**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**

**ДВНЗ «ПРИКАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

 **ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТЕФАНИКА»**

Факультет історії, політології і міжнародних відносин

Кафедра міжнародних відносин

**СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

**Переговорний процес у міжнародній практиці**

 Освітня програма бакалавра

 Спеціальність 291 Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії

 Галузь знань 29 Міжнародні відносини

Затверджено на засіданні кафедри

Протокол № від “\_” \_\_\_ 2020 р.

м. Івано-Франківськ - 2020

**ЗМІСТ**

1. Загальна інформація
2. Анотація до курсу
3. Мета та цілі курсу
4. Компетентності
5. Результати навчання
6. Організація навчання курсу
7. Система оцінювання курсу
8. Політика курсу
9. Рекомендована література

|  |
| --- |
| **1. Загальна інформація** |
| **Назва дисципліни** | Переговорний процес у міжнародній практиці |
| **Рівень вищої освіти**  | Перший (бакалаврський) рівень |
| **Викладач** | Гурак Ігор Федорович |
| **Контактний телефон викладача** | (+380342) 75 20 27 |
| **E-mail викладача** | ihor.hurak@pnu.edu.ua |
| **Формат дисципліни** | Очна  |
| **Обсяг дисципліни** | 3 кредити |
| **Посилання на сайт дистанційного навчання** | http://www.d-learn.pnu.edu.ua |
| **Консультації** | 2 год. на тиждень (ауд. 105) |
| **2. Анотація до курсу** |
| Вміння вести переговори є одними з найважливіших навиків спеціаліста-міжнародника. У зв’язку з цим навчальна дисципліна “Переговорний процес у міжнародній практиці” займає важливе місце серед дисциплін в рамках підготовки фахівців за спеціальністю “Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії”. В ході вивчення навчальної дисципліни студенти не тільки отримують теоретичні знання але й здобувають практичні навички ведення переговорів. Це навчальна дисципліна, що входить до циклу дисциплін за вибором ВНЗ. “Переговорний процес у міжнародній практиці” тією чи іншою мірою базується на таких дисциплінах як “Вступ до спеціальності (міжнародні відносини)”, “Дипломатична та консульська служба”, “країнознавство”. В свою чергу, вона тісно пов’язана та становить основу для таких дисциплін як “Міжнародна інформація”, “Дипломатичний протокол та етикет” та “Міжнародні конфлікти” |
| **3. Мета та цілі курсу**  |
| Ознайомлення студентів з сучасними підходами та розробками у сфері міжнародних переговорів, формування у них практичних навичок їх застосування |
| **4. Компетентності** |
| Здатність розв’язувати складні спеціалізовані задачі і практичні проблеми у сфері міжнародних відносин і зовнішньої політики держав, суспільних комуніуацій, регіональних досліджень.Здатність до здійснення комунікацій та інформаційно-аналітичної діяльності у сфері міжнародних віносин |
| **5. Результати навчання** |
| Знати пророду міжнародного співробітництва, характер взаємодії між міжнародними акторами, співвідношення державних, недержавних акторів у світовій політиці.Знати природу та механізми міжнародних комунікацій.Вести фахову дискусії з проблем міжнародних відносин, міжнародних комунікацій, регіональних ситудій, зовнішньої політичної діяльності, аргументуваи свою позицію, поважати опонентів і їхню точку зору. |
| **6. Організація навчання курсу** |
| Обсяг курсу |
| Вид заняття | Загальна кількість годин |
| лекції | 16 |
| семінарські заняття / практичні / лабораторні | 14 |
| самостійна робота | 60 |
| Ознаки курсу |
| Семестр | Спеціальність | Курс(рік навчання) | Нормативний /вибірковий |
| 2-й | Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії | 1-й | Вибірковий |
| Тематика курсу |
| Тема, план | Форма заняття | Література | Завдання, год. | Вага оцінки | Термін виконання |
| **Сутність та особливості міжнародних переговорів на сучасному етапі** | Лекція | Згідно списку літератури | 4 |  | Згідно розкладу |
| **Структура переговорного процесу. Характеристика етапів переговорів** | Лекція | Згідно списку літератури | 2 |  | Згідно розкладу |
