

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВІННИЦЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ
Кафедра інноваційної економіки та цифрових технологій**

СИЛАБУС

**МИСТЕЦТВО МІЖНАРОДНИХ ПЕРЕГОВОРІВ /
ART OF INTERNATIONAL NEGOTIATIONS**

Інформація про викладача	
Викладач	Кульганік Оксана
Науковий ступінь	кандидат економічних наук
Вчене звання	-
Посада	доцент
Адреса кафедри	м. Вінниця, вул. Хмельницьке шосе, 25
Контактний телефон	(0432) 55-04-38, моб. 0982600662
E-mail	o.kulhanik@vtei.edu.ua
Електронна сторінка курсу в системі дистанційного навчання	https://m.vtei.edu.ua/course/view.php?id=354
Інформація про освітній компонент	
Статус компонента	Вибірковий
Освітній ступінь	Бакалавр
Навчальний рік	2026/2027
Анотація курсу	Метою освітнього компонента «Мистецтво міжнародних переговорів» є формування у здобувачів вищої освіти системних знань про теоретичні засади, принципи та закономірності міжнародного переговорного процесу, а також розвиток практичних навичок ефективної комунікації, аргументації та прийняття рішень у міжкультурному та міжнародному середовищі. У межах освітнього компонента розглядаються сутність і етапи міжнародних переговорів, їх соціокультурні, психологічні та етичні аспекти, стратегії й тактики ведення переговорів, методи переконання та управління конфліктами, особливості медіації та завершення переговорного процесу. Значна увага приділяється аналізу сучасних викликів міжнародних переговорів, зокрема цифровізації, кризових ситуацій, багатосторонніх переговорів у межах міжнародних організацій, а також практичному досвіду України у міжнародному та європейському співробітництві. Опанування освітнього компонента сприяє розвитку професійних компетентностей, необхідних для ефективної участі у міжнародних переговорах, дипломатичній діяльності, міжнародному бізнесі та публічному управлінні, а також формуванню здатності до критичного мислення, міжкультурної взаємодії та досягнення взаємовигідних рішень у складних міжнародних умовах.
Мова викладання	Українська
Результати навчання	Пояснювати сутність, зміст і значення міжнародних переговорів у системі міжнародних відносин, дипломатії та міжнародного бізнесу. Аналізувати етапи, структуру та основні характеристики міжнародного переговорного процесу.

	Оцінювати вплив соціокультурних, національних та ментальних особливостей сторін на хід і результати міжнародних переговорів. Визначати та обґрунтовувати вибір стратегій і тактик ведення міжнародних переговорів залежно від мети, контексту та інтересів сторін. Застосовувати правила ділової етики та норми міжнародного протоколу у переговорному процесі. Використовувати ефективні методи аргументації, переконання та ведення діалогу в умовах міжкультурної комунікації. Ідентифікувати психологічні типи ділових партнерів та адаптувати стиль спілкування до їхніх індивідуальних характеристик. Розпізнавати маніпулятивні технології у міжнародних переговорах та застосовувати способи протидії їм. Застосовувати інструменти медіації та посередництва для врегулювання конфліктних і кризових ситуацій у переговорному процесі. Планувати, організовувати та проводити міжнародні переговори в очному та цифровому форматах. Формулювати запитання, надавати аргументовані відповіді та забезпечувати конструктивне завершення переговорів. Аналізувати практику багатосторонніх міжнародних переговорів і діяльність міжнародних організацій. Оцінювати досвід України в міжнародних переговорах та європейському співробітництві з урахуванням сучасних викликів. Приймати обґрунтовані рішення та досягати взаємовигідних домовленостей у складних міжнародних та міжкультурних умовах.
--	--

Тематичний план та оцінювання результатів навчання

Назва теми	Кількість годин				Форми конт-ролю	Бальна оцінка
	Усього годин / кредитів	з них				
		лекції	практичні заняття	самостійна робота здобувачів вищої освіти		
Тема 1. Міжнародні переговори: поняття, характерні особливості, етапи та підходи до дослідження	9	2	2	5	В, РПЗ, Д	5
Тема 2. Основні характеристики міжнародного переговорного процесу	9	2	2	5	Т, УД, Д	5
Тема 3. Роль соціокультурних традицій у процесі міжнародних переговорів	9	2	2	5	РМГ, В, П, КТ	5
Тема 4. Структура та етапи міжнародного переговорного процесу	9	2	2	5	К, П, РМГ	5
Тема 5. Стратегії ведення міжнародних переговорів	9	2	2	5	К, П, РМГ	5
Тема 6. Правила ділової етики в мистецтві міжнародних переговорів	9	2	2	5	В, РПЗ, Д	5

