

## АНОТАЦІЯ ДІЛОВІ ПЕРЕГОВОРИ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

### **Заплановані результати навчання:**

**Мета вивчення навчальної дисципліни:** формування знань про природу ділової культури, розвиток уявлень про існуючі відмінності в діловій поведінці представників різних національностей та системи знань про стратегію й тактику переговорного процесу в міжнародному бізнесі.

**Основні завдання навчальної дисципліни:** надання знань і практичних навичок з організаційної підготовки до переговорів та їх ведення з представниками різних культур світу; формування науково-практичних підходів до розуміння національних особливостей ведення ділових переговорів.

### **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. Ділові бесіди та переговори.

Тема 2. Способи ведення ділових переговорів

Тема 3. Підготовка до бізнес-переговорів

Тема 4. Тактика ведення бізнес-переговорів

Тема 5. Техніки постановки питань, активного слухання, переконання співрозмовника

Тема 6. Відповіді на питання та заперечення

Тема 7. Особливості переговорів про ціну товарів (послуг)

**Трудомісткість:**

Загальна кількість годин – 120 год.

Кількість кредитів – 4,0.

Форма семестрового контролю – екзамен.