

Назва дисципліни	Ділові переговори в міжнародному бізнесі
Інформація про факультети (навчально-наукові інститути) і курси навчання, студентам яких пропонується вивчати цю дисципліну	Факультет МЕН та ТБ, спеціальність «Міжнародні економічні відносини», спеціалізація «Міжнародний бізнес» 3 курс, 6 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. 050-976-36-94, 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"> - знання основних понять та особливостей ділового етикету; - знання специфіки проведення ділових бесід, зустрічей, переговорів; - вміння застосовувати набуті теоретичні знання для вирішення конкретних прикладних завдань; - знання способів організації та проведення ділових заходів; - вміння застосовувати набуті теоретичні знання для вирішення конкретних прикладних завдань; - вміння організовувати ділове спілкування із врахуванням особливостей споживачів різних категорій; - здатність вирішувати робочі питання по телефону, - вміння вести ділову переписку; - здатність практично застосовувати елементи ділової комунікації; - здатність розробляти програми ділових переговорів як з вітчизняними, так і з

закордонними партнерами, враховуючи національні особливості.

Теми аудиторних занять та самостійної роботи

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

Методи контролю результатів навчання

- усний контроль на семінарських заняттях, підготовка та захист презентацій за темами;
- написання контрольної роботи;
- письмовий залік.

Мова викладання. Українська