

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Факультет міжнародної економіки

Кафедра менеджменту та туристичного бізнесу

ТЕХНОЛОГІЯ МІЖНАРОДНИХ ПЕРЕГОВОРІВ

ПРОГРАМА

навчальної дисципліни

підготовки магістра

спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини

(Шифр ЗП 5.8в)

**Дніпро
2017 рік**

РОЗРОБЛЕНО ТА ВНЕСЕНО: Дніпровським національним університетом
імені Олеся Гончара

РОЗРОБНИКИ ПРОГРАМИ: к.психол.н. доцент кафедри менеджменту та
туристичного бізнесу Крупський О.П.

Обговорено та схвалено науково-методичною комісією за спеціальністю 292
Міжнародні економічні відносини

ВСТУП

Програма вивчення вибіркової навчальної дисципліни «Технологія міжнародних переговорів» складена відповідно до освітньо-професійної програми підготовки бакалавра спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини.

Предметом вивчення навчальної дисципліни є вироблення практичних вмінь і навичок підготовки й проведення міжнародних переговорів.

Міждисциплінарні зв'язки Вивчення дисципліни «Технологія міжнародних переговорів» базується на вивченні дисципліни: «Міжнародні економічні відносини»

Програма навчальної дисципліни складається з одного змістового модуля:

1. Науково-методичні основи підготовки й проведення міжнародних переговорів.

1. Мета та завдання навчальної дисципліни

Метою вивчення навчальної дисципліни є: формування у студентів системи знань про стратегію і тактику переговорного процесу та набуття ними практичних умінь щодо підготовчої роботи і безпосереднього ведення міжнародних переговорів.

Завдання:

- ознайомити студентів з основними методологічними підходами до аналізу міжнародних переговорів;
- визначити місце та роль міжнародних переговорів у сучасній системі міжнародних відносин;
- сформувані системні знання щодо стратегії і тактики переговорного процесу;
- виробити навички роботи з дипломатичними, політичними та міжнародно-правовими джерелами, що регламентують сучасні міжнародні переговори;
- виявити 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;
- сформувані практичні навички щодо підготовчої роботи і безпосереднього ведення міжнародних переговорів.

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студенти повинні:

з н а т и:

- основні поняття, терміни та категорії, що складають суть теорії міжнародних переговорів;

- найбільш ефективні переговорні моделі в західній та східній переговорних традиціях;
- функції, класифікацію, типи та види міжнародних переговорів;
- структуру переговорного процесу, етапи переговорів, стратегічні та тактичні прийоми, що використовуються на міжнародних переговорах;
- особливості національних та особистісних стилів ведення переговорів;
- психологію невербальної поведінки, етику і культуру спілкування під час ведення міжнародних переговорів;
- організацію та проведення переговорів на різних рівнях;
- функції, стратегії, види посередництва, ефективні нові інформаційні технології та технології посередницької діяльності.

Підготовлений фахівець повинен **в м і т и**:

- здійснювати інформаційний пошук та аналіз змісту міжнародно-правових джерел, що регламентують сучасні міжнародні переговори;
 - ставити мету, формулювати завдання та розробляти план ведення переговорів;
 - розробляти стратегію і тактику переговорного процесу, проекти майбутніх договорів та угод;
- збирати інформацію про партнерів по переговорах, діагностувати інтереси сторін, організовувати підготовку переговорного досьє;
- застосовувати необхідний інструментарій для ведення переговорного процесу, варіювати методами ведення переговорів;
- надавати посередницькі послуги та аналізувати труднощі, які виникають при здійсненні посередницької діяльності;
- організовувати інформаційний супровід та формувати ефективні зв'язки з громадськістю під час ведення переговорів;
- готувати підсумкові документи міжнародних переговорів.

На вивчення навчальної дисципліни відводиться 120 годин/ 4 кредити ECTS.

2. Інформаційний обсяг навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Науково-методичні основи підготовки й проведення міжнародних переговорів

Тема 1. Міжнародні переговори як предмет дослідження

Тема 2. Міжнародні переговори як практична діяльність

Тема 3. Основні наукові моделі переговорного процесу: метод торгу, теорія ігор, медіація та східна стратагемна модель ведення переговорів

Тема 4. Культура спілкування сторін на міжнародних переговорах

Тема 5. Підготовка до міжнародних переговорів: вибір стратегії і тактики

Тема 6. Особливості організації та специфіка проведення міжнародних переговорів

Тема 7. Соціокультурні традиції переговорного процесу: особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів

Тема 8. Нові інформаційні технології в організації та проведенні міжнародних переговорів

