

<b>Назва дисципліни</b>	<b>Стратегія і тактика ведення дипломатичних переговорів.</b>
<b>Інформація про факультети (навчально-наукові інститути) і курси навчання, студентам яких пропонується вивчати цю дисципліну</b>	Дисципліна пропонується для викладання на факультеті міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу здобувачам вищої освіти за другим (магістерським) рівнем відповідно до програми підготовки за спеціальністю 291 «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії», освітня програма «Міжнародна інформаційна безпека»
<b>Контактні дані розробників робочої програми навчальної дисципліни, науково-педагогічних працівників, залучених до викладання</b>	Кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин Резніков Валерій Володимирович (61022, Харків, майдан Свободи, 6, північний корпус, 3 поверх, ауд. 378, тел. +380577075160 e-mail: valeriy.reznikov@karazin.ua
<b>Попередні умови для вивчення дисципліни</b>	Базою для вивчення дисципліни «Стратегія і тактика ведення дипломатичних переговорів» є засвоєння кредитів з наступних дисциплін: «Дипломатична та консульська служба», «Дипломатичний протокол та етикет», «Історія міжнародних відносин», «Міжнародне право», «Міжнародні відносини та світова політика»
<b>Опис</b>	<p><b>Мета викладання навчальної дисципліни:</b> сформувати у студентів сучасне бачення теоретичних уявлень і відпрацювання практичних навичок ведення міжнародних переговорів, показати принцип взаємодії зовнішньополітичних відомств країни, а також міжнародних організацій.</p> <p><b>Очікувані результати навчання.</b> Студенти повинні володіти основними правилами і прийомами переговорного процесу; знати правила поведінки при переговорах, на прийомах, візитах, дипломатичного листування та інше; мати навички організації і ведення переговорів, конференцій; мати уявлення про міждержавні угоди й дипломатичні ноти згідно з дипломатичним протоколом.</p> <p><b>Теми аудиторних занять та самостійної роботи</b> Заплановано 8 тем, які вивчаються протягом 32 годин аудиторних занять (16 год. – лекції, 16 год. – семінарські заняття) та 88 годин самостійної підготовки:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Міжнародні переговори: теоретичні засади</li> <li>2. Державні органи зовнішніх зв'язків, службове й протокольне старшинство</li> <li>3. Організація переговорного процесу</li> <li>4. Стратегія переговорного процесу</li> <li>5. Тактика переговорного процесу</li> <li>6. Міжнародні конференції</li> <li>7. Дипломатичне листування та дипломатичні документи</li> <li>8. Інформаційне поле міжнародних переговорів</li> </ol> <p><b>Методи контролю результатів навчання:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Усні відповіді на семінарських заняттях;</li> <li>- Письмовий експрес- контроль;</li> <li>- Колоквіум;</li> <li>- Тестові завдання;</li> <li>- Виконання творчих завдань;</li> <li>- Розв'язання ситуаційних задач;</li> </ul>

	<p>Форма підсумкового контролю - екзамен</p> <p>На вивчення навчальної дисципліни відводиться 120 годин / 4 кредити ECTS.</p> <p><b>Мова викладання</b> – українська.</p>
--	---