

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСПІЛКИ
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»
Навчально-науковий інститут денної освіти
Кафедра міжнародної економіки та міжнародних економічних відносин

СИЛАБУС

навчальної дисципліни

«Тренінг: Техніка міжнародних комерційних переговорів»

на 2023-2024 навчальний рік

Курс та семестр вивчення	4 курс
Освітня програма/спеціалізація	«Міжнародна економіка»
Спеціальність	051 Економіка
Галузь знань	05 Соціальні та поведінкові науки
Ступінь вищої освіти	бакалавр

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

Пожар Артем Анатолійович
к.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародної
економіки та міжнародних
економічних відносин

Контактний телефон	+38-099-504-38-58
Електронна адреса	art.pozhar@gmail.com
Розклад навчальних занять	http://schedule.puet.edu.ua/
Консультації	он-лайн: електронною поштою, пн-пт з 10.00-17.00
Сторінка дистанційного курсу	https://el.puet.edu.ua/

Опис навчальної дисципліни

Мета вивчення навчальної дисципліни	Надати знання з техніки міжнародних ділових переговорів і практичні вміння та навички їх ведення
Тривалість	5 кредитів ЄКТС/150 годин (практичні заняття 60 год., самостійна робота 90 год.)
Форми та методи навчання	Практичні заняття в аудиторії, самостійна робота поза розкладом Метод мотиваційного есе, метод генерації ідей, методи візуалізації знань, метод «мозковий штурм», метод кейсів
Система поточного та підсумкового контролю	Поточний контроль: відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; доповіді з рефератами та їх обговорення; тестування; поточна модульна робота Підсумковий контроль: залік (ІМК)

Базові знання	Наявність широких знань з зовнішньоекономічної діяльності підприємств, комунікативних технологій, психології, ділової етики, 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
<ul style="list-style-type: none"> • Використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефахівців у сфері економічної діяльності. • Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати. • Демонструвати базові навички креативного та критичного мислення у дослідженнях та професійному спілкуванні • Використовувати інформаційні та комунікаційні технології для вирішення соціально-економічних завдань, підготовки та представлення аналітичних звітів. • Оволодіти навичками усної та письмової професійної комунікації державною та іноземною мовами. • Демонструвати гнучкість та адаптивність у нових ситуаціях, у роботі із новими об'єктами, та у невизначених умовах. • Демонструвати здатність діяти соціально відповідально та свідомо на основі етичних принципів, цінувати та поважати культурне різноманіття, індивідуальні відмінності людей. 	<ul style="list-style-type: none"> • Здатність зберігати моральні, культурні, наукові цінності та примножувати досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя. • Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. • Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово. • Здатність спілкуватися іноземною мовою. • Здатність до адаптації та дій в новій ситуації. • Навички міжособистісної взаємодії.

Тематичний план навчальної дисципліни

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
Модуль 1. Підготовка та ведення переговорів		
Тема 1. Постановка цілей переговорів	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи;	Підготувати реферат на тему «Розуміння коротко- і довгострокових інтересів сторін переговорів».

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
	тестування	
Тема 2. Підготовка до переговорів	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати реферат на тему «Розробка плану переговорів».
Тема 3. В переговорній кімнаті: встановлення довіри та початку роботи	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати реферат на тему «Перші враження, що отримують сторони переговорів».
Тема 4. Поза кімнатою переговорів	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування; поточна модульна робота	Підготувати реферат на тему «Використання медіа в переговорному процесі».
Модуль 2. Спеціальні навички переговорника		
Тема 5. Техніки переконання	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати реферат на тему «Постановка питань в процесі переговорів».
Тема 6. Відповідаючи іншій стороні переговорів	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати реферат на тему «Відповіді на персональні претензії/закиди».
Тема 7. Заклучні сесії переговорів: шляхи досягнення успішних результатів	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування; поточна модульна робота	Підготувати реферат на тему «Подальше втілення досягнутих результатів переговорів».

