

Ділові переговори в міжнародному бізнесі

Заплановані результати навчання:

Мета навчальної дисципліни: формування системи знань про моральні вимоги до стосунків ділових людей, про сучасні технологічні вимоги до основних форм ділового спілкування – бесід і переговорів, службових нарад тощо; про моральні принципи, норми і правила ведення ділових переговорів у міжнародному бізнесі.

Основні завдання навчальної дисципліни:

- ознайомити ЗВО із основними поняттями та ключовими проблемами теорії та практики ділових переговорів;
- розкрити структуру і специфіку переговорного процесу;
- виявити соціокультурні традиції і національні стратегії ведення переговорів та сформувати практичні навички щодо їх організаційної підготовки;
- ознайомити з проблемами, пов'язаними з введенням переговорів;
- сформувати практичні навички підготовчої роботи і безпосереднього ведення переговорів із іноземними партнерами.

Компетентності:

загальні:

ЗК 4. Здатність планувати та управляти часом.

ЗК 5. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

ЗК 9. Уміння бути критичним та самокритичним.

ЗК 10. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

фахові:

ФК 8. Здатність визначати функціональні особливості, характер, рівень та ступінь взаємозв'язків між суб'єктами міжнародних економічних відносин різного рівня та налагоджувати комунікації між ними.

ФК 10. Здатність обґрунтовувати доцільність застосування правових, економічних та дипломатичних методів (засобів) вирішення конфліктних ситуацій на міжнародному рівні.

ФК 14. Здатність спілкуватися на професійному та соціальному рівнях з використанням фахової термінології, включаючи усну і письмову комунікацію державною та іноземними мовами.

Програмні результати навчання:

ПРН 5. 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.

ПРН 17. 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.

ПРН 21. Розуміти і мати навички з ведення ділового протоколу та ділового етикету у сфері міжнародних економічних відносин, враховуючи особливості міжкультурного спілкування на професійному та соціальному рівнях, як державною так і іноземними мовами.

Програма навчальної дисципліни

Тема 1. Основні категорії курсу «Ділові переговори в міжнародному бізнесі»

Тема 2. Еволюція розвитку теоретичних концепцій ділових переговорів

Тема 3. Типізація, стратегії і тактики проведення ділових переговорів

Тема 4. Підготовка і організація проведення дипломатичних та міжнародних ділових переговорів

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

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

Тема 7. Візитні картки як засіб ділового спілкування

Тема 8. Специфіка національних моделей спілкування, поведінки і етикету.

Трудомісткість:

Загальна кількість годин – 120

Кількість кредитів – 4

Форма підсумкового контролю – екзамен