 Здатність обґрунтовувати доцільність застосування правових, економічних та дипломатичних методів (засобів) вирішення конфліктних ситуацій на міжнародному рівні.			
СК 14 Здатність спілкуватися на професійному та соціальному рівнях з використанням фахової термінології, включаючи усну і письмову комунікацію державною та іноземними мовами.			
СК 15 Здатність застосувати методи, правила і принципи функціонування міжнародних економічних відносин для розвитку зовнішньоекономічної діяльності України.			
5. Програмні результати навчання			
РН 2 Вільно спілкуватися з професійних питань державною та іноземними мовами усно і письмово, фахово використовувати економічну термінологію.			
РН 5 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.			
РН 21 Розуміти і мати навички з ведення ділового протоколу та ділового етикету у сфері міжнародних економічних відносин, враховуючи особливості міжкультурного спілкування на професійному та соціальному рівнях, як державною так і іноземними мовами.			
РН 23 Усвідомлювати необхідність навчання впродовж життя з метою підтримки професійної компетентності на високому рівні.			
6. Організація навчання			
Обсяг навчальної дисципліни			
Вид заняття	Загальна кількість годин		
Лекції	16		
семінарські заняття/практичні/лабораторні	14		
самостійна робота	60		
Ознаки навчальної дисципліни			
Семестр	Спеціальність	Курс (рік навчання)	Нормативний/вибірковий
Восьмий	292 Міжнародні	Четвертий	Нормативний

	економічні відносини		
Тематика навчальної дисципліни			
Тема	Кількість годин		
	Лекція	заняття	самостійна робота
Тема 1. Сутність підготовки ділових переговорів.	2	2	10
Тема 2. Психологія ділового спілкування.	2	2	10
Тема 3. Культурні особливості учасників переговорів.	2	2	6
Тема 4. Діловий прийом: особливості та структура проведення.	2	2	6
Тема 5. Сучасні теорії конфлікту.	2	2	6
Тема 6. Політичні конфлікти.	2	2	6
Тема 7. Етнонаціональний конфлікт.	2	2	6
Тема 8. Аналіз та дослідження конфлікту.	2		10
7. Система оцінювання курсу			
Загальна система оцінювання курсу	Участь в роботі впродовж семестру/залік 50 балів /50 балів.		
Вимоги до письмової роботи	На кожне практичне заняття ви повинні виконати зазначене завдання (див. календарний план). Завдання має бути виконано самостійно, плагіат заборонений. Оцінюється якість та оригінальність запропонованого вами підходу. Завдання повинно бути присутнє на семінарі із відповідної теми. Воно може бути оцінено максимум у 5 балів. Термін виконання завдання обмежується терміном розгляду теми на практичному занятті.		
Семінарські заняття	Максимальна оцінка - 50 балів		
Умови допуску до підсумкового контролю	Виконання 50 % завдань		
Підсумковий контроль	Залік		
8. Політика курсу			
Неприпустимі плагіат та списування. Пропуски практичних занять відпрацьовуються наступним чином: опрацювання теми, а також виконання завдання із теми. Студент індивідуальної форми навчання повинен скласти тести і тільки тоді буде допущений до написання залікової роботи. Обов'язковим є для отримання позитивної оцінки відвідування більш 50% занять та виконання самостійної роботи.			
9.Рекомендована література			
Базова			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Dwyer J., Hopwood N. The business communication handbook. Cengage AU, 2019. 2. Mautner G., Rainer F. (ed.). Handbook of business communication: Linguistic approaches. – Walter de Gruyter GmbH & Co KG, 2017. Т. 13. 3. Baber W. W., Fletcher-Chen C. C. Y. Practical Business Negotiation. Routledge, 2020. 			

4. Блінов О. А. Психологічне забезпечення переговорного процесу : навч. посіб. / О. А. Блінов. —К. : НАУ, 2013. —248 с.
5. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: [навч. посіб.] / М.І. Дідківський. —К.: Знання, 2006. —462с.
6. Етика ділового спілкування: [навч. посібник для вузів] / Т.Б. Грищенко. —К.: ЦУЛ, 2007. —344 с.

Допоміжна

7. Блінов О. А. Психологічне забезпечення переговорного процесу: курс лекцій / О. А. Блінов. —К.: КиМУ, 2009. —376 с.
8. Кузнецов И. Н. 100 самых эффективных приемов для проведения успешных переговоров / И. Н. Кузнецов. —Минск: Харвест, 2011. —640 с. —(Карманная библиотека).
9. Ложкін Г. В. Психологія конфлікту: теорія і сучасна практика: навч. посіб. / Г. В. Ложкін, Н. І. Пов'якель. —К.: Професіонал, 2007. —416 с.
10. Майер Р. Как всегда побеждать в переговорах, не повышая голоса, не теряя хладнокровия, не вступая в «драку»: пер. с англ. / Р. Майер. —СПб: ДИЛЯ, 2008. —384 с.
11. Орбан-Лембрик Л. Е. Юридична психологія: навч. посіб. /Л. Е. Орбан-Лембрик, В. В. Кошинець. —Чернівці: Книги-XXI, 2007. —448 с.
12. Ghauri, P. N., & Usunier, J. C. (Eds.). (2003). *International business negotiations*. Emerald Group Publishing.

Викладач: _____