

Назва дисципліни	Ділові переговори в міжнародному бізнесі
Інформація про факультети (навчально-наукові інститути) і курси навчання, студентам яких пропонується вивчати цю дисципліну	Факультет МЕВ та ТБ, спеціальність «Міжнародні економічні відносини», ОПП «Міжнародні фінанси» 4 курс, 8 семестр
Контактні дані розробників робочої програми навчальної дисципліни, науково-педагогічних працівників, залучених до викладання	Доцент кафедри міжнародного бізнесу та економічної теорії Кондратенко Наталя Дмитрівна Контакти: ауд. 3-78 (Центральний корпус), т. 057-707-53-51, ndkondratenko@karazin.ua
Попередні умови для вивчення дисципліни	Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу; здатність студента вчитися та оволодівати сучасними знаннями.
Опис	<p>Мета дисципліни. Формування системи знань про моральні вимоги до стосунків ділових людей, про сучасні технологічні вимоги до основних форм ділового спілкування – бесід і переговорів, службових нарад тощо; про моральні принципи, норми і правила етикету під час ведення переговорів з вітчизняними та іноземними партнерами.</p> <p>Очікувані результати навчання.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Досліджувати економічні явища та процеси у міжнародній сфері на основі розуміння категорій, законів; виділяючи й узагальнюючи тенденції, закономірності функціонування та розвитку світового господарства з урахуванням причинно-наслідкових та просторово-часових зв'язків. - Володіти навичками самоаналізу (самоконтролю), бути критичним і самокритичним, розуміти детермінанти впливу на спілкування з представниками інших бізнес-культур та професійних груп різного рівня (з фахівцями з інших галузей знань/видів діяльності) на засадах цінування різноманітності, мультикультурності та поваги до них. - Розробляти та реалізовувати міжнародні проекти, працювати в проектних групах, мотивувати людей і рухатися до спільної мети, діяти соціально-відповідально та свідомо. - Демонструвати знання та навички з ведення ділового протоколу та ділового етикету у сфері міжнародних економічних відносин, враховуючи особливості міжкультурного спілкування на професійному та соціальному рівнях, включаючи усну та письмову комунікацію державною та іноземними мовами.

	<ul style="list-style-type: none"> - Визначати функціональні особливості, характер, рівень та ступінь взаємозв'язків між суб'єктами міжнародних економічних відносин різного рівня та налагоджувати комунікації між ними. - Визначати причини, типи та характер міжнародних конфліктів і суперечок, обґрунтовувати і застосовувати економічні, юридичні та дипломатичні методи і засоби їх вирішення на міжнародному рівні, відстоюючи національні інтереси України. - Обґрунтовувати власну думку щодо конкретних умов реалізації форм МЕВ на мега-, макро-, мезо- і мікрорівнях. - Ідентифікувати та виокремлювати особливості функціонування суб'єктів міжнародних відносин та моделей їх економічного розвитку. - Розуміти, виділяти й описувати нові явища, процеси й тенденції глобального розвитку; визначати механізми й інструменти реалізації економічної політики та світових інтеграційних / дезінтеграційних процесів. - Підбирати і вміло застосовувати аналітичний інструментарій дослідження стану та перспектив розвитку окремих сегментів міжнародних ринків товарів і послуг з використанням сучасних знань про методи, форми й інструменти регулювання міжнародної торгівлі. - Відстоювати національні інтереси України з урахуванням безпекової компоненти міжнародних економічних відносин. - Усвідомлювати необхідність навчання впродовж життя для здобування знань, з метою підтримки професійної компетентності на високому рівні. <p>Теми аудиторних занять та самостійної роботи</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ділові бесіди та переговори 2. Способи ведення переговорів 3. Підготовка до переговорів 4. Тактика ведення переговорів 5. Техніки постановки питань, активного слухання, переконання співрозмовника 6. Відповіді на питання та заперечення 7. Особливості переговорів про ціну товарів (послуг) 8. Особливості управлінського спілкування 9. Розробка програми перебування делегації 10. Особливості ведення переговорів з партнерами з різних регіонів та країн світу <p>Методи контролю результатів навчання</p> <ul style="list-style-type: none"> - усний контроль на семінарських заняттях, підготовка та захист презентацій за темами; - написання реферату; - письмовий залік. <p>Мова викладання. Українська</p>
--	---

