

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСПЛКИ
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»
Інститут економіки, управління та інформаційних технологій
Кафедра міжнародної економіки та міжнародних економічних відносин

СИЛАБУС

навчальної дисципліни

«Тренінг: Техніка міжнародних комерційних переговорів»

на 2020-2021 навчальний рік

Курс та семестр вивчення	4 курс, 7 семестр
Освітня програма/спеціалізація	«Міжнародний бізнес»
Спеціальність	29262 Міжнародні економічні відносини
Галузь знань	29 міжнародні відносини
Ступінь вищої освіти	бакалавр

ПІБ НПП, який веде дану дисципліну,
науковий ступінь і вчене звання,
посада

Пожар Артем Анатолійович
к.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародної
економіки та міжнародних
економічних відносин

Контактний телефон	+38-099-504-38-58
Електронна адреса	art.pozhar@gmail.com
Розклад навчальних занять	http://schedule.puet.edu.ua/
Консультації	он-лайн: електронною поштою, пн-пт з 10.00-17.00
Сторінка дистанційного курсу	https://el.puet.edu.ua/

Опис навчальної дисципліни

Мета вивчення навчальної дисципліни	Надати знання з техніки міжнародних ділових переговорів і практичні вміння та навички їх ведення
Тривалість	4 кредити ЄКТС/120 годин (практичні заняття 48 год., самостійна робота 72 год.)
Форми та методи навчання	Практичні заняття в аудиторії, самостійна робота поза розкладом
Система поточного та підсумкового контролю	Поточний контроль: відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; доповіді з рефератами та їх обговорення; тестування; поточна модульна робота Підсумковий контроль: залік (ІМК)
Базові знання	Наявність широких знань з зовнішньоекономічної діяльності підприємств, комунікативних технологій, психології, ділової

	етики, крос-культурного менеджменту
Мова викладання	Українська, англійська, російська

Перелік компетентностей, які забезпечує дана навчальна дисципліна, програмні результати навчання

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
<p>Володіти навичками самоаналізу (самоконтролю), бути зрозумілим для представників інших бізнес-культур та професійних груп різного рівня (з фахівцями з інших галузей знань/видів діяльності) на засадах цінування різноманітності, мультикультурності, толерантності та поваги до них (РН 5).</p> <p>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 (РН 17)</p>	<p>Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності) (ЗК 10)</p>

Тематичний план навчальної дисципліни

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
Модуль 1. Підготовка та ведення переговорів		
Тема 1. Постановка цілей переговорів	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати реферат на тему «Розуміння коротко- і довгострокових інтересів сторін переговорів».
Тема 2. Підготовка до переговорів	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати реферат на тему «Розробка плану переговорів».
Тема 3. В переговорній кімнаті: встановлення довіри та початку роботи	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань;	Підготувати реферат на тему «Перші враження, що отримують сторони переговорів».

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
	завдання самостійної роботи; тестування	
Тема 4. Поза кімнатою переговорів	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування; поточна модульна робота	Підготувати реферат на тему «Використання медіа в переговорному процесі».
Модуль 2. Спеціальні навички переговорника		
Тема 5. Техніки переконання	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати реферат на тему «Постановка питань в процесі переговорів».
Тема 6. Відповідаючи іншій стороні переговорів	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати реферат на тему «Відповіді на персональні претензії/закиди».
Тема 7. Заключні сесії переговорів: шляхи досягнення успішних результатів	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування; поточна модульна робота	Підготувати реферат на тему «Подальше втілення досягнутих результатів переговорів».

