

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Волинський національний університет імені Лесі Українки
Факультет економіки та управління
Кафедра економіки і торгівлі

СИЛАБУС
вибіркового освітнього компонента

МІЖНАРОДНІ БІЗНЕС-ПЕРЕГОВОРИ ТА МІЖКУЛЬТУРНА
КОМУНІКАЦІЯ

підготовки магістра
галузі знань D Бізнес, адміністрування та право
спеціальності D7 Торгівля
освітньо-професійної програми Підприємництво, торгівля та організація
бізнесу

Луцьк – 2025

Силабус вибіркового освітнього компонента МІЖНАРОДНІ БІЗНЕС-ПЕРЕГОВОРИ ТА МІЖКУЛЬТУРНА КОМУНІКАЦІЯ підготовки магістра, галузі знань D Бізнес, адміністрування та право, спеціальності D7 Торгівля, за освітньо-професійною програмою Підприємництво, торгівля та організація бізнесу.

Розробник: Мохнюк А.М., доцент кафедри економіки і торгівлі, кандидат економічних наук, доцент

Погоджено:

Гарант ОП Підприємництво, торгівля та організація бізнесу



Людмила ШОСТАК

Силабус освітнього компонента затверджено на засіданні кафедри економіки і торгівлі
протокол № 1 від 29.08. 2025 р.

Завідувач кафедри



Олена ПАВЛОВА

I. ОПИС ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітньо-професійна програма, освітній рівень	Характеристика освітнього компонента
Денна форма навчання	D Бізнес, адміністрування та право D 7 Торгівля Підприємництво, торгівля та організація бізнесу Другий (магістерський) рівень	Вибірковий
Кількість годин/кредитів 120/4		Рік навчання 2 (2026/2027 н.р.)
		Семестр 3й
		Лекції 10 год.
ІНДЗ: немає		Практичні 14 год.
		Самостійна робота 88 год.
		Консультації 8 год.
		Форма контролю: залік
Мова навчання		українська

II. ІНФОРМАЦІЯ ПРО ВИКЛАДАЧА

ПІБ: Мохнюк Анна Миколаївна

Науковий ступінь: кандидат економічних наук

Вчене звання: доцент

Посада: доцент кафедри економіки і торгівлі

Мобільний телефон: 0977776020

Електронна пошта: Mokhniuk.Ann@vnu.edu.ua

Електронний розклад: <http://94.130.69.82/cgi-bin/timetable.cgi?n=700>

III. ОПИС ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА

1. Анотація освітнього компонента. У глобалізованому світі бізнес усе частіше виходить за межі національних ринків, що вимагає від фахівців глибокого розуміння культурних відмінностей та вміння вести переговори на міжнародному рівні. Ефективна міжкультурна комунікація є ключовим чинником побудови довгострокових партнерств і досягнення успіху у міжнародній співпраці. Курс «Міжнародні бізнес-переговори та міжкультурна комунікація» спрямований на розвиток практичних навичок ведення переговорів із представниками різних культур, формування стратегій взаємодії на глобальному ринку та опанування інструментів міжкультурної компетентності для ефективного прийняття рішень у міжнародному бізнесі.

2. Мета і завдання освітнього компонента. Метою освітнього компоненту є сформувати у здобувачів знання, уміння та навички для проведення міжнародних бізнес-переговорів та ефективної міжкультурної комунікації. **Завдання освітнього компоненту:** дослідження особливостей ведення переговорів у різних культурних середовищах; вивчення моделей міжкультурної комунікації та бар'єрів у спілкуванні; розвиток навичок стратегічного планування міжнародних переговорів; опанування інструментів антикризових переговорів та медіації; формування здатності адаптувати бізнес-стратегії до культурних особливостей партнерів; удосконалення навичок нетворкінгу та побудови міжнародних партнерств.

3. Soft skills. Освоєння освітнього компонента спрятиме отриманню таких Soft skills як емоційний інтелект (уміння розуміти емоції та культурні особливості партнерів, керувати

власними емоціями під час переговорів); критичне мислення (аналіз стратегій співрозмовників, оцінка ризиків і прийняття ефективних рішень); комунікабельність (налагодження контактів, розвиток міжкультурної взаємодії та ефективна презентація ідей); стресостійкість (здатність працювати в умовах невизначеності та швидко реагувати на кризові ситуації у міжнародних переговорах); лідерство (формування навичок управління міжкультурними командами, вплив на процес прийняття рішень).

