

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПОЛТАВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Кафедра економіки та міжнародних економічних відносин

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
(обов'язкова навчальна дисципліна)
Міжнародні переговори та крос-культурні комунікації

Розробник: Чернова О.В., доцент кафедри економіки та міжнародних економічних відносин, к.е.н., доцент

Полтава 2022 р.

Опис навчальної дисципліни та інформація про розробника

Назва навчальної дисципліни	Міжнародні переговори та крос-культурні комунікації
Місце в індивідуальному навчальному плані здобувача вищої освіти	Обов'язкова навчальна дисципліна
Назва структурного підрозділу	Кафедра економіки та міжнародних економічних відносин
Контактні дані розробника	<i>Викладач:</i> Чернова Ольга, кандидат економічних наук, доцент <i>Контакти:</i> ауд. 476 (навчальний корпус № 4) e-mail: olha.chernova@pdaa.edu.ua, https://www.pdau.edu.ua/people/chernova-olga-vadymivna-0
Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський) рівень
Спеціальність Освітня програма	292 Міжнародні економічні відносини <i>ОПП Міжнародні економічні відносини</i>
Попередні умови для вивчення навчальної дисципліни	<i>Перелік дисциплін, які передують вивченню дисципліни «Міжнародні переговори та крос-культурні комунікації»:</i> «Теорія міжнародних відносин», «Міжнародні економічні відносини», «Економічна політика та міжнародний агробізнес», «Міжнародне право», «Міжнародна економічна діяльність України», «Міжнародні відносини і світова політика».

Заплановані результати навчання:

Мета навчальної дисципліни: формування системи знань про моральні вимоги до стосунків ділових людей, про сучасні технологічні вимоги до основних форм міжнародного ділового спілкування – бесід і переговорів, службових нарад тощо; про моральні принципи, норми і правила ведення ділових переговорів при крос-культурних комунікаціях.

Основні завдання навчальної дисципліни:

- ознайомити ЗВО із основними поняттями та ключовими проблемами теорії та практики міжнародних ділових переговорів;
- розкрити структуру і специфіку переговорного процесу та крос-культурних комунікацій;
- 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 3. Здатність навчатися та бути сучасно навченим.

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

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

ФК 15. Здатність застосувати методи, правила і принципи функціонування міжнародних економічних відносин для розвитку зовнішньоекономічної діяльності України.

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 15. Визначати функціональні особливості, характер, рівень та ступінь взаємозв'язків між суб'єктами міжнародних економічних відносин різного рівня та налагоджувати комунікації між ними.

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 та структура навчальної дисципліни

Тема 1. Основні категорії курсу «Міжнародні переговори та крос-культурні комунікації»

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

Структура (тематичний план) навчальної дисципліни

Назви тем	Кількість годин			
	денна форма (292МЕВ БД 2022)			
	усього	у тому числі		
		Л	Сем	с.р.
Тема 1. Основні категорії курсу «Міжнародні переговори та крос-культурні комунікації»	9	2	2	5
Тема 2. Еволюція розвитку теоретичних концепцій ділових переговорів	16	4	2	10
Тема 3. Типізація, стратегії і тактики проведення ділових переговорів	16	4	2	10
Тема 4. Підготовка і організація проведення дипломатичних та міжнародних ділових переговорів	16	4	2	10
Тема 5. Етика ведення ділових переговорів. Переговори як комунікативний процес.	16	4	2	10
Тема 6. Психологія ділового спілкування. Вербальні та невербальні засоби ділового спілкування	14	2	2	10
Тема 7. Візитні картки як засіб ділового спілкування	19	4	-	15
Тема 8. Специфіка національних моделей спілкування, поведінки і етикету	14	2	2	10
Усього годин	120	26	14	80

Оцінювання результатів навчання

Програмні результати навчання	Форми контролю результатів навчання здобувачів вищої освіти					Разом
	опитування	Розв'язування тестів	доповідь/реферат/презентація	виконання завдань самостійної роботи	екзамен	
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.	7	7	7	7	7	34

ПРН 15. Визначати функціональні особливості, характер, рівень та ступінь взаємозв'язків між суб'єктами міжнародних економічних відносин різного рівня та налагоджувати комунікації між ними.	7	7	7	7	7	33
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.	6	6	6	6	6	33
Разом	20	20	20	20	20	100