3. Рекомендована література

Базова

1. Василенко, И. А. Международные переговоры: учебник для магистров / И. А. Василенко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 486 с. – Серия: Магистр.
2. Фишер, Роджер. Переговоры без поражения. Гарвардский метод / Роджер Фишер, Уильям Юри, Брюс Паттон; пер. с англ. Татьяны Новиковой. – 5-е изд. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. – 272 с.
3. Тарапатов М.М. Теорія та практика ведення переговорів. – Навчальний посібник. – Маріуполь: МДУ, 2012. – 86с.
4. Василенко, И. А. Искусство международных переговоров / И. А. Василенко. – 3-е изд. – М.: Экономика, 2011.
5. Лебедева, М. М. Технология ведения переговоров / М. М. Лебедева. – М.: Аспект Пресс, 2010. – 192 с.
6. Дубинин, Ю. В. Мастерство переговоров: Учебник для студентов, обучающихся по специальности "Международные отношения" / Ю. В. Дубинин. – Изд. третье, доп. – М.: Международные отношения, 2009.
7. Палеха Ю. І. Етика ділових відносин: Навч. посібник. – К.: Кондор, 2008.
8. Невербальное общение. Мимика, жесты, движения, позы и их значение. Полное руководство по невербальному общению. – М.: Прайм-Еврознак, 2007.
9. Юнг, К. Г. Психологические типы / К. Г. Юнг. – СПб., 2001.
10. Кузин, Ф. А. Культура делового общения / Ф. А. Кузин. – М., 2002.
11. Галушко В. П. Діловий протокол та ведення переговорів – Вінниця: НОВА КНИГА, 2002.
12. Лукашук И.И. Искусство деловых переговоров: Учебно-практическое пособие. - М., 2002 (глава “Международные переговоры”)
13. Мокшанцев Р. И. Психология переговоров.- М.-Новосибирск, 2002.
14. Попов В.И Современная дипломатия: теория и практика. Дипломатия – наука и искусство: Курс лекций. – М.: Международные отношения, 2003. – 567с.
15. Хміль Ф. І. Ділове спілкування: Навч. посібник. – К.: Академвидав, 2004.
16. Цюрупа М. В. Основы конфликтологии та теорії переговорів: Навчальний посібник. – К., 2004.
17. Зленко, А. М. Дипломатія і політика. Україна в процесі динамічних геополітичних змін / А. М. Зленко. – Харків: Фоліо, 2003. – 559 с.
18. Вуд, Д. Дипломатический церемониал и протокол / Д. Вуд, Ж. Серре. – М., 2003.

Додаткова

1. Василенко, Е. В. Ангела Меркель как европейский переговорщик: особенности личностного стиля / Е. В. Василенко // Мир и политика. – 2012. – № 3.
2. Крегер, О. Типы людей: 16 типов личности, определяющих, как мы живем, работаем и любим / О. Крегер, Дж. Тьюсон. – М., 2010.
3. Ведение переговоров и разрешение конфликтов [Электронный ресурс] // Генеральный директор. Персональный журнал руководителя, 13.06.2006. – Электронный журнал. – Режим доступа: <http://www.gd.ru/magazine/article/186.html>, платный. – Загл. С экрана.
4. Сагайдак О.П., Сардачук П.Д. Дипломатичне представництво: організація і форми роботи. – К.: Знання, 2008. – 295 с.
5. Карнеги, Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей / Д. Карнеги. – М., 2006.
6. Мокшанцев, Р. И. Психология коммуникаций на переговорах / Р. И. Мокшанцев. – М., 2004.
7. Ниренберг, Дж. Секреты успешных переговоров / Дж. Ниренберг, И. Росс. – М., 2006.
8. Пиз, А. Язык телодвижений / А. Пиз. – М., 2007.
9. Селлих, К. Переговоры в международном бизнесе / К. Селлих, С. Джейн. – М., 2004.
10. Палеха Ю. І. Ділова етика: Навчально-методичний посібник. – К.: ЄУФІМБ, 2000.
11. Орбан-Лембрик Л. Е. Психологія управління: Навч. посібник. – К.: Академвидав, 2003.

12. Пахомов Е.Ю. Дипломатия и дипломатическая служба США. Уч. Пособие. - М., 2000
13. Чмут Т. К., Чайка Г. Л. Етика ділового спілкування: Навч. посібник. – 3-є вид., перероб. і доп.– К.: Вікар, 2003.
14. Энциклопедия этикета. – М.: АСТ: Астрель, 2004.
15. Дональдсон, М. К. Умение вести переговоры / М. К. Дональдсон. – М., 2000.

Нормативна та інструктивна

1. Конституція України.
2. Кодекс законів про працю України.
3. Господарський кодекс України.
4. Цивільний кодекс України.

Ресурси

5. <http://chitalka.info/n213/index.html>
6. <http://readbookz.com/books/214.html>
7. <http://ru.wikipedia.org>
8. <http://www.vuzlib.net/beta3/html/1/21330>

4. Форма підсумкового контролю успішності навчання залік

5. Засоби діагностики успішності навчання

- Питання поточного та семестрового контролю.
- Тестові завдання.
- Підсумкова письмова робота.