Код та назва дисципліни українською мовою / Назва дисципліни англійською мовою	1-С3-291-11 Міжнародні переговори: теорія та практика / International Negotiations: Theory and Practice
Рекомендується для галузі знань (*спеціальності, освітньої програми*)	
Кафедра (*зазначити повну назву кафедри*)	кафедра міжнародних відносин
П.І.П. НПП (*за можливості*)	Проф. Іщенко І.В.
Рівень ВО	перший (бакалаврський)
КУРС, семестр (*в якому буде викладатись*)	
Мова викладання	українська
Пререквізити (передумови вивчення дисципліни)	
Чому це цікаво/треба вивчати	Ця дисципліна відкриває механізми, за допомогою яких країни досягають домовленостей у складних міжнародних умовах. Вона дозволяє зрозуміти, як побудувати ефективну переговорну стратегію з урахуванням інтересів різних сторін. Особливо цікаво досліджувати кейси з дипломатичної практики, конфліктних ситуацій та мирного врегулювання. Студенти отримують знання про культурні, психологічні та правові аспекти переговорного процесу. Це поєднання теорії й практики робить курс надзвичайно корисним і прикладним.
Перелік тем з дисципліни	1. Теорії та моделі міжнародних переговорів 2. Етапи та структура переговорного процесу 3. Основи переговорної стратегії та тактики 4. Роль міжкультурної комунікації у переговорах 5. Переговори в умовах конфлікту та кризи 6. Посередництво та фасилітація у міжнародних переговорах 7. Мовні та психологічні аспекти переговорів 8. Особливості переговорів у багатосторонніх форматах (ООН, ОБСЄ, ЄС) 9. Аналіз історичних прикладів успішних і провальних переговорів 10. Симуляції міжнародних переговорів: тренінгові методи

Як можна користуватися набутими знаннями і уміннями (*компетентність*)	Набуті знання допомагають розробляти ефективні переговорні стратегії у міжнародних, державних чи бізнесових контекстах. Уміння вести переговори особливо цінне у дипломатії, конфліктології, міжнародному праві та менеджменті. Випускники зможуть краще орієнтуватися в інтересах сторін і шукати компромісні рішення. Практичні навички дозволять ефективно комунікувати навіть у напружених чи кризових ситуаціях. Це стане в пригоді як на державному рівні, так і в міжнародних організаціях чи приватному секторі.
Очікувані результати навчання	Студенти здобудуть знання про основні концепції, принципи та техніки ведення переговорів. Вони навчаться аналізувати динаміку переговорного процесу та готуватися до переговорів з урахуванням контексту. Буде розвинено навички аргументації, слухання, побудови довіри та досягнення угод. Очікується також розвиток критичного мислення, здатності до роботи в команді та стресостійкості. У підсумку студенти зможуть професійно застосовувати переговорні інструменти у міжнародній діяльності.
Інформаційне забезпечення	Офіційні документи ООН, ЄС, Світового банку, наукові публікації з міжнародних відносин, а також аналітичні звіти міжнародних організацій. Використовуються електронні ресурси (UN Digital Library, Scopus, JSTOR), відеолекції, подкасти та онлайн-курси. Матеріали доступні через освітню платформу університету.
Види навчальних занять (*лекції, практичні, семінарські, лабораторні заняття тощо*)	Лекції, семінарські заняття
Вид семестрового контролю	Диференційований залік
Максимальна кількість здобувачів на семестр / Мінімальна кількість здобувачів (тільки для мовних, творчих дисциплін, за необхідності)	Без обмежень

Декан факультету _____ *Віталій КРИВОШЕЇН*