Схема нарахування балів з навчальної дисципліни

Назва теми	Форми контролю результатів навчання здобувачів вищої освіти					Разом
	опитування теоретичних питань	розв'язування тестів	доповідь / реферат / презентація	виконання завдань самостійної роботи	екзамен	
Тема 1. Основні категорії курсу «Міжнародні переговори та крос-культурні комунікації»	2	3	-	3	-	8
Тема 2. Еволюція розвитку теоретичних концепцій ділових переговорів	-	2	4	3	-	9
Тема 3. Типізація, стратегії і тактики проведення ділових переговорів	3	-	4	3	-	10
Тема 4. Підготовка і організація проведення дипломатичних та міжнародних ділових переговорів	3	3	4	2	-	12
Тема 5. Етика ведення ділових переговорів. Переговори як комунікативний процес.	3	3	-	3	-	9
Тема 6. Психологія ділового спілкування. Вербальні та невербальні засоби ділового спілкування	3	3	4	2	-	12
Тема 7. Візитні картки як засіб ділового спілкування	3	3	-	2	-	8
Тема 8. Специфіка національних моделей спілкування, поведінки і етикету	3	3	4	2	-	12

<i>Екзамен</i>	–	–	–	–	20	20
<i>Разом</i>	20	20	20	20	20	100

Форми, шкала та критерії оцінювання результатів навчання при проведенні поточного контролю успішності здобувачів вищої освіти:

- *опитування (0 – 3 бали):*

0 балів – здобувач вищої освіти не готовий до відповіді або виявив неспроможність висвітлити питання (тему) чи питання висвітлені неправильно, безсистемно, з грубими помилками, відсутні розуміння основної суті питань, висновків, узагальнення;

1 бал – здобувач вищої освіти у цілому оволодів суттю питань з навчального матеріалу (теми), виявляє знання лекційного матеріалу, навчальної літератури, намагається аналізувати факти й події, робити висновки. Але на заняттях поводить себе пасивно, відповідає лише за викликом викладача, дає неповні відповіді на запитання, припускається грубих помилок при висвітленні теоретичного матеріалу;

2 бали – здобувач вищої освіти виявляє достатні знання і розуміння основних положень навчального матеріалу (теми), аналізує матеріал та робить власні висновки. Питання висвітлює повно, висвітлення їх завершене висновками, виявлене вміння аналізувати факти й події, а також виконувати навчальні завдання. У відповідях допущені несуттєві помилки та неточності;

3 бали – здобувач вищої освіти демонструє глибоке оволодіння лекційним матеріалом, здатний висловити власне ставлення до альтернативних міркувань з конкретної проблеми (теми), проявляє вміння самостійно та аргументовано викладати матеріал;

- *розв'язування тестів (0 – 3 бали):*

0 балів – здобувач вищої освіти відповідає менше, ніж на 50 % тестів;

1 бал – здобувач вищої освіти правильно відповідає на 50-70 % тестів;

2 бали – здобувач вищої освіти правильно відповідає на 71-90 % тестів;

3 бали – здобувач вищої освіти правильно відповідає на 91-100 % тестів;

підготовка доповіді, реферату, презентації (0 – 4 бали):

0 балів – тема реферату не розкрита, список використаної літератури містить менше 2 наукових джерел, оформлення документу здійснено з критичними порушеннями, презентація відсутня, здобувач відмовляється від захисту;

1 бал – тема реферату викладена правильно, але є певні недоліки щодо відповідності результату навчання, повноті та логіці викладу; список використаної літератури містить 4-5 джерел, в оформленні документу наявні некритичні порушення, презентація відсутня або не висвітлює предмет аналізу у повному обсязі, здобувач при захисті реферату не повною мірою володіє матеріалом за темою реферату;

1,5-2 бали – тема реферату викладена правильно, матеріал реферування відповідає вимогам досягнення результату навчання, повноті та логіці викладу; список використаної літератури містить 4-5 джерел, в оформленні документу наявні некритичні порушення, презентація висвітлює предмет аналізу, але має вади

недостатньої конкретизації матеріалу, здобувач при захисті реферату достатньою мірою володіє матеріалом за темою реферату;

3-4 бали – проблема, яка розглядається в рефераті, викладена повно, послідовно, логічно; список використаних джерел 5-6 позицій, оформлення документу відповідає стандарту, презентація наявна і повністю висвітлює досліджувану тему, здобувач при захисті реферату демонструє повне засвоєння матеріалу;

виконання завдань самостійної роботи (0 – 4 бали):

0 балів – в цілому обсяг виконаних завдань складає менше 50 % від загального обсягу;

1 бал – обсяг виконаної роботи становить 50 % до 70 % загального обсягу;

2 бали – обсяг виконаних завдань становить від 71-90 % загального обсягу;

3-4 бали – обсяг виконаних завдань становить від 90 % до 100 % від загального обсягу.