4. Структура освітнього компонента.

Назви змістових модулів і тем	Усього	Лек.	Практ.	Сам. роб.	Конс.	*Форма контролю/ Бал
Змістовний модуль 1. Основи міжнародних переговорів						
Тема 1. Сутність і роль міжнародних бізнес-переговорів.	20	2	2	15	1	О, Т, СР / 15 балів
Тема 2. Стратегії та тактики ведення переговорів у глобальному середовищі.	21	2	3	15	1	О, Т, СР / 15 балів
Тема 3. Антикризові переговори та медіація у міжнародному бізнесі.	22	2	3	15	2	РЗ/К, О, Т, РМГ / 15 балів
Разом за модулем 1	63	6	8	45	4	45 балів
Змістовний модуль 2. Міжкультурна комунікація						
Тема 4. Культурні відмінності та їхній вплив на бізнес-взаємодію.	27	2	3	20	2	РЗ/К, О, Т, СР / 15 балів
Тема 5. Інструменти ефективної міжкультурної комунікації та побудови міжнародних партнерств.	30	2	3	23	2	РЗ/К, О, Т, СР / 20 балів
Разом за модулем 2	57	4	6	43	4	35 бали
Підсумкова контрольна робота						ПКР / 20 балів
Всього годин / Балів	120	10	14	88	8	max 100 балів

Форма контролю*: О – опитування, РЗ/К - розв'язування практичних завдань, кейсів, Т – тести, РМГ -робота в малих групах, СР – самостійна робота здобувача, РМГ – робота в малих групах, ПКР – підсумкова контрольна робота.

5. Завдання для самостійного опрацювання.

Самостійна робота – це форма організації навчального процесу, за якої заплановані завдання виконуються здобувачами освіти самостійно під методичним керівництвом викладача.

До завдань самостійної роботи, які запропоновані здобувачам освіти, віднесено:

1. Вивчення лекційного матеріалу.
2. Робота з рекомендованою літературою.
3. Підготовка до практичних занять, роботи в малих групах, тестування.
4. Контрольна перевірка знань за запитаннями для самоконтролю.

IV. ПОЛІТИКА ОЦІНЮВАННЯ

Політика щодо відвідувань занять: відвідування занять є обов'язковим. Здобувачі освіти зобов'язані дотримуватися термінів, визначених для виконання усіх видів робіт, передбачених силабусом. Пропущені заняття відпрацьовувати у визначений час згідно затвердженого графіка.

За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування, участь в наукових заходах тощо) навчання може відбуватись в цей період в онлайн формі або за індивідуальним планом за погодженням із викладачем.

Здобувач освіти повинен старанно виконувати завдання, брати активну участь в освітньому процесі.

Політика щодо зарахування результатів формальної, неформальної та інформальної освіти визначається Положенням про визнання результатів, отриманих у формальній, неформальній та/або інформальній освіті у Волинському національному університеті імені Лесі Українки (<http://surl.li/qbxvmw>).

Політика щодо академічної доброчесності окреслюється Положенням про систему запобігання та виявлення академічного плагіату в науковій та навчальній діяльності здобувачів вищої освіти, докторантів, науково-педагогічних і наукових працівників Волинського національного університету імені Лесі Українки (<http://surl.li/jntduw>) та Кодексом академічної доброчесності Волинського національного університету імені Лесі Українки (<http://surl.li/aagxg>).

Політика щодо дедлайнів та перескладання: у випадку, якщо здобувач освіти не відвідував окремі аудиторні заняття (з поважних причин), на консультаціях він має право відпрацювати пропущені заняття та добрати ту кількість балів, яку було визначено на пропущені теми.

