

АНОТАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«БІЗНЕС-ПЕРЕГОВОРИ ТА ПОСЕРЕДНИЦТВО»

Мета навчальної дисципліни – формування у здобувачів вищої освіти системи знань і вмінь з теорії та практики переговорів, розкриття структури та специфіки переговорного процесу й процесу посередництва, ознайомлення з соціокультурними традиціями та національними стилями ведення переговорів, а також набуття практичних навичок психологічної взаємодії, підготовки та безпосереднього здійснення переговорів і посередницької діяльності.

Завдання дисципліни «Бізнес-переговори та посередництво»: познайомити здобувачів вищої освіти з теоретичними основами психології бізнес-переговорів та посередництва, основними методологічними підходами до аналізу міжнародних переговорів; сформувати системні знання щодо стратегії і тактики переговорного процесу; схарактеризувати національні та особистісні стилі ведення міжнародних переговорів; ознайомити з етикою та культурою поведінки під час переговорів; розкрити особливості ведення переговорів шляхом посередницької діяльності; оволодіти методами та прийомами ведення переговорів і техніками аналізу переговорних ситуацій; сформувати практичні навички щодо підготовчої роботи і безпосереднього ведення переговорів; розкрити психологічні засади ефективної взаємодії з різними об'єктами переговорної діяльності.

Зміст дисципліни:

Тема 1. Переговорний процес та його основні характеристики

Тема 2. Психологічні технології, прийоми та стратегії ведення переговорів

Тема 3. Міжнародні переговори як предмет дослідження

Тема 4. Соціокультурні традиції та особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів

Тема 5. Проблема запобігання, регулювання та розв'язання конфліктів.

Правовий конфлікт

Тема 6. Медіація як особливий вид посередництва

Тема 7. Медіатор як професія

Тема 8. Процес медіації