

## СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ОСНОВИ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕСУ»

<b>Галузь знань</b>		29 «Міжнародні відносини»	<b>Освітній рівень</b>	Перший (бакалаврський)		
<b>Освітньо-професійні програми</b>		«Міжнародні відносини»	<b>Тип дисципліни</b>	За вибором		
<b>Обсяг:</b>	Кредитів ECTS	Годин	За видами занять			
			Лекцій	Семінарських занять	Практичних занять	Самостійна підготовка
	3	90	32	16		42

### АНОТАЦІЯ КУРСУ

#### Взаємозв'язок у структурно-логічній схемі

Для вивчення дисципліни здобувач має володіти знаннями та навичками з : міжнародних відносин, міжнародних відносин та світової політики, теорії та практики комунікацій, процесу прийняття зовнішньополітичних рішень, етикету дипломатичного і ділового спілкування

Онлайн курси, які можуть бути корисними для попереднього вивчення та в процесі набуття компетентностей за неформальною освітою Бізнес-переговори - безкоштовний онлайн курс <https://www.prostir.ua/?grants=onlajn-kurs-biznes-perehovory-onlajn>

**Мета курсу:** ознайомлення здобувачів вищої освіти із основними поняттями та ключовими проблемами теорії та практики ведення переговорів, формування системи знань про стратегію і тактику переговорного процесу, існуючими розробками в сфері переговорного процесу у міжнародних відносинах

#### Компетентності, в тому числі відповідно до освітньо-професійної програми

Soft- skills / Загальні компетентності (ЗК)	Hard-skills / Спеціальні (фахові) компетентності (СК)
<p>ЗК3 – здатність спілкуватися державною та іноземними мовами як усно, так і письмово;</p> <p>ЗК7 – здатність працювати як автономно, так і у команді;</p> <p>ЗК9 – навички міжособистісної взаємодії, цінування та повага різноманітності та багатокультурності.</p>	<p>ФК8 – знання засад дипломатичної та консульської служби, дипломатичного протоколу та етикету, уміння вести дипломатичне та ділове листування (українською та іноземними мовами);</p> <p>ФК13 – здатність до комунікації та здійснення інформаційно-аналітичної діяльності у сфері міжнародних відносин (українською та іноземними мовами);</p> <p>ФК15 – володіння іноземними мовами на професійному рівні, виконання усного та письмового перекладу з фахової тематики міжнародних відносин.</p> <p>ФК18 – розуміння сутності сучасних стратегій ведення дипломатичних переговорів.</p>

#### Результати навчання (програмні результати навчання – ПРН)

ПРН2 – знання про природу та механізми міжнародних комунікацій;

ПРН6 – знання двох іноземних мов на професійному рівні;

ПРН15 – володіти основами ведення ділових бесід у сфері міжнародних відносин і зовнішньої політики;

ПРН24 – брати участь у фахових дискусіях із проблем міжнародних відносин, зовнішньої політики, поважати точку зору опонентів.

## ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАННЯ

Тема	Вид заняття	Розподіл балів	Форми та методи навчання (форми робіт, за які здобувач отримує бали)
<b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕСУ</b>			
<b>Тема 1. Загальна характеристика переговорного процесу</b>	Лекція 1	-	Лекція-візуалізація (Power Point)
	Семінарське заняття 1	7	Оцінювання усних відповідей на практичних заняттях, оцінювання аналітичної частини дослідження переговорного процесу
<b>Тема 2. Типи переговорів та стилі їх ведення</b>	Лекція 2	-	Лекція-візуалізація (Power Point)
	Семінарське заняття 2	7	Формування команд для проведення досліджень, робота учасників під час симуляцій
<b>Тема 3. Організація переговорного процесу</b>	Лекція 3	-	Лекція-візуалізація (Power Point)
	Семінарське заняття 3	7	Формування команд для обговорення проблемних питань теми
<b>Тема 4. Психологічні особливості проведення переговорів</b>	Лекція 4	-	Лекція-візуалізація (Power Point)
	Семінарське заняття 4	9	Проведення семінару-дискусії
<b>РОЗДІЛ 2. ПРАКТИЧНІ ОСНОВИ ПРОВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ</b>			
<b>Тема 5. Стратегія ведення переговорів</b>	Лекція 5	-	Лекція-візуалізація (Power Point)
	Семінарське заняття 5	7	Формування команд для проведення досліджень щодо стратегії ведення переговорів, оцінювання виконання творчих завдань, роботи учасників під час симуляцій
<b>Тема 6. Тактика ведення переговорів</b>	Лекція 6	-	Лекція-візуалізація (Power Point)
	Семінарське заняття 6	7	Формування команд для проведення досліджень щодо тактики ведення переговорів, робота учасників під час симуляцій
<b>Тема 7. Міжнародні переговори як засіб дипломатії</b>	Лекція 7	-	Лекція-візуалізація (Power Point)
	Семінарське заняття 7	9	Оцінювання виконання творчих завдань (участь у проведенні круглого столу)
<b>Тема 8. Ефективність завершення переговорів</b>	Лекція 8	-	Лекція-візуалізація (Power Point)
	Семінарське заняття 8	7	Застосування системного підходу щодо дослідження ефективності завершального етапу ведення переговорів
<b>Підсумковий контроль знань</b>	Екзамен	40	1. Теоретичне питання № 1 – 10 балів 2. Аналітичне питання № 2 – 15 балів 3. Аналітичне питання № 3 – 15 балів
Додаткові бали в рамках неформальної освіти			Участь у наукових конференціях, підготовка наукових публікацій, проектна робота тощо.

