

Назва освітнього компонента	Ділові переговори у міжнародному бізнесі
Факультет	Економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Кафедра	Економіки
ПІБ НПП або ПП, науковий ступінь, вчене звання (за наявності)	—
Рівень (рівні) вищої освіти	Перший (бакалаврський)
Загальний обсяг освітнього компонента	3 кредити ЄКТС / 90 годин
Семестр (семестри) вивчення	7 семестр
Форма підсумкового контролю	Залік
Мова викладання	Українська
Форми здобуття освіти та розподіл годин	Денна: лекції – 14; практичні/семінарські/лабораторні – 16; самостійна робота – 60. Заочна: лекції – 6; практичні – 6; самостійна робота – 78.
Коротка анотація та мета	Освітній компонент розкриває сутність та теорії ділових переговорів, стратегії та тактики переговорного процесу, підготовку до міжнародних ділових переговорів, структуру та етапи переговорного процесу, психологічні аспекти переговорів (маніпуляції та захист від них), аргументацію та контраргументацію у переговорах, культурні відмінності у діловій комунікації, переговорні стилі різних країн та культур, управління конфліктами та пошук компромісу, переговори з використанням цифрових інструментів та онлайн-платформ, а також

	аналіз ефективності переговорного процесу та роботу над помилками. Мета: формування у здобувачів системи теоретичних знань та практичних навичок ведення ділових переговорів у міжнародному бізнес-середовищі, опанування стратегій і тактик переговорного процесу, розуміння крос-культурних аспектів ділової комунікації та розвиток компетентностей, необхідних для ефективного представлення економічних інтересів підприємства на міжнародній арені.
Компетентності та/або результати навчання, що формуються або поглиблюються	Компетентності: – здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях, зокрема при плануванні та проведенні ділових переговорів у міжнародному бізнес-середовищі; – здатність спілкуватися іноземною мовою у контексті міжнародних ділових відносин та переговорного процесу; – здатність планувати та проводити ділові переговори у міжнародному середовищі з урахуванням стратегічних і тактичних цілей підприємства; – здатність розуміти та враховувати крос-культурні відмінності у діловій комунікації та переговорному процесі з партнерами з різних країн; – здатність до цілісного аналізу переговорних ситуацій у міжнародному бізнесі на основі синтезу економічних, психологічних, правових та комунікативних підходів. Програмні результати навчання: – застосовувати аналітичний та методичний інструментарій для обґрунтування пропозицій та прийняття рішень у переговорному процесі в міжнародному бізнесі; – оволодіти навичками усної та письмової комунікації державною та іноземною мовами у контексті ділових переговорів; – розробляти стратегію та тактику ділових переговорів з урахуванням крос-культурних особливостей партнерів і специфіки міжнародного бізнес-середовища; – аналізувати та оцінювати результати переговорного процесу, розробляти рекомендації щодо підвищення його ефективності.

Пререквізити / рекомендований рівень підготовки	Мікроекономіка, Макроекономіка, Менеджмент, Маркетинг, Міжнародна економіка і міжнародні економічні відносини, Основи міжнародного бізнесу
Мінімальна та максимальна чисельність групи	—