

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСІПЛАКИ
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»

Навчально-науковий інститут бізнесу та сучасних технологій
Кафедра міжнародної економіки та міжнародних економічних відносин

СИЛАБУС

навчальної дисципліни

«Крос-культурні аспекти міжнародних переговорів»

на 2021-2022 навчальний рік

Курс та семестр вивчення	2 курс
Освітня програма/спеціалізація	«Міжнародні економічні відносини»
Спеціальність	292 Міжнародні економічні відносини
Галузь знань	29 Міжнародні відносини
Ступінь вищої освіти	магістр

ПІВ НПП, який веде дану дисципліну,
науковий ступінь і вчене звання,
посада

Туль Світлана Іванівна

к.е.н.,

доцент міжнародної економіки та міжнародних
економічних відносин

Контактний телефон	+38 0532 50-91-68
Електронна адреса	puet.me@gmail.com
Розклад навчальних занять	http://schedule.puet.edu.ua/
Консультації	очна: пн-пт, 17.05-18.25 он-лайн: електронною поштою, пн-пт, 17.05-18.25
Сторінка дистанційного курсу	https://el.puet.edu.ua/

Опис навчальної дисципліни

Мета вивчення навчальної дисципліни	Набуття майбутніми фахівцями теоретичних знань і практичних навичок з використання сучасної концепції міжнародних переговорів з акцентом на цивілізаційні та крос-культурні чинники, застосування найбільш ефективних переговорних моделей в західній і східній переговорних традиціях, а також дотримання основних правил організації та ведення міжнародних переговорів.
Тривалість	4 кредити ЕКТС/120 годин (лекції 16 год., практичні заняття 32 год., самостійна робота 72 год.)
Форми та методи навчання	Лекції та практичні заняття в аудиторії, самостійна робота поза розкладом
Система поточного та підсумкового контролю	Поточний контроль: відвідування занять, захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань (робота в малих групах; розв'язання ситуаційних завдань (case studies); підготовка та захист проєктів); завдання самостійної роботи; тестування; поточна модульна робота Підсумковий контроль: ПМК
Базові знання	Наявність широких знань з глобальної економіки, основ лідерства, технологій крос-культурного менеджменту.
Мова викладання	Українська, англійська

Перелік компетентностей, які забезпечує дана навчальна дисципліна, програмні результати навчання

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
• мати необхідні для професійної діяльності знання та навички з ділових комунікацій у сфері міжнародних економічних відносин, а також ефективно спілкуватися на професійному та соціальному рівнях, включаючи усну та письмову комунікацію іноземною	• здатність спілкуватися іноземною мовою (ЗК 1); • здатність працювати в команді (ЗК 4); • здатність приймати обґрунтовані рішення щодо налагодження міжнародних економічних відносин на всіх рівнях їх реалізації. (СК 1);

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
<p>мовою/іноземними мовами (PH 1);</p> <ul style="list-style-type: none"> систематизувати, синтезувати й упорядковувати отриману інформацію, ідентифікувати проблеми, формулювати висновки і розробляти рекомендації, використовуючи ефективні підходи та технології, спеціалізоване програмне забезпечення з метою розв'язання складних задач практичних проблем з урахуванням крос-культурних особливостей суб'єктів міжнародних економічних відносин (PH 3); приймати обґрунтовані рішення з проблем міжнародних економічних відносин за невизначених умов і вимог (PH 4); визначати гео економічні стратегії країн та їхні регіональні економічні пріоритети з урахуванням національних економічних інтересів і безпекової компоненти міжнародних економічних відносин у контексті глобальних проблем людства й асиметричності розподілу світових ресурсів (PH 12). 	<ul style="list-style-type: none"> здатність аналізувати й оцінювати гео економічні стратегії країн з позиції національних економічних інтересів (СК 7).

