

Назва дисципліни	СТРАТЕГІЯ І ТАКТИКА ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ НА МІЖНАРОДНОМУ РІВНІ
Інформація про факультети (навчально-наукові інститути) і курси навчання, студентам яких пропонується вивчати цю дисципліну	Дисципліна викладається на факультеті міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу, 2-й курс другий (магістерський) рівень вищої освіти спеціальність 291 «міжнародні відносини. суспільні комунікації та регіональні студії, ОП «Міжнародні комунікації»
Контактні дані розробників робочої програми навчальної дисципліни, науково-педагогічних працівників, залучених до викладання	доцент кафедри міжнародних економічних відносин, к.е.н., доц. Резніков Валерій Володимирович; 61022, м. Харків, майдан Свободи, 6, північний корпус, 3 поверх, каб. 378; тел. +380577075160; e-mail: valeriy.reznikov@karazin.ua
Попередні умови для вивчення дисципліни	Базовим для курсу «Стратегія і тактика ведення переговорів на міжнародному рівні» є засвоєння таких дисциплін: «Дипломатичний протокол і етикет» «Міжнародні економічні відносини», «Історія міжнародних відносин», «Міжнародне право», «Теорія міжнародних відносин», «Дипломатична і консульська служба»
Опис	<p>Мета дисципліни: сформувати у студентів сучасне бачення теоретичних уявлень і відпрацювання практичних навичок ведення міжнародних переговорів, показати принципи взаємодії зовнішньополітичних відомств країни, а також міжнародних організацій.</p> <p>Очікувані результати навчання: студенти повинні володіти основними правилами й прийомами переговорного процесу; знати правила поведінки при переговорах, на прийомах, візитах, дипломатичного листування та інше, мати навички організації і проведення переговорів, конференцій, мати уявлення про міждержавні угоди й дипломатичні ноти згідно з дипломатичним протоколом.</p> <p>Теми аудиторних занять та самостійної роботи ТЕМА 1. Міжнародні переговори: теоретичні засади. ТЕМА 2. Державні органи зовнішніх зносин, службове й протокольне старшинство. ТЕМА 3. Організація переговорного процесу. ТЕМА 4. Стратегія переговорного процесу. ТЕМА 5. Тактика переговорного процесу. ТЕМА 6. Міжнародні конференції. ТЕМА 7. Дипломатичне листування та дипломатичні документи. ТЕМА 8. Інформаційне поле міжнародних переговорів.</p> <p>Методи контролю результатів навчання - усні відповіді на семінарських заняттях; - письмового експрес-контролю; - колоквіум; - тестові завдання; - виконання творчих завдань; - розв'язування ситуаційних задач; - виконанням індивідуальної семестрової роботи (реферати, виступи, обзори).</p> <p>Мова викладання – українська</p>