

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
 ДЕРЖАВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
 ВІННИЦЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ
 КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ТА МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

СИЛАБУС

**МИСТЕЦТВО МІЖНАРОДНИХ ПЕРЕГОВОРІВ /
ART 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, каб. 409 |
| Контактний телефон | 0982600662 |
| E-mail: | o.kulhanik@vtei.edu.ua |
| Електронна сторінка курсу в системі дистанційного навчання | http://moodle.vtei.edu.ua/course/view.php?id=1905 |
| Інформація про освітній компонент | |
| Статус компоненту | вибірковий |
| Освітній ступінь | бакалавр |
| Навчальний рік | 2024/2025 |
| Анотація курсу | Основною метою вивчення компоненту «Мистецтво міжнародних переговорів» є формування знань теорії та практики міжнародних переговорів, системи знань про стратегію і тактику переговорного процесу а також ознайомлення здобувачів з існуючими розробками в сфері міжнародних переговорів, сформувані практичні навички їх застосування. |
| Мова викладання | українська |
| Результати навчання | В результаті вивчення освітньої компоненти здобувачі повинні: знати: основні категорії: ділове спілкування, переговори, принципсвий підхід, тактика ведення переговорів, стратегія ведення переговорів, фокус, принципи переговорного процесу, аналіз результатів переговорів, геополітична реальність; характеристики переговорного процесу; структуру переговорного процесу; стилі ведення ділових переговорів; тактичні прийоми при веденні переговорів у різних стилях; етапи та методи підготовки до ділових переговорів; основні технологічні прийоми ведення переговорів; методи впливу в переговорному процесі; основні прийоми рішення проблем і прийняття рішень в процесі переговорів. вміти: використовувати етичні особливості та діловий етикет в процесі ведення переговорів; розуміти принципи і закономірності проведення ділових переговорів, зустрічей, нарад, телефонного ділового |

спілкування;
 здатність підготовки та проведення результативних переговорів;
 організувати ділові переговори;
 діагностувати стилі ведення переговорів співрозмовника і вибір конкретних тактичних прийомів для досягнення результату;
 створювати сприятливий клімат для ведення переговорів;
 розпізнавати маніпуляцію і протистояти маніпулятивним тактикам і прийомам у процесі взаємодії;
 використовувати ефективні прийоми переконливого впливу з урахуванням індивідуальних особливостей опонента;
 проводити ділові наради;
 виступати перед аудиторією з презентацією;
 грамотно вести телефонні переговори;
 аналізувати проведену ділову зустріч і розмову з метою критичної оцінки своєї поведінки та обліку зроблених помилок;
 використовувати знання в галузі проведення ділових переговорів для реалізації професійних навичок.

Тематичний план та оцінювання результатів навчання

| Теми | Кількість годин | | | | Форми контролю | Бальна оцінка |
|--|-----------------|--------|-------------------|-------------------|----------------|---------------|
| | Всього | з них | | | | |
| | | лекції | практичні заняття | самостійна робота | | |
| Тема 1. Міжнародні переговори: поняття, характерні особливості, етапи та підходи до дослідження | 9 | 2 | 2 | 5 | В, РПЗ, УД | 5 |
| Тема 2. Основні характеристики міжнародного переговорного процесу | 16 | 2 | 4 | 10 | КТ, СЗ, РЗ | 10 |
| Тема 3. Роль соціокультурних традицій у процесі міжнародних переговорів | 9 | 2 | 2 | 5 | К, РМГ, Д, Т | 5 |
| Тема 4. Структура та етапи міжнародного переговорного процесу | 16 | 2 | 4 | 10 | П, В, РПЗ | 10 |
| Тема 5. Стратегії ведення міжнародних переговорів | 16 | 2 | 4 | 10 | ЛА, УД, В | 10 |
| Тема 6. Правила ділової етики в мистецтві міжнародних переговорів | 9 | 2 | 2 | 5 | Т, РЗ, СЗ | 5 |
| Тема 7. Основні тактичні прийоми ведення міжнародних переговорів | 11 | 4 | 2 | 5 | РЗ, ТЕ, РМГ | 5 |
| Тема 8. Методи аргументації та переконання співрозмовників в ході проведення міжнародних переговорів | 9 | 2 | 2 | 5 | РМГ, Д, П | 5 |
| Тема 9. Аналіз характеру особистості ділового партнера | 9 | 2 | 2 | 5 | П, В, РПЗ | 5 |
| Тема 10. Використання маніпулятивних технологій у міжнародному переговорному процесі | 9 | 2 | 2 | 5 | УД, КТ, ЛА | 5 |
| Тема 11. Процес медіації (посередництва) та головні умови досягнення успіху в переговорах | 9 | 2 | 2 | 5 | РПЗ, УД, КТ | 5 |

| | | | | | | |
|---|-------|----|----|-----|--------------|-----|
| Тема 12. Культура спілкування в процесі міжнародних переговорів | 9 | 2 | 2 | 5 | Т, СЗ, РЗ | 5 |
| Тема 13. Процес ведення переговорів. Мистецтво ставити і відповідати на питання | 11 | 4 | 2 | 5 | РЗ, ТЕ, РМГ | 5 |
| Тема 14. Ефективне завершення переговорів та досвід України в міжнародних переговорах і Європейському співробітництві | 11 | 4 | 2 | 5 | РМГ, Д, К, В | 5 |
| | 27 | | | 27 | ІЗ | 15 |
| Всього | 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.
РЗ – розв’язування задач – 2 бали.
ТЕ – твори-есе – 2 бали.
РМГ – робота в малих групах – 1 бал.
Д – доповідь – 2 бали.
П – презентація – 2 бали.
СЗ – ситуаційне завдання – 2 бали.
LA - Learning Apps (інтерактивне завдання) – 2 бали.
К – Kahoot (навчальна платформа) – 1 бал.
ІЗ – індивідуальні завдання – 15 балів (неформальна освіта: курси на платформі Prometheus або на інших сервісах – 7 балів; участь у наукових заходах - публікація наукової статті чи тез – 8 балів).
Загальна сума за поточну навчальну роботу (аудиторну та самостійну) за семестр – 100 балів.

