

Код та назва дисципліни українською мовою / Назва дисципліни англійською мовою	<b>1-С3-291-08 Міжнародні переговори: теорія та практика / International Negotiations: Theory and Practice</b>
Рекомендується для галузі знань ( <i>спеціальності, освітньої програми</i> )	
Кафедра ( <i>зазначити повну назву кафедри</i> )	кафедра міжнародних відносин
П.І.П. НПП ( <i>за можливості</i> )	Проф. Іщенко І.В.
Рівень ВО	перший (бакалаврський)
КУРС, семестр ( <i>в якому буде викладатись</i> )	
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	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Теорії та моделі міжнародних переговорів</li> <li>2. Етапи та структура переговорного процесу</li> <li>3. Основи переговорної стратегії та тактики</li> <li>4. Роль міжкультурної комунікації у переговорах</li> <li>5. Переговори в умовах конфлікту та кризи</li> <li>6. Посередництво та фасилітація у міжнародних переговорах</li> <li>7. Мовні та психологічні аспекти переговорів</li> <li>8. Особливості переговорів у багатосторонніх форматах (ООН, ОБСЄ, ЄС)</li> <li>9. Аналіз історичних прикладів успішних і провальних переговорів</li> <li>10. Симуляції міжнародних переговорів: тренінгові методи</li> </ol>

<p>Як можна користуватися набутими знаннями і уміннями (<i>компетентність</i>)</p>	<p>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.</p>
<p>Очікувані результати навчання</p>	<p>Студенти здобудуть знання про основні концепції, принципи та техніки ведення переговорів. Вони навчатимуться 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.</p>
<p>Інформаційне забезпечення</p>	<p>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.</p>
<p>Види навчальних занять (<i>лекції, практичні, семінарські, лабораторні заняття тощо</i>)</p>	<p>Лекції, семінарські заняття</p>
<p>Вид семестрового контролю</p>	<p>Диференційований залік</p>
<p>Максимальна кількість здобувачів на семестр / Мінімальна кількість здобувачів (тільки для мовних, творчих дисциплін, за необхідності)</p>	<p>Без обмежень</p>

Декан факультету \_\_\_\_\_

Віталій КРИВОШЕЇН