| **Тактичні прийоми в ході переговорів** | Лекція | Згідно списку літератури | 2 |  | Згідно розкладу |
| **Представництво та посередництво на переговорах** | Лекція | Згідно списку літератури | 2 |  | Згідно розкладу |
| **Політичні переговори як мистецтво стратагем** | Лекція | Згідно списку літератури | 6 |  | Згідно розкладу |
| **Підготовка до міжнародних переговорів** | Семінарське заняття | Згідно списку літератури | 2 | 1-5 | Згідно розкладу |
| **Стратегії в ході переговорів** | Семінарське заняття | Згідно списку літератури | 2 | 1-5 | Згідно розкладу |
| **Переговорні стилі** | Семінарське заняття | Згідно списку літератури | 6 | 1-5 | Згідно розкладу |
| **Невербальне спілкування в ході переговорів** | Семінарське заняття | Згідно списку літератури | 2 | 1-5 | Згідно розкладу |
| **7. Система оцінювання курсу** |
| Загальна система оцінювання курсу | Підсумкова оцінка за дисципліну є сумою оцінок за роботу на семінарських заняттях (усні відповіді та письмові роботи (максимально – 30 балів), за контрольну роботу (максимально – 40 балів)), за індивідуальну науково-дослідну роботу (максимально – 20 балів) та за самостійну роботу (максимально – 10 балів) |
| Вимоги до письмової роботи | Письмова (контрольна) робота включає в себе 12 питань. Перші два з них передбачають розгорнуті відповіді і оцінюються максимально по 10 балів. Наступні 10 питань носять тестовий характер і оцінюються максимально по 2 бали |
| Семінарські заняття | В ході семінарських занять студенти отримують оцінки за усні відповіді та самостійні роботи у тестовій формі |
| Умови допуску до підсумкового контролю | До підсумкового контролю допускаються студенти, які за результатами поточного контролю отримали не менше 50 балів, не мають невідпрацьованих незадовільних оцінок та пропусків |
| **8. Політика курсу** |
| На першому занятті студенти отримують детальну інформацію стосовно засад оцінювання конкретних форм роботи (оцінки за усні відповіді та письмові (самостійні) роботи під час семінарських занять, за контрольну роботу, за індивідуальну науково-дослідну роботу, за самостійну роботу, а також про особливості семестрового контролю у формі іспиту. Так само до відома студентів доводиться необхідність своєчасного відвідування занять, виконання завдань, передбачених навчальною дисципліною, відбувається їхнє ознайомлення із способом відпрацювань у випадку, якщо студент отримав негативну оцінку або ж пропустив аудиторне заняття. Додаткову інформацію стосовно навчальної дисципліни студенти можуть отримати під час консультацій як впродовж семестру, так і напередодні іспиту |
| **9. Рекомендована література** |
| Ботвина Н.В. Роль кінетичних невербальних засобів спілкування у міжнародній діловій комунікації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.aau.edu.ua/visnyk/visnyk_14-2009-1.pdf>Василенко И.А. Политические переговоры: учебное пособие. Москва, 20011.Вильям Мастенбурк. Переговоры / Вильям Мастенбурк. – Калуга, 1993.Гянджумян Валерия Эдуардовна. Национальные стили ведения переговоров [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.diplomat.am/load/public/nacionalnye_stili_vedenija_peregovorov/5-1-0-69>Дубова В.В.Невербальні компоненти комунікації як необхідна частина ділового етикету фахівця з міжнародних відносин[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com/30_NIEK_2011/Pedagogica/2_96300.doc.htm>Тихомирова Є.Б., Постоловський С.Р. Конфліктологія та теорія переговорів: підручник. Рівне: Перспектива, 2007.Фишер Р., Эртель Д. Подготовка к переговорам. Москва, 1996.Фишер Роджер, Юри Уильям. Путь к согласию, или переговоры без поражения. Львів, 2001.Цюрупа М.В. Основи конфліктології та теорії переговорів: Навчальний посібник. Київ, 2004.Шеретов С.Г. Ведение международных переговоров: Учебное пособие. Алматы, 2004. |

**Викладач \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_І.Ф. Гурак**