Інформаційні джерела

1. Avenhaus, R., Zartman, W. (2017), Diplomacy Games: Formal Models and International Negotiations [Electronic Source]. – Access mode: <https://www.pdfdrive.com/diplomacy-games-formal-models-and-international-negotiations-e160979631.html>
2. Dawson, R. (2015), Secrets of Power Negotiating, 15th Anniversary Edition: Inside Secrets from a Master Negotiator [Electronic Source]. – Access mode: <https://www.pdfdrive.com/secrets-of-power-negotiating-15th-anniversary-edition-inside-secrets-from-a-master-negotiator-e158170342.html>
3. Galluccio, M. (2015), Handbook of International Negotiation: Interpersonal, Intercultural, and Diplomatic [Electronic Source]. – Access mode: <https://www.pdfdrive.com/handbook-of-international-negotiation-interpersonal-intercultural-and-diplomatic-perspectives-e157813538.html>
4. Gates, S. (2016), The Negotiation Book: Your Definitive Guide to Successful Negotiating [Electronic Source]. – Access mode: <https://www.pdfdrive.com/the-negotiation-book-your-definitive-guide-to-successful-negotiating-e158025043.html>
5. Ghauri, P. (2017), International Business Negotiations [Electronic Source]. – Access mode: <https://www.pdfdrive.com/international-business-negotiations-second-edition-international-business-and-management-international-business-and-management-series-e164709224.html>
6. Goldwich, D. (2018), Win-Win Negotiation Techniques : Develop the mindset, skills and behaviours of win-win negotiators [Electronic Source]. – Access mode: <https://www.pdfdrive.com/win-win-negotiation-techniques-develop-the-mindset-skills-and-behaviours-of-win-win-negotiators-st-training-solutions-success-skills-e188904192.html>
7. Gosselin, T. (2017), Practical Negotiating: Tools, Tactics & Techniques [Electronic Source]. – Access mode: <https://www.pdfdrive.com/practical-negotiating-tools-tactics-techniques-e187662350.html>
8. Hay, S. (2015), Advanced Negotiation Techniques [Electronic Source]. – Access mode: <https://www.pdfdrive.com/advanced-negotiation-techniques-e177703128.html>
9. Neale, M., Lys, T. (2019), Getting (More of) What You Want: How the Secrets of Economics and Psychology Can Help You Negotiate [Electronic Source]. – Access mode: <https://www.pdfdrive.com/getting-more-of-what-you-want-how-the-secrets-of-economics-and-psychology-can-help-you-negotiate-anything-in-business-and-in-life-e158699794.html>
10. Voss, C. (2020), Never Split the Difference: Negotiating As If Your Life Depended On It [Electronic Source]. – Access mode: <https://www.pdfdrive.com/never-split-the-difference-negotiating-as-if-your-life-depended-on-it-e145171860.html>

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: студенти мають свідомо дотримуватися «Положення про академічну доброчесність»

(http://puet.edu.ua/sites/default/files/polozhennya_pro_akademichnu_dobrochesnist_2020.pdf); 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/neformalna-osvita>;

Положення про порядок зарахування результатів неформальної освіти

(http://puet.edu.ua/sites/default/files/polozhennya_pro_zarahunannya_rezultativ_neformalnoy_i_osvity.pdf)

Оцінювання

Підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни розраховується через поточне оцінювання

Види робіт	Максимальна кількість балів
Модуль 1 (теми 1-4): відвідування занять (8 балів); захист домашнього завдання (8 балів); обговорення матеріалу занять (4 бали); виконання навчальних завдань (8 балів); завдання самостійної роботи (8 балів); тестування (4 бали); поточна модульна робота (10 балів)	50
Модуль 2 (теми 5-7): відвідування занять (8 балів); захист домашнього завдання (8 балів); обговорення матеріалу занять (4 бали); виконання навчальних завдань (8 балів); завдання самостійної роботи (8 балів); тестування (4 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