Тематичний план навчальної дисципліни

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
Модуль 1. Сучасні підходи до організації та ведення міжнародних переговорів		
Тема 1. Сучасна інформаційна парадигма міжнародних переговорів	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань (робота в малих групах; розв'язання ситуаційних завдань (case studies); підготовка та захист проєктів); завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати презентацію на тему: «Основні принципи і правила сучасної теорії міжнародних переговорів».
Тема 2. Моделі переговорного процесу у різних країнах світу: метод торгу, теорія ігор, медіація	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань (робота в малих групах; розв'язання ситуаційних завдань (case studies); підготовка та захист проєктів); завдання самостійної роботи; тестування	Обрати найбільш ефективні моделі організації та ведення переговорів з представниками різних іноземних делегацій.
Тема 3. Проведення міжнародних переговорів й укладання договорів	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань (робота в малих групах; розв'язання ситуаційних завдань (case studies); підготовка та захист проєктів); завдання самостійної роботи; тестування	Охарактеризувати основні етапи підготовки до переговорів, включаючи правила формування переговорного досє, принципи розробки переговорної концепції, визначення стратегії і тактики переговорів, формування порядку денного, вибору часу, місця і складу іноземної делегації.
Модуль 2. Крос-культурні аспекти і національний стиль ведення переговорів		
Тема 4. Роль соціокультурних традицій в процесі міжнародних переговорів	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань (робота в малих групах; розв'язання ситуаційних завдань (case studies); підготовка та захист проєктів); завдання самостійної роботи; тестування; поточна модульна робота	Підготувати презентацію на тему: «Західна і східна культура переговорів: порівняльний аналіз».
Тема 5. Переговори із західними партнерами: особливості національних стилів	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань (робота в малих групах; розв'язання ситуаційних завдань (case studies); підготовка та захист проєктів); завдання самостійної роботи;	Підготувати міні-проєкт на тему: Німецький стиль ведення переговорів; Французький стиль ведення переговорів; Англійський стиль ведення переговорів; Американський стиль ведення переговорів.

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
	тестування; поточна модульна робота	
Тема 6. Переговори з незахідними партнерами: основні національні стилі	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань (робота в малих групах; розв'язання ситуаційних завдань (case studies); підготовка та захист проєктів); завдання самостійної роботи; тестування; поточна модульна робота	Підготувати міні-проєкт на тему: Арабський стиль ведення переговорів; Китайський стиль ведення переговорів; Японський стиль ведення переговорів; Індійський стиль ведення переговорів; Турецький стиль ведення переговорів; Латиноамериканський стиль ведення переговорів.