Трудомісткість:

Загальна кількість годин – 120 год. Кількість кредитів – 4,0. Форма семестрового контролю – екзамен.

Політика навчальної дисципліни

Відвідування занять є обов'язковим. Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін. За використання телефонів і комп'ютерних засобів без дозволу викладача, порушення дисципліни здобувач вищої освіти отримує на занятті 0 балів та зобов'язаний відпрацювати таке заняття.

Списування під час контрольних робіт заборонені (у т. ч. із використанням мобільних пристроїв). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування. Документи стосовно академічної доброчесності наведені на сторінці АКАДЕМІЧНА ДОБРОЧЕСНІСТЬ ПДАУ:
<https://www.pdaa.edu.ua/content/akademichna-dobrochesnist>.

Додаткові матеріали для представлення навчальної дисципліни:

Презентації, відеоролики.

Рекомендовані джерела інформації

Основні ресурси

1. Адамович А.Є., Максимець О.М. Мистецтво ведення переговорів: навчальний посібник / А. Є. Адамович, О. М. Максимець. – Мелітополь: ТДАТУ, ФОП Однорог Т.В., 2021. 264 с.

2. Боковець О.І. Ділове спілкування : навч. посіб.. – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. 162 с.

3. Гриценко Т. Б., Гриценко С.П., Іщенко Т.Д., Мельничук Т.Ф., Чуприк Н.В., Анохіна Л.П. Етика ділового спілкування : навч. посіб. / Т.Б. Гриценко, С.П. Гриценко, Т.Д. Іщенко, Т.Ф. Мельничук, Н.В. Чуприк, Л.П. Анохіна. – Київ : Центр навчальної літератури, 2019. 344 с.

4. Дученко М. М., Шевчук О.А. Бізнес-етика: конспект лекцій [Електронний ресурс] : навчальний посібник / М. М. Дученко, О. А. Шевчук. – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2020. 156 с.

5. Квіт С.М. Масові комунікації : підручник / С.М. Квіт. - Київ :Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2018. – 352 с.

6. Яхно Т.П. Конфліктологія та теорія переговорів: навч. посіб. – К. : Патерик, 2017. 168 с.

Допоміжні ресурси

1. Гриценко Т.Б. Етика ділового спілкування: навч. посіб. – К.: ЦУЛ, 2017. – 344 с.

2. Дергачова В.В., Кузнєцова К.О., Манаєнко І.М. Міжнародні економічні відносини: навчальний посібник. - К. : КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2020. 424 с.

3. Дученко М. М., Шевчук О.А. Конфліктологія: Практикум : навч. посіб. / М. М. Дученко, О. А. Шевчук – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2020. – 88 с.

4. Осика С. Г. Вирішення міждержавних спорів у Світовій організації торгівлі : навч. посіб. / С. Г. Осика, В. В. Коновалов, О. О. Бакалінська ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2019. 247 с.

5. Пунда Ю.В., Козинець І.П., Клименко В.С. Міжнародні відносини та зовнішня політика України : підручник / [Ю. В. Пунда, І. П. Козинець, В. С. Клименко та ін.]. – К. : НУОУ ім. Івана Черняхівського, 2020. 328 с.

6. Тарасенко С. В. Міжнародний бізнес : навчальний посібник / С. В. Тарасенко, Ю. М. Петрушенко. – Суми : Сумський державний університет, 2021. – 222 с.

7. Чичкало-Кондрацька І.Б., Новицька І.В. Дипломатичний та діловий протокол: конспект лекцій / І.Б. Чичкало-Кондрацька, І.В. Новицька. – Полтава: НУШП, 2020. 70 с.

8. Stephen M. Byars, Kurt Stanberry. Business Ethics: Textbook. - Rice University. content produced by OpenStax.- 2018, 337 p

Інформаційні ресурси мережі Інтернет

1. Міністерство закордонних справ України. Офіційний website. URL : <https://mfa.gov.ua/>

2. Комітет Верховної Ради України з питань зовнішньої політики та міжпарламентського співробітництва. Офіційний website. URL : <http://komzak.rada.gov.ua/>

3. Інститут світової політики (ІСП). Офіційний website. URL : <http://iwp.org.ua/>

4. Міжнародний центр перспективних досліджень (МЦПД). Офіційний website. URL : <http://icps.com.ua/>

5. Рада зовнішньої політики «Українська призма». Офіційний website. URL : <http://prismua.org/>

6. Foreign Policy Research Institute: Ukraine. Офіційний website. URL : <https://www.fpri.org/country/ukraine/>

7. Royal Institute of International Affairs. Chatham House. Офіційний website. URL : <https://www.chathamhouse.org/regions/europe/central-and-eastern-europe>