Політика щодо додаткових (бонусних) балів: здобувачам освіти можуть бути присуджено додаткові (бонусні) бали, які зараховуються як результати поточного контролю максимум 15 балів за такі види робіт: опубліковану наукову статтю у фахових виданнях України чи рецензованих закордонних журналах – 10 балів; публікацію тез – з виступом на конференції 5 балів, без виступу – 3 бали; підготовку та участь у всеукраїнському етапі предметних олімпіад, всеукраїнському та міжнародних конкурсах студентських наукових робіт – 7 балів; перемогу у всеукраїнському етапі предметних олімпіад, всеукраїнському та міжнародних конкурсах студентських наукових робіт – 15 балів; подачу проектних заявок на участь в студентських програмах обміну, стипендійних програмах, літніх та зимових школах тощо – 7 балів.

V. ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ

Порядок організації поточного та підсумкового контролю знань здобувачів освіти регламентується Положенням про поточне та підсумкове оцінювання знань здобувачів вищої освіти Волинського національного університету імені Лесі Українки від 26.06.2025 р. (<https://surli.cc/fgmabz>).

Семестровий залік виставляється здобувачам освіти на підставі результатів виконання усіх видів запланованої навчальної роботи протягом семестру за 100-бальною шкалою. У дату складання заліку викладач записує у відомість суму поточних балів, які здобувач освіти набрав під час поточної роботи (шкала від 0 до 100 балів).

У випадку, якщо здобувач освіти протягом поточної роботи набрав менше як 60 балів, він складає залік під час ліквідації академічної заборгованості. У цьому випадку бали, набрані під час поточного оцінювання, анулюються.

Перездача підсумкового контролю освітнього компонента проводиться у вигляді письмової відповіді на одне теоретичне питання (30 балів) та розв'язку двох ситуаційних вправ

– по 35 балів кожне). Максимальна оцінка за залік – 100 балів.

Терміни проведення підсумкового семестрового контролю встановлюються графіком освітнього процесу.

Перелік питань на залік

1. Поняття та сутність міжнародних бізнес-переговорів.
2. Відмінності між внутрішніми та міжнародними переговорами.
3. Роль переговорів у міжнародному бізнесі.
4. Основні етапи переговорного процесу.
5. Підготовка до міжнародних переговорів.
6. Психологічні аспекти ведення переговорів.
7. Класифікація переговорних стратегій.
8. Тактики ведення переговорів на міжнародному ринку.
9. Мистецтво аргументації та переконання.
10. Техніки активного слухання у бізнес-переговорах.
11. Роль невербальної комунікації у міжнародному бізнесі.
12. Моделі міжкультурної комунікації.
13. Бар'єри міжкультурної взаємодії.
14. Стратегії подолання культурних бар'єрів.
15. Особливості комунікації у різних культурних контекстах (high/low context cultures).
16. Етапи укладання міжнародних угод.
17. Протокол та етикет у міжнародному бізнесі.
18. Роль довіри у переговорах з іноземними партнерами.
19. Формування міжкультурної компетентності.
20. Особливості переговорів у країнах ЄС.
21. Особливості переговорів у США.
22. Переговори з партнерами з країн Азії.
23. Переговори з партнерами з Близького Сходу.
24. Відмінності бізнес-культури Латинської Америки.
25. Особливості спілкування з представниками Скандинавських країн.
26. Основи дипломатичної комунікації.
27. Роль посередників у міжнародних переговорах.
28. Поняття медіації.
29. Етапи медіаційного процесу.
30. Прийоми фасилітації переговорів.
31. Техніки вирішення конфліктів.
32. Концепція win-win у міжнародних переговорах.
33. Підготовка до антикризових переговорів.
34. Мистецтво компромісу.
35. Особливості комунікаційного стилю лідера.
36. Стратегії управління емоціями у переговорах.
37. Значення репутації у міжнародному бізнесі.
38. Міжнародні переговори у проєктному менеджменті.
39. Використання перекладачів у бізнес-комунікаціях.
40. Особливості використання мовних інструментів у переговорах.
41. Ділове листування з іноземними партнерами.
42. Роль культурного контексту у виборі стратегії переговорів.
43. Концепція культурного інтелекту (CQ).
44. Методи розвитку культурної чутливості.
45. Принципи міжнародної комунікаційної етики.