**СИСТЕМА ДИСТАНЦІЙНОГО НАВЧАННЯ І КОНТРОЛЮ** (дистанційний курс) – <https://moodle.karazin.ua/course/view.php?id=5090&notifyeditingon=1>

## ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

### Актуальні журнали для поглибленого вивчення дисципліни

- 1) Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії  
<https://relint.vnu.edu.ua/index.php/relint>
- 2) Міжнародні відносини: теоретико-практичні аспекти  
<http://international-relations.knukim.edu.ua/>
- 3) Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України  
<http://www.iweir.org.ua>
- 4) Науковий вісник Дипломатичної Академії України  
<http://dipacadem.kiev.ua/naukovadiyalnist/naukovyji-visnyk/>

1. Tetiana Aleksieieva, Hoang Thi Kieu Trinh. Psychological features of the negotiation process in the 21st century. *Three Seas Economic Journal*, Vol. 2, № 4. Riga, Latvia : “Baltija Publishing”, 2021. P. 8-12.
2. Tetiana Aleksieieva, Lie Khyonh Ti. The ethnic peculiarities of the negotiation process. *Three Seas Economic Journal*, Vol. 2, № 4. Riga, Latvia : “Baltija Publishing”, 2021. P. 13-17.
3. Вайнагій М. В. Теоретико-правові проблеми переговорного процесу: дис. ... д-ра юрид. наук. Університет економіки та права «КРОК». Київ, 2021. 270 с.
4. Восс Кріс, Рез Тал. Ніколи не йдуть на компроміс. Техніка ефективних переговорів. Пер. з англ. Юлії Кузьменко. Київ: Наш формат, 2019. 264 с.
5. Мазаракі Н. А. Теоретико-правові засади запровадження медіації в Україні: дис. ... д-ра юрид. наук. Київ, 2019. 484 с.
6. Романуха О. М. Організація проведення ділових переговорів : метод. рек. до вивч. дисц. / О. М. Романуха. Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2017. 32 с.

### ПОЛІТИКА КУРСУ («ПРАВИЛА ГРИ»)

- Середовище в аудиторії є дружнім, творчим, відкритим до конструктивної критики.
- Освоєння дисципліни передбачає обов'язкове відвідування лекцій і практичних занять, а також самостійну роботу. Перескладання екзамену відбувається за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
- Самостійна робота включає в себе: підготовку індивідуального проєкту та / або проєкту в команді з трьох осіб.
- Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін.
- Якщо здобувач відсутній з поважної причини, він презентує виконані завдання під час самостійної підготовки та консультації.
- Здобувачі вищої освіти мають слідувати принципам академічної доброчесності. У разі виявлення факту плагіату у виконаних роботах здобувач отримує за завдання 0 балів.
- Курс передбачає роботу в команді (до 3-х осіб).
- Передбачено перезарахування результатів навчання, отриманих у неформальній освіті. Для зарахування теми або частини теми здобувач надає відповідний сертифікат, де зазначені результати навчання та обсяг курсу (модуля) у годинах (кредитах ЄКТС). Передбачається зарахування результатів навчання у разі, якщо здобувач вищої освіти прослухав аналогічний курс (або його частину) у будь-якому університеті України або Європи, був учасником міжнародних проєктів Жан-Моне модуль, К1, у межах якого вивчалась така ж дисципліна (його частина), або слухачем такого ж дистанційного курсу на платформі «Prometheus», Coursera та інших, і при цьому має підтвердження – сертифікат про результати навчання (оцінку).

