АНОТАЦІЯ ЗМІСТУ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«СТРАТЕГІЯ ПРОВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ»
Дисципліна вільного вибору студента

Предмет навчальної дисципліни

Предметом навчальної дисципліни є стратегії, тактичні прийоми та стилі ведення переговорів, технологія посередницької діяльності.

Мета начальної дисципліни

Мета начальної дисципліни: ознайомлення студентів із основними поняттями та ключовими проблемами теорії та практики міжнародних переговорів, формування системи знань про стратегію і тактику переговорного процесу.

Основні завдання

Основні завдання навчальної дисципліни: надання студентам необхідних знань і практичних навичок організаційної підготовки до переговорів та їх ведення; набуття вмінь роботи з дипломатичними, політичними та міжнародно-правовими джерелами щодо їх тлумачення і аналізу.

Місце навчальної дисципліни в структурно-логічній схемі підготовки магістрів

Дисципліна вивчається після дисциплін «Стратегічне управління», «Технологія публічного адміністрування», «Керівник адміністративної служби», «Міжнародне публічне управління та розвиток», «Лідерство, управління, прийняття управлінських рішень», вивчається одночасно з навчальними дисциплінами «Комунікації в публічній адміністрації», «Державна служба в публічному управлінні».

Вимоги до знань і умінь:

а) знати: основні поняття, терміни та категорії, що складають суть теорії міжнародних переговорів; місце та роль міжнародних переговорів в сучасній системі міжнародних відносин; базові концепції переговорів; типи та види міжнародних переговорів, їх функції; структуру переговорного процесу, особливості кожного із його етапів; стратегії та тактичні прийоми, які використовуються при переговорах; особливості національних та особистих стилів ведення переговорів; специфіку переговорів на високому та найвищому рівнях, багатосторонніх переговорів; функції, стратегії та види посередництва.
б) уміти: здійснювати інформаційний пошук та аналіз змісту документів та аналітико-синтетичної обробки інформації; моделювати схему проведення двосторонніх та багатосторонніх переговорів; аналізувати переговорну ситуацію; діагностувати інтереси сторін на переговорах; застосовувати необхідний інструментарій для ведення переговорного процесу; готувати підсумкові документи міжнародних переговорів; надавати посередницькі послуги в якості третьої сторони.

Зміст навчальної дисципліни за темами:

Тема 1. Міжнародні переговори: поняття, концепції, класифікація, функції.
Тема 2. Підготовка до ведення міжнародних переговорів.
Тема 3. Структура переговорного процесу.
Тема 4. Психологія ділового спілкування.
Тема 5. Стилі ведення переговорів.
Тема 6. Посередництво в переговорах.

Кафедра: економіки та менеджменту.
Мова викладання: українська.
Форми організації навчального процесу: лекції, семінарські заняття.
Форма підсумкового контролю: залік.
Викладачі, які забезпечують навчальний процес: доцент, к.е.н. Завальницька Н.Б.

Рекомендована література:

1. Вуд Дж., Серре Ж. Дипломатический церемониал и протокол /Пер. с англ. Ю. П. Клюкина, В. В. Пастоева, Г. И.Фомина.-Изд.2.- М.: Международные отношения, 2003.
2. Гало К. Презентация. Уроки убеждения от лидера Apple Стива Джоба/ К. Гало; пер. с англ. М. Фербера. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010. – 224 с.
3. Зленко Ф.М. Дипломатія і політика. Україна в процесі динамічних геополітичних змін. – Харків: Фоліо, 2003.
4. Кайданова Л.Г., Пляка Л.В. Психологія спілкування: навчальний посібник. – Х.: НФаУ, 2011.
5. Карнеги Д. Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей. Сочинения / Д.Карнеги. – М.: Эксмо, 2003. – 352 с.
6. Кинг Л. Как разговаривать с кем угодно, когда угодно и где угодно: пер. с англ. / Л. Кинг. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 204 с.
7. Колризер Дж. Не стать заложником. Сохранить самообладание и убедить оппонента / Дж. Колризер. – М.:Юнайтед Пресс, 2010. – 248 с.
8. Кэмп Дж. Сначала скажите «НЕТ»: Технологии ведения переговоров, которые профессионалы хотели бы от Вас скрыть / Дж. Кэмп. − М.: Добрая книга, 2003. – 272 с.
9. Лебедева М.М. Технология ведения переговоров: Учебное пособие для студентов вузов. – М.: Аспект Пресс, 2010.
10. Левицкий Р. Самое главное о переговорах: учебное пособие / Р. Левицкий, Д. Сондерс, Б. Барри, Дж. Минтон. – М.: ФОРУМ, 2010. – 320 с.
11. Наварро Д. Я вижу, о чем вы думаете/ Д. Наварро, М. Карлинс; пер. с англ. О.Г. Белошеев. – Минск: «Попурри», 2010. – 334 с.
12. Палеха Ю. І. Етика ділових відносин: Навч. посіб. – К.: Кондор, 2008. – 356 с.
13. Пиз А. Новый язык телодвижений. Расширенная версия / А. Пиз, Б. Пиз. – М.: Эксмо, 2010. – 416 с.
14. Седова Л.Н. Национальные особенности ведения деловых переговоров курса «Этика делового общения». Тексты лекций. – Харьков: Изд. ХГЭУ, 2002. – 104 с.
15. Снітинський В.В., Завальницька Н.Б., Брух О.О. Діловий етикет в міжнародному бізнесі [Текст] : навчальний посібник - «Магнолія-2006», 2009
16. Стил П.Т. Переговоры в бизнесе: практическое пособие / П.Т. Стил, Т. Бизор; пер. с англ. Т. Пташня. – М.: НІРРО, 2004. – 270 с.
17. Фишер Р. Переговоры без поражения. Гарвардский метод / Р. Фишер, У. Юри, Б. Патон; пер. с англ. М. Фербера. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 272 с.