Основні літературні та інформаційні джерела

1. Вуколова В. О. *Основи теорії мовної комунікації: опорний конспект лекцій*. Вінниця: Видавничо-редакційний відділ БТЕІ 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. *Мистецтво стратегії = The Art of strategy : посібник з теорії гри в житті та бізнесі / пер. з англ. А. Богоніс*. 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. *Налагодження взаємозв'язків з іноземним партнером-кооперантом у контексті застосування методу міжнародного кооперування*. Економіка, фінанси, право. 2021. № 1. С. 25–28.
6. Зеліч (Яцко) В.В. *Ділові переговори та етика у міжнародному бізнесі: навч.-метод. комплекс* / 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-Вizz, 2019. 208 с.
8. Кріс Восс, Тал Рез. Ніколи не йдіть на компроміс. Техніка ефективних переговорів. К.: Наш Формат, 2019. 264 с.
9. Kulhanik O, Melnichuk O, Bordiuk N, Ivanova T., Melnichuk Y. *Conflict of Environmental and Economic Interests of the State: Experience of eastern European countries. AD ALTA IS A PEER-REVIEWED JOURNAL OF INTERNATIONAL SCOPE. Czech Republic. 2021. vol. 11, issue 2, special issue XXIV. P. 210-214.*
10. Мистецтво ведення переговорів: навчальний посібник / Укладачі: А. Є. Адамович, О. М. Максимець, ТДАТУ. Мелітополь: ФОП Однорог Т.В., 2021. 264 с.
11. Посібник із колективних переговорів і врегулювання спорів на державній службі. Copyright. Міжнародна організація праці, 2022. URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_dialogue/---sector/documents/instructionalmaterial/wcms_344426.pdf

Політика освітнього компоненту

| | |
|--|--|
| <p>Організація навчання</p> | <p>Організація навчального процесу здійснюється відповідно до положення «Про організацію освітнього процесу здобувачів вищої освіти».</p> <p>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.</p> |
| <p>Відпрацювання пропусків занять</p> | <p>Відпрацювання пропущених занять з поважних та неповажних причин здійснюється шляхом проведення викладачем опитування здобувача за темою в усній або письмовій формі.</p> |
| <p>Допуск до підсумкового контролю</p> | <p>Підсумковий контроль-екзамен. До екзамену допускаються всі здобувачі, які набрали за результатами поточної роботи протягом семестру 60 балів.</p> <p>Результат підсумкового контролю (екзамен) з освітнього компонента для здобувачів очної форми навчання визначається як середньоарифметична сума балів поточної роботи та екзамену.</p> <p>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).</p> |
| <p>Академічна доброчесність</p> | <p>Положення про академічну доброчесність науково-педагогічних, педагогічних працівників та здобувачів вищої освіти.</p> |

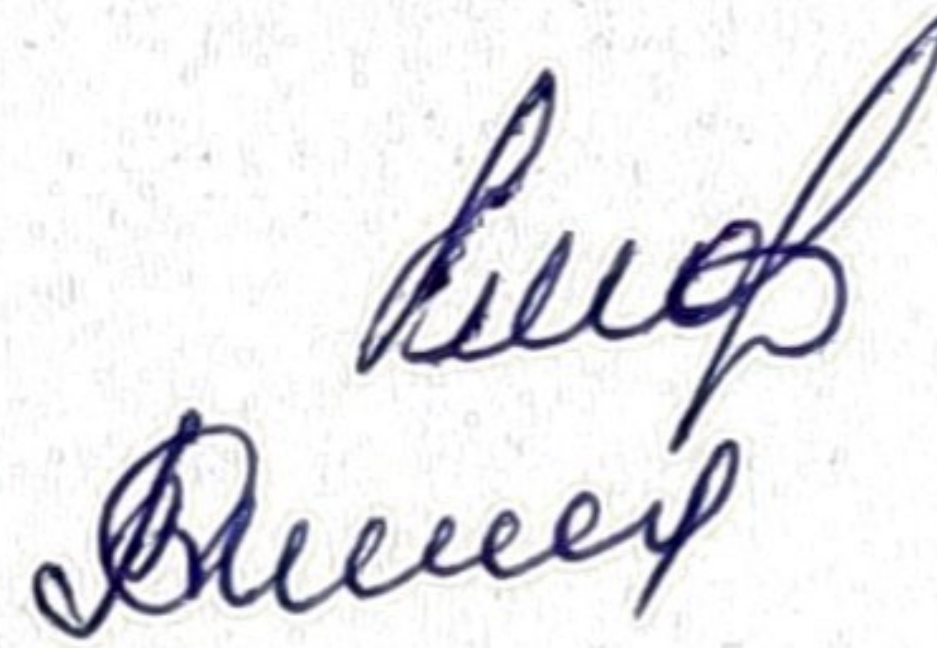
Інші складові політики освітньої компоненти

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», «Coursega», онлайн-платформі HELP тощо), тренінгів з тематики освітнього компоненти.

Затверджено на засіданні кафедри економіки та міжнародних відносин протокол № 01 від 15.01.2024.

Науково-педагогічний працівник

Завідувач кафедри



Оксана КУЛЬГАНІК

Валентина ХАЧАТРЯН