### КРИТЕРІЙ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

Методи	Критерії оцінювання	Система оцінювання, бали
Робота над аналітичними завданнями, підготовка до виступу на семінарському занятті, написання есе	виставляється здобувачу, який при усному виступі з презентацією, яка виконана відповідно вимогам або при письмовій відповіді (виконання есе) продемонстрував всебічні, систематизовані, глибокі знання програмного матеріалу, показав уміння грамотно інтерпретувати одержані результати; продемонстрував знання фахової літератури, передбачені на рівні творчого використання	7
	виставляється здобувачу, який при усному виступі з презентацією, яка виконана відповідно вимогам або при письмовій відповіді (виконання есе) продемонстрував повне знання програмного матеріалу, передбачене на рівні аналогічного відтворення, але припустився окремих несуттєвих помилок	6
	виставляється здобувачу, який при усному виступі з презентацією, виконаною відповідно вимогам в цілому володіє навчальним матеріалом, викладає його основний зміст, але не може дати ґрунтовної відповіді на запитання; під час письмової відповіді (виконання есе) дає відповідь відповідно вимогам; але при цьому допустив помилки	5
	виставляється здобувачу, який не досконало володіє навчальним матеріалом, викладає його	4

	основний зміст під час усних або письмових відповідей (виконання есе), але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації; не зробив презентацію відповідно вимогам, не дає ґрунтовної відповіді на запитання	
	виставляється здобувачу, який не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом. Фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає його під час усних або письмових відповідей (виконання есе), недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності; презентація відсутня, не дає відповіді на запитання	3
	виставляється здобувачу, який частково володіє навчальним матеріалом та не в змозі викласти зміст більшості питань теми під час усних або письмових відповідей (виконання есе), допускаючи при цьому суттєві помилки; презентація відсутня, не дає відповіді на запитання	2
	виставляється здобувачу, який погано володіє навчальним матеріалом та не в змозі його викласти, не розуміє змісту теоретичних питань та практичних завдань (виконання есе). Презентація відсутня. Відповіді на запитання не надаються	1
	виставляється здобувачу, який зовсім не володіє навчальним матеріалом та не в змозі його викласти, не розуміє змісту теоретичних питань та практичних завдань (виконання есе). Презентація відсутня. Відповіді на запитання відсутні	0
Робота над проєктними завданнями, командними роботами, підготовка до семінару-дискусії тощо	Виставляється здобувачу, який досяг цілей завдання, виконав ефективно роль у діловій грі тощо, продемонстрував уміння працювати в команді, підготував презентацію; проявив здатність застосовувати знання на практиці, обґрунтував власну думку; вміє працювати в команді; письмові відповіді відповідають вимогам	9-8
	виставляється здобувачу, який частково досяг цілей завдання, виконав роль у діловій грі тощо, продемонстрував уміння працювати в команді, підготував презентацію; здатність застосовувати знання на практиці, обґрунтував власну думку, проте припускався окремих несуттєвих помилок; вміє працювати в команді; при письмовій відповіді допустив незначні помилки	7-6
	виставляється здобувачу, який в цілому володіє навчальним матеріалом, викладає його основний зміст під час усних або письмових відповідей, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації; не зробив презентацію відповідно вимогам; вміє працювати в команді	5-4
	виставляється здобувачу, який під час усних або письмових відповідей не досяг цілей завдання, частково виконав роль у діловій грі тощо, не зміг застосувати знання на практиці, обґрунтувати власну думку на проблему, що розглядається; не зробив презентацію, не може працювати в команді	3-2
	виставляється здобувачу, який під час усних або письмових відповідей не виконав завдання, не зміг застосувати знання на практиці, обґрунтувати власну думку на проблему, що розглядається; не вміє працювати в команді	1-0
Самостійна робота		
	1) Підготовка до семінарських занять, написання есе (вивчення теоретичного матеріалу) 2) Підготовка до виступу на семінарі-дискусії 3) Підготовка до виступу на круглому столі 4) Вивчення актуальної літератури за фаховими запропонованими журналами	10 годин 10 годин 10 годин 12 годин