

Назва дисципліни	«Основи переговорного процесу»
Інформація про факультети (навчально-наукові інститути) і курси навчання, студентам яких пропонується вивчати цю дисципліну	факультет МЕВ та ТБ. Цільова аудиторія – здобувачі 4 курсу бакалаврату.
Контактні дані розробників робочої програми навчальної дисципліни, науково-педагогічних працівників, залучених до викладання	кандидат економічних наук, доцент кафедри Алексєєва Т.І. (61022, Харків, майдан Свободи, 6, північний корпус, 3 поверх, каб. 264; тел. (067)1864410, електронна адреса: t.alekseeva@karazin.ua)
Попередні умови для вивчення дисципліни	Вивчення дисципліни передбачає попереднє засвоєння кредитів з таких дисциплін, як: «Теорія міжнародних відносин», «Міжнародні відносини та світова політика», «Міжнародні організації», «Міжнародне публічне право»
Опис	Мета викладання навчальної дисципліни - ознайомлення здобувачів вищої освіти з основними поняттями та ключовими проблемами теорії та практики ведення переговорів, формуванням системи знань про стратегію і тактику переговорного процесу, існуючими розробками щодо ведення переговорного процесу у сфері міжнародних відносин. Формування наступних загальних компетентностей ЗК3. Здатність спілкуватися державною та іноземними мовами як усно, так і письмово ЗК7. Здатність працювати як автономно, так і у команді. ЗК9. Навички міжособистісної взаємодії, цінування та повага різноманітності та багатокультурності. Формування наступних спеціальних компетентностей Заплановані результати навчання: 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. Теми аудиторних занять та самостійної роботи. Заплановано 8 (вісім) тем, які вивчаються протягом 48 годин аудиторних занять (32 год. – лекції, 16 год. – семінарські заняття). <i>Тема 1. Загальна характеристика переговорного процесу (Лекції – 4 год., семінарські заняття – 2 год.).</i> <i>Тема 2. Типи переговорів та стилі їх ведення (Лекції – 4 год., семінарські заняття – 2 год.).</i> <i>Тема 3. Організація переговорного процесу (Лекції – 4 год., семінарські заняття – 2 год.).</i> <i>Тема 4. Психологічні особливості проведення переговорів (Лекції – 4 год., семінарські заняття – 2 год.).</i> <i>Тема 5. Стратегія ведення переговорів (Лекції – 4 год.,</i>

	семінарські заняття – 2 год.). Тема 6. Тактика ведення переговорів (Лекції – 4 год., семінарські заняття – 2 год.). Тема 7. Міжнародні переговори як засіб дипломатії (Лекції – 4 год., семінарські заняття – 2 год.). Тема 8. Ефективність завершення переговорів (Лекції – 4 год., семінарські заняття – 2 год.). Методи контролю результатів навчання. Поточний контроль проводиться у формі усного опитування; проведення семінару-дискусії, круглого столу; написання есе. Підсумковий контроль проводиться у формі екзамену. Мова викладання – українська.