Інформаційні джерела

1. Avenhaus, R., Zartman, W. (2007), Diplomacy Games: Formal Models and International Negotiations [Electronic Source]. – Access mode: <https://www.pdfdrive.com/diplomacy-games-formal-models-and-international-negotiations-e160979631.html>
2. Dawson, R. (2010), Secrets of Power Negotiating, 15th Anniversary Edition: Inside Secrets from a Master Negotiator [Electronic Source]. – Access mode: <https://www.pdfdrive.com/secrets-of-power-negotiating-15th-anniversary-edition-inside-secrets-from-a-master-negotiator-e158170342.html>
3. Galluccio, M. (2015), Handbook of International Negotiation: Interpersonal, Intercultural, and Diplomatic [Electronic Source]. – Access mode:

<https://www.pdfdrive.com/handbook-of-international-negotiation-interpersonal-intercultural-and-diplomatic-perspectives-e157813538.html>

4. Gates, S. (2016), The Negotiation Book: Your Definitive Guide to Successful Negotiating [Electronic Source]. – Access mode: <https://www.pdfdrive.com/the-negotiation-book-your-definitive-guide-to-successful-negotiating-e158025043.html>

5. Ghauri, P. (2003), International Business Negotiations [Electronic Source]. – Access mode: <https://www.pdfdrive.com/international-business-negotiations-second-edition-international-business-and-management-international-business-and-management-series-e164709224.html>

6. Goldwich, D. (2010), Win-Win Negotiation Techniques : Develop the mindset, skills and behaviours of win-win negotiators [Electronic Source]. – Access mode: <https://www.pdfdrive.com/win-win-negotiation-techniques-develop-the-mindset-skills-and-behaviours-of-win-win-negotiators-st-training-solutions-success-skills-e188904192.html>

7. Gosselin, T. (2007), Practical Negotiating: Tools, Tactics & Techniques [Electronic Source]. – Access mode: <https://www.pdfdrive.com/practical-negotiating-tools-tactics-techniques-e187662350.html>

8. Hay, S. (2015), Advanced Negotiation Techniques [Electronic Source]. – Access mode: <https://www.pdfdrive.com/advanced-negotiation-techniques-e177703128.html>

9. Neale, M., Lys, T. (2015), Getting (More of) What You Want: How the Secrets of Economics and Psychology Can Help You Negotiate [Electronic Source]. – Access mode: <https://www.pdfdrive.com/getting-more-of-what-you-want-how-the-secrets-of-economics-and-psychology-can-help-you-negotiate-anything-in-business-and-in-life-e158699794.html>

10. Voss, C. (2017), Never Split the Difference: Negotiating As If Your Life Depended On It [Electronic Source]. – Access mode: <https://www.pdfdrive.com/never-split-the-difference-negotiating-as-if-your-life-depended-on-it-e145171860.html>

Програмне забезпечення навчальної дисципліни

- Пакет програмних продуктів Microsoft Office.

Політика вивчення навчальної дисципліни та оцінювання

- Політика щодо термінів виконання та перескладання: завдання, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (75 % від можливої максимальної кількості балів за вид діяльності). Перескладання модулів відбувається із дозволу провідного викладача за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

- Політика щодо академічної доброчесності: списування під час виконання поточних модульних робіт та тестування заборонено (в т. ч. із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування та підготовки практичних завдань в процесі заняття.

- Політика щодо відвідування: відвідування занять є обов'язковим компонентом. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, працевлаштування, стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі (Moodle) за погодженням із провідним викладачем.

- Політика зарахування результатів неформальної освіти:
<http://puet.edu.ua/uk/publiczna-informaciya>

Оцінювання

Підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни розраховується через поточне оцінювання

Види робіт	Максимальна кількість балів
Модуль 1 (теми 1-4): відвідування занять (8 балів); захист домашнього завдання (8 балів); обговорення матеріалу занять (4 бали); виконання навчальних завдань (8 балів); завдання самостійної роботи (8 балів); тестування (4 бали); поточна модульна робота (10 балів)	50
Модуль 2 (теми 5-7): відвідування занять (8 балів); захист домашнього завдання (8 балів); обговорення матеріалу занять (4 бали); виконання навчальних завдань (8 балів); завдання самостійної роботи (8 балів); тестування (4 бали); поточна модульна робота (10 балів)	50
Разом	100

Шкала оцінювання здобувачів вищої освіти за результатами вивчення навчальної дисципліни

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за шкалою ЄКТС	Оцінка за національною шкалою
90-100	A	Відмінно
82-89	B	Дуже добре
74-81	C	Добре
64-73	D	Задовільно
60-63	E	Задовільно достатньо
35-59	FX	Незадовільно з можливістю повторного складання
0-34	F	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням навчальної дисципліни