

АНОТАЦІЯ ДИСЦИПЛІНИ
«Організація проведення ділових переговорів»
Ступень «Бакалавр»

Кількість кредитів ECTS	Семестр
5	6

1. Мета опанування дисципліни: формування системного мислення та комплексу спеціальних знань з питань організації переговорного процесу, придбання навичок щодо вміння застосовувати їх у практиці ділового спілкування.

2. Завдання: вивчення основних понять, сутності організації та проведення ділових переговорів; ознайомлення з моделями переговорного процесу; опанування основ ведення ділової бесіди та публічних виступів; вивчення основних методів проведення телефонних переговорів та складання ділових листів.

3. Перелік компетенцій, яких набуде студент після опанування дисципліни:

знання і розуміння:

аналіз основних методик організації та проведення ділових переговорів;

ознайомлення з моделями переговорного процесу.

відпрацювання техніки ведення ділової бесіди та публічних виступів;

вивчення основних методів проведення телефонних переговорів та складання ділових листів;

підготовка аналітичного звіту на основі програми тренінгу.

застосування знань і розуміння:

дати визначення сутності ділових переговорів і визначити їх місце в міжнародному бізнесі;

знати моделі переговорного процесу для складання тактики проведення ділових переговорів;

організувати і провести ділові переговори на будь яку тематику;

пояснити особливості різних підходів та методів організації і проведення ділових переговорів.

4. Сфера реалізації набутих знань і вмінь в майбутній професії:

1) на державному рівні:

- при участі у формування зовнішньо-економічної політики держави;
- при розробці концепції, стратегії розвитку економіки України;

- при ініціюванні і розробці програм співробітництва з міжнародними організаціями та асоціаціями;
- 2) на рівні підприємства:
 - при розробці стратегії виходу підприємства на зовнішні ринки;
 - при плануванні видів та напрямів реалізації зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
 - при плануванні міжнародної діяльності.

5. Зміст дисципліни розкривається в темах:

Змістовий модуль 1. Переговорний процес: теоретичні основи

Тема 1. Теорія переговорів: підходи, види, мета та функції.

Тема 2. Моделі переговорного процесу.

Змістовий модуль 2. Організація та ведення переговорного процесу

Тема 3. Ділова бесіда та публічні виступи.

Тема 4. Телефонні переговори та ділові листи.

Тема 5. Стратегія і тактика організації та ведення ділових переговорів.

6. Викладацький склад: к.і.н., доцент Романуха О.М.