Тема 7. Основні тактичні прийоми ведення міжнародних переговорів	9	2	2	5	УД, Д, КТ	5
Тема 8. Методи аргументації та переконання співрозмовників в ході проведення міжнародних переговорів	9	2	2	5	К, П, РМГ	5
Тема 9. Психологія характеру особистості ділового партнера	9	2	2	5	В, РПЗ, Д	5
Тема 10. Використання маніпулятивних технологій у міжнародному переговорному процесі	9	2	2	5	Т, УД, Д	5
Тема 11. Процес медіації (посередництва) та головні умови досягнення успіху в переговорах	9	2	2	5	РМГ, В, П, КТ	5
Тема 12. Культура спілкування в процесі міжнародних переговорів	9	2	2	5	РМГ, В, П, КТ	5
Тема 13. Процес ведення переговорів. Мистецтво ставити і відповідати на питання	9	2	2	5	К, П, РМГ	5
Тема 14. Ефективне завершення переговорів та досвід України в міжнародних переговорах і Європейському співробітництві	9	2	2	5	К, П, РМГ	5
Тема 15. Цифрові та онлайн-переговори в міжнародному середовищі	9	2	2	5	К, П, РМГ	5
Тема 16. Переговори в умовах конфліктів, криз та воєнно-політичної нестабільності	9	2	2	5	В, РПЗ, Д	5
Тема 17. Багатосторонні міжнародні переговори та переговори в межах міжнародних організацій	9	2	2	5	Т, УД, Д	5
Індивідуальне завдання	27			27	ІЗ	15
Разом	180 / 6	34	34	112		100
Підсумковий контроль	Екзамен					
Поточний контроль / критерії оцінювання	Перелік умовних позначень форм контролю та оцінка їх у балах: В – відповідь на практичних заняттях – 1 бал. РПЗ – розв’язання практичних завдань – 2 бали. УД – участь у дискусії – 2 бали. КТ – комп’ютерне тестування – 1 бал. Т – тестування – 1 бал. К – кейс-стаді – 2 бали. РМГ – робота в малих групах – 1 бал. Д – доповідь – 2 бали. П – презентація – 2 бали. ІЗ – індивідуальне завдання – 15 балів: неформальна освіта (курс на вибір) 7 балів (БУМ online: громадянська освіта в Україні https://vumonline.ua, Prometheus https://prometheus.org.ua/courses-catalog/, YouControl https://uacourses.youcontrol.academy/, Cities4Cities ACADEMY https://academy.cities4cities.eu/#5b0f58a4; участь у наукових заходах – 8 балів (конференції, семінари, форуми, воркшопи, наукові конкурси та олімпіади). Загальна сума за поточну навчальну роботу (аудиторну та					

	самостійну) за семестр – 100 балів. Критерії оцінювання відповідно до Положення про організацію освітнього процесу здобувачів освіти.
Основні літературні та інформаційні джерела	1. Вуколова В. О. <i>Основи теорії мовної комунікації: опорний конспект лекцій</i>. Вінниця: Видавничо-редакційний відділ ВТЕІ КНТЕУ, 2017. 67 с. 2. Дипломатична та консульська служба: навч. посіб. / Я. Б. Турчин, Л. О. Дорош, О. Я. Івасечко. Львів: Львівська політехніка, 2018. 332 с. 3. Діксін А. К., Нейлбафф Б. Д. <i>Мистецтво стратегії = The Art of strategy : посібник з теорії гри в житті та бізнесі / пер. з англ. А. Богоніс</i>. Львів : Видавництво Старого Лева, 2019. 606 с. 4. Ефективне управління конфліктами. Базові навички медіатора [тренінговий комплекс] / В.В. Волосник, А.В. Горіна, І.О. Муратова, В.В. Ланько, В.О. Мельман, С.А. Хасая; за заг. ред. В.О. Мельман. Харків, 2018. 97 с. 5. Заліська Л. В., Ганас Л. М. <i>Налагодження взаємозв'язків з іноземним партнером-кооперантом у контексті застосування методу міжнародного кооперування</i>. Економіка, фінанси, право. 2021. № 1. С. 25–28. 6. Зеліч (Яцко) В.В. <i>Ділові переговори та етика у міжнародному бізнесі: навч.-метод. комплекс</i> / В.В. Зеліч (Яцко). Ужгород: ДВНЗ «УжНУ», 2015. 108 с. 7. Кінг Ларрі, Гілберт Білл. Як розмовляти будь з ким, будь-коли і будь-де. Секрети успішного спілкування. К.: Видавництво: Моноліт-Bizz, 2019. 208 с. 8. Кріс Восс, Тал Рез. <i>Ніколи не йдіть на компроміс. Техніка ефективних переговорів</i>. К.: Наш Формат, 2019. 264 с. 9. Kulhanik O, Melnichuk O, Bordiuk N, Ivanova T., Melnichuk Y. <i>Conflict of Environmental and Economic Interests of the State: Experience of eastern European countries</i>. AD ALTA IS A PEER-REVIEWED JOURNAL OF INTERNATIONAL SCOPE. Czech Republic. 2021. vol. 11, issue 2, special issue XXIV. P. 210-214. 10. <i>Мистецтво ведення переговорів: навчальний посібник</i> / Укладачі: А. Є. Адамович, О. М. Максимець, ТДАТУ. Мелітополь: ФОП Однорог Т.В., 2021. 264 с. 11. <i>Посібник із колективних переговорів і врегулювання спорів на державній службі</i>. Copyright. Міжнародна організація праці, 2022. URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_dialogue/---sector/documents/instructionalmaterial/wcms_344426.pdf 12. <i>Стратегічні комунікації для безпекових і державних інституцій : практичний посібник</i> / [Л. Компанцева, О. Заруба, С. Череватий, О. Акульшин; за заг. ред. О. Давліканової, Л. Компанцевої]. Київ: ТОВ «ВІСТКА», 2022. 278 с.
Політика освітнього компонента	
Організація навчання	Організація освітнього процесу здійснюється відповідно до Положення про організацію освітнього процесу здобувачів вищої освіти. Розроблено завдання для практичних занять з освітнього компонента, при викладанні застосовуються сучасні методи навчання; при виконанні завдань використовується автоматизована система управління навчанням MOODLE, передбачено виконання ситуаційних завдань та самостійної роботи. Зараховуються результати неформальної освіти.
Інтеграція ШІ в	Згідно Політики застосування штучного інтелекту (ШІ)

