

Дисципліна	Вибіркова дисципліна № 3.2 «Стратегія і тактика міжнародних економічних переговорів»
Рівень ВО	Другий (магістерський) рівень
Назва спеціальності/освітньо-професійної програми	Міжнародні економічні відносини / Міжнародні економічні відносини
Форма навчання	Денна
Курс, семестр, протяжність	1-й курс, 2-й семестр, односеместровий
Семестровий контроль	Залік
Обсяг годин (усього: з них лекції/практичні)	120 год. (10/14), 4 кредити
Мова викладання	Українська, англійська
Кафедра, яка забезпечує викладання	Міжнародних економічних відносин та управління проектами
Автор дисципліни	Кандидат економічних наук, доцент Кухарик Вікторія Василівна
Короткий опис	
Вимоги до початку вивчення	Необхідні знання з: міжнародних економічних відносин, ділового етикету, економічної дипломатії, володіння іноземною мовою на рівні не нижче А2 (англійська)
Що буде вивчатися	Специфіка та особливості ведення міжнародних економічних переговорів, етапи ведення ділових переговорів, стратегія та тактика ведення міжнародних економічних переговорів, метод позиційного торгу та метод жорстких переговорів, як правильно відповідати на питання та заперечення, особливості ефективного завершення переговорів, психологія ділового спілкування.
Чому це цікаво/треба вивчати	Нині затребуваними стають навички ведення ділових переговорів, вміння не тільки знаходити компроміс з партнерами, конкурентами, але й забезпечувати збереження репутації професійного керівника. Студенти навчатися здійснювати підготовку альтернативних сценаріїв ведення ділових переговорів, що, як наслідок, зробить конкурентоспроможним підприємство, країну і формує позитивний імідж.
Чому можна навчитися (результати навчання)	Вивчення предмету сформує у студентів вміння підготовки до переговорів, методи ведення переговорів, стилі переговорів; стратегію і тактику ведення переговорів, ефективні технології ведення переговорів, психологію невербальної поведінки, етику і культуру поведінки на переговорах, особливості ведення ділових переговорів з зарубіжними партнерами.
Як можна користуватися набутими знаннями й уміннями (компетентності)	Ставити мету і формулювати завдання переговорів, визначати діапазонів цілей і завдань на переговорах, розробляти план ведення переговорів, визначати стратегію і тактику ведення переговорів, збирати інформацію про партнерів по переговорам, використовувати прийоми аргументації та контраргументації, варіювати методами ведення переговорів.
Інформаційне забезпечення	1. Мірошніченко Д. Діловий етикет: навчальний посібник URL: http://surl.li/aklfz 2. Business Communication for Success URL: open.lib.umn.edu › open › download › type=pdfPDF 3. The International Negotiations Handbook: Success Through Preparation, Strategy, And Planning URL: http://surl.li/bhway