Інформаційні джерела

1. Василенко И. А. Международные переговоры : учебник для магистров [Электронный ресурс] / И. А. Василенко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2015. — 486 с. – Режим доступа : https://urss.ru/PDF/add_ru/191526-1.pdf
2. Гестеланд Р.Р. Кросс-культурное поведение в бизнесе. Маркетинговые исследования, ведение переговоров, менеджмент в различных культурах [Электронный ресурс] / Р.Р. Гестеланд. – 3-е изд. – Днепропетровск : Баланс-Клуб. – Режим доступа: <http://www.twirpx.com/file/557415/>
3. Глінковська Б. Крос-культурні підприємницькі комунікації : навчально- методичний посібник для магістрантів [Електронний ресурс] / Б. Глінковська, Є. Чеботарьов, В. Чеботарьов; Держ. закл. «Луган. нац. ун-т імені Тараса Шевченка». – Старобільськ, 2018. – 120 с. – Режим доступу: <http://dspace.luguniv.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2345/1/Posibnik.pdf>
4. Льюис Р.Д. Деловые культуры в международном бизнесе: от столкновения к взаимопониманию [Электронный ресурс] / Р.Д. Льюис. – М. : Дело. – Режим доступа : <http://www.twirpx.com/file/557481/>
5. Мясоєдов С.П. Кросс-культурний менеджмент : учебник для бакалавриата и магистратуры / С.П. Мясоєдов, Л.Г. Борисова. – 3-е изд. – М. : Издательство Юрайт, 2016. – 314 с.
6. Родыгина Н. Ю. Организация и техника внешнеторговых переговоров. Учебное пособие для вузов [Электронный ресурс] / Н.Ю. Родыгина, В.В. Емельянов, С.В. Молева. – М. : Издательство Юрайт, 2020. – 174 с. – Режим доступа : https://books.google.com.ua/books?id=EXPVDwAAQBAJ&dq=%D0%BE%D1%84%D0%B5%D1%80%D1%82%D0%B0+%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%BE%D1%84%D0%B5%D1%80%D1%82%D0%B0+%D0%BF%D0%BE%D1%81%D1%96%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D0%BA&hl=ru&source=gbs_navlinks_s
7. Тодорова Н.Ю. Кроскультурний менеджмент: навчальний посібник [Електронний ресурс] / Н. Ю. Тодорова. – Донецький національний технічний університет. – 330 с. – Режим доступу: http://ea.donntu.edu.ua/bitstream/123456789/2021/1/CCM_Todorova.pdf
8. Як, коли, де працює діалог? Практичний посібник / К. Гусєва, Д. Проценко. Київ : ОБСЄ, 2019. – 52 с. – Режим доступу: <https://www.osce.org/files/f/documents/3/c/422822.pdf>
9. Cross-Cultural Management: Essential Concepts [Electronic resource] / D. C. Thomas, M. F. Peterson. – SAGE Publications, 2016. – 336 p. – Available at : https://books.google.com.ua/books?id=W7D4DQAAQBAJ&dq=cross-cultural%20management&hl=ru&source=gbs_similarbooks
10. The Palgrave Handbook of Cross-Cultural Business Negotiation [Electronic resource] / M. A. Khan, N. Ebner. – Springer, 2018. – 564 p. – Available at : https://books.google.com.ua/books?id=zW9_DwAAQBAJ&dq=cross-cultural+negotiations&hl=ru&source=gbs_navlinks_s

Програмне забезпечення навчальної дисципліни

- Пакет програмних продуктів Microsoft Office.

Політика вивчення навчальної дисципліни та оцінювання

- Політика щодо термінів виконання та перескладання: завдання, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (75 % від можливої максимальної кількості балів за вид діяльності). Перескладання модулів відбувається із дозволу провідного викладача за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
- Політика щодо академічної доброчесності: списування під час виконання поточних модульних робіт та тестування заборонено (в т. ч. із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування та підготовки практичних завдань в процесі заняття.
- Політика щодо відвідування: відвідування занять є обов'язковим компонентом. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, працевлаштування, стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі (Moodle) за погодженням із провідним викладачем.
- Політика зарахування результатів неформальної освіти: <http://puet.edu.ua/uk/publiczna-informaciya>

Оцінювання

Підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни розраховується через поточне оцінювання

Види робіт	Максимальна кількість балів
Модуль 1 (теми 1-3): відвідування занять (10 балів); захист домашнього завдання (6 бали); обговорення матеріалу занять (6 бали); виконання навчальних завдань (6 бали); завдання самостійної роботи (6 бали); тестування (6 бали); поточна модульна робота (10 балів)	50
Модуль 2 (теми 4-6): відвідування занять (10 балів); захист домашнього завдання (6 бали); обговорення матеріалу занять (6 бали); виконання навчальних завдань (6 бали); завдання самостійної роботи (6 бали); тестування (6 бали); поточна модульна робота (10 балів)	50
Разом	100

Шкала оцінювання здобувачів вищої освіти за результатами вивчення навчальної дисципліни

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за шкалою ЄКТС	Оцінка за національною шкалою
90-100	A	Відмінно
82-89	B	Дуже добре
74-81	C	Добре
64-73	D	Задовільно
60-63	E	Задовільно достатньо
35-59	FX	Незадовільно з можливістю повторного складання
0-34	F	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням навчальної дисципліни