освітній процес	http://www.vtei.com.ua/doc/dtu/pol/96.pdf Інститут заохочує відповідальне використання ІІІ для покращення та оптимізації процесу навчання. Здобувачі можуть використовувати інструменти ІІІ для таких завдань, за умови, що фінальний продукт є результатом їхньої власної інтелектуальної праці: 1. Планування та генерація ідей Використання ІІІ для мозкового штурму, пошуку нових ідей для теми, есе (з обов'язковим додаванням у запит посилань на україномовні джерела за тематикою дослідження). Створення кількох варіантів структури або плану роботи для подальшого власного вибору та опрацювання. 2. Допомога в дослідженнях Узагальнення великих наукових статей або звітів для швидкого розуміння їхньої суті. Важливо: це не замінює необхідності самостійного прочитання та критичного аналізу ключових джерел. Пошук релевантної літератури або джерел (з обов'язковою подальшою перевіркою їх існування та достовірності, оскільки ІІІ може вигадувати джерела). 3. Покращення власного тексту Перевірка граматики, орфографії та пунктуації у власноруч написаному тексті. Перефразування власних складних речень для покращення ясності та стилю. Переклад фрагментів тексту з іноземних джерел з обов'язковим подальшим редагуванням, оскільки автоматичний переклад часто буває неточним. Заборонене використання ІІІ (що вважається порушенням академічної доброчесності) 1. Пряме копіювання (Плагіат) Подання тексту, повністю або значною мірою згенерованого ІІІ, як власної, оригінальної роботи. Це стосується як цілих робіт, так і окремих абзаців чи розділів. 2. Використання під час контрольних заходів Будь-яке використання інструментів ІІІ під час іспитів, контрольних робіт, тестів (включаючи онлайн-тестування), якщо це не було прямо та письмово дозволено науково-педагогічним працівником для конкретного завдання. 3. Фальсифікація та вигадкування Використання ІІІ для створення фальшивих даних, неіснуючих посилань на літературу, фейкових цитат чи результатів досліджень. 4. Делегування ключових завдань Перекладання на ІІІ основного аналітичного чи творчого завдання роботи. Наприклад, замість самостійного аналізу ринкової ситуації здобувач дає ІІІ запит: «Проаналізуй ринок смартфонів в Україні та напиши висновки», а потім подає отриманий текст як результат власного аналізу.
Відпрацювання пропусків занять	Відпрацювання пропущених занять з поважних та неповажних причин здійснюється шляхом проведення викладачем опитування здобувача за темою в усній або письмовій формі.
Допуск до підсумкового контролю	Підсумковий контроль-екзамен. До екзамену допускаються всі здобувачі, які набрали за результатами поточної роботи протягом семестру 60 балів.

	Результат підсумкового контролю (екзамен) з освітнього компонента для здобувачів очної форми навчання визначається як середньоарифметична сума балів поточної роботи та екзамену. Кращим здобувачам, які повністю виконали програму з освітнього компонента, виявили активність в науково-дослідній роботі за відповідною тематикою, стали призерами студентських олімпіад, виступали на конференціях та за результатами поточної роботи набрали 90 і більше балів, науково-педагогічний працівник має право виставити результат екзамену без опитування (при усному екзамені) чи виконання екзаменаційного завдання (при письмовому екзамені).
Академічна доброчесність	Положення про академічну доброчесність науково-педагогічних, педагогічних працівників та здобувачів вищої освіти. Політика застосування штучного інтелекту (ШІ).
Інші складові політики освітнього компонента	Обов'язковою умовою формування фахових компетенцій здобувача є розвиток soft skills (м'яких навичок), а саме розвиток ефективних комунікацій, креативності, гнучкого і критичного мислення, що можливо за рахунок виконання самостійної роботи здобувача, а саме участі з доповідями у студентських конференціях, семінарах, гуртках, дискусійних клубах, проходження онлайн курсів (наприклад «Prometheus», «Coursea», онлайн-платформі HELP тощо), тренінгів з тематики освітнього компонента.

Затверджено на засіданні кафедри інноваційної економіки та цифрових технологій протокол № 01 від 12.01.2026.

Науково-педагогічний працівник



Оксана КУЛЬГАНІК

Завідувач кафедри



Валентина ХАЧАТРЯН