

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 «Міжнародний бізнес» 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	Наявність фахових знань студентів, спроможність до аналізу та синтезу; здатність до практичного застосування теоретичних знань
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. 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 Знати особливості здійснення міжнародного бізнесу та інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, знання напрямів фінансової роботи суб'єктів господарювання у міжнародному бізнесі. Використовувати сучасні методи управління міжнародним бізнесом для реалізації стратегій учасників міжнародних економічних відносин. Застосовувати маркетингові стратегії впливу на конкурентну позицію суб'єктів міжнародних економічних відносин. Знати способи формалізації й побудови моделей світогосподарських процесів, технології розробки та реалізації управлінських рішень щодо управління міжнародним бізнесом.</p>

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 реферату;
- письмовий залік.

Мова викладання. Українська