

АНОТАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ДІЛОВІ ПЕРЕГОВОРИ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ»

Мета: формування у здобувачів системи знань про стратегію і тактику переговорного процесу та набуття ними практичних умінь щодо підготовчої роботи і безпосереднього ведення міжнародних переговорів.

Завдання: ознайомити здобувачів з основними методологічними підходами до аналізу міжнародних переговорів; визначити місце та роль міжнародних переговорів у сучасній системі міжнародних відносин; сформувати системні знання щодо стратегії і тактики переговорного процесу; виробити навички роботи з дипломатичними, політичними та міжнародно-правовими джерелами, що регламентують сучасні міжнародні переговори; охарактеризувати національні та особистісні стилі ведення міжнародних переговорів; ознайомити з етикою та культурою поведінки на міжнародних переговорах; розкрити технологічні особливості ведення міжнародних переговорів шляхом посередницької діяльності; оволодіти методами та прийомами ведення переговорів і техніками аналізу переговорних ситуацій; сформувати практичні навички щодо підготовчої роботи і безпосереднього ведення міжнародних переговорів.

Предмет дисципліни: вивчення теоретичних та методичних засад переговорного процесу у бізнесі, а також формування практичних навичок ефективного ведення ділових переговорів.

Інформаційний обсяг навчальної дисципліни

Тема 1. Теоретико-методологічні основи формування ділових переговорів. Планування та проведення переговорів.

Тема 2. Ділове спілкування: поняття, особливості. Функції та рівні ділової комунікації.

Тема 3. Етика ділової комунікації.

Тема 4. Візитні картки як засіб ділового спілкування

Тема 5. Етика ведення ділових переговорів. Переговори як комунікативний процес.

Тема 6. Психологія ділового спілкування. Вербальні засоби ділового спілкування.

Тема 7. Стилi ведення переговорів.

Тема 8. Невербальні засоби ділового спілкування.

Тема 9. Міжособова комунікація.

Тема 10. Публічний виступ. Виступ перед аудиторією як комунікативний процес.