46. Міжнародні бізнес-традиції та звичаї.
47. Складнощі управління міжнародними командами.
48. Психологічні особливості партнерів різних культур.
49. Мистецтво створення першого враження у міжнародних переговорах.
50. Управління ризиками у глобальному середовищі.
51. Значення мовного етикету у діловому спілкуванні.
52. Особливості ведення переговорів онлайн.
53. Роль відеоконференцій у міжнародних бізнес-процесах.
54. Використання сучасних технологій для організації переговорів.
55. Значення віртуальних команд у глобальних компаніях.
56. Методи побудови довіри на відстані.
57. Особливості цифрової комунікації у міжнародному бізнесі.
58. Виклики та перспективи глобалізації бізнесу.
59. Вплив національної культури на прийняття рішень.
60. Кроскультурні дослідження Гофстеде.
61. Теорія культурних вимірів Тромпенаарса.
62. Роль релігійних цінностей у бізнес-переговорах.
63. Соціальні норми та традиції у міжнародному бізнесі.
64. Значення часових зон для організації переговорів.
65. Особливості планування зустрічей у різних країнах.
66. Культурні аспекти ділових подарунків.
67. Формування іміджу міжнародної компанії.
68. Підходи до брендингу в міжнародному бізнесі.
69. Роль міжнародних виставок та конференцій.
70. Переговори у сфері міжнародної торгівлі.
71. Переговори у сфері інвестицій.
72. Переговори щодо партнерських відносин.
73. Контрактні переговори у міжнародному бізнесі.
74. Управління міжнародними проектами.
75. Переговори з урядовими структурами.
76. Стратегії ведення переговорів у конкурентному середовищі.
77. Особливості переговорів у стартап-екосистемах.
78. Переговори у сфері ІТ та технологій.
79. Вплив політичного контексту на переговори.
80. Переговори у кризових регіонах.
81. Підготовка та проведення багатосторонніх переговорів.
82. Роль коаліцій у міжнародних угодах.
83. Техніки адаптації комунікаційного стилю.
84. Значення менталітету для ведення бізнесу.
85. Міжнародні стандарти ділового етикету.
86. Техніки переконання в багатокультурному середовищі.
87. Роль гендерних аспектів у міжнародному бізнесі.
88. Прийняття рішень у мультикультурних командах.
89. Виклики міжнародного менеджменту.
90. Переговори у сфері екології та сталого розвитку.
91. Соціальна відповідальність у міжнародному бізнесі.
92. Роль особистого бренду у міжнародних переговорах.
93. Особливості управління репутаційними ризиками.
94. Методи попередження конфліктів у міжнародних командах.

95. Використання кейсів у навчанні міжнародним переговорам.
96. Практика рольових ігор для розвитку переговорних навичок.
97. Методи оцінки ефективності переговорів.
98. Значення кроскультурного тренінгу.
99. Стратегії особистого розвитку в міжнародному бізнесі.
100. Тенденції та перспективи міжнародних бізнес-переговорів.

VI. ШКАЛА ОЦІНЮВАННЯ

Оцінювання результатів складання підсумкового контролю у вигляді заліку здійснюється у порядку, передбаченому прийнятою в Університеті системою контролю знань за 100-бальною шкалою з переведенням у лінгвістичну оцінку.

Оцінка в балах	Лінгвістична оцінка
90 – 100	Зараховано
82 – 89	
75 - 81	
67 -74	
60 - 66	
1 – 59	Незараховано (необхідне перескладання)

Критерії оцінювання результатів навчання:

60-100 балів (зараховано): здобувач володіє понятійним і фактичним апаратом освітнього компонента в обсязі, необхідному для подальшого навчання і майбутньої роботи за фахом, здатний виконувати завдання, передбачені силабусом, ознайомлений з основною рекомендованою літературою; при виконанні завдань припускається помилок, але демонструє спроможність їх усувати.

1-59 балів (незараховано): здобувач володіє понятійним і фактичним апаратом освітнього компонента на елементарному рівні, теоретичний зміст курсу не освоєний, необхідні практичні навички роботи не сформовані, більшість передбачених силабусом завдань не виконано або містять грубі помилки.

VII. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА ТА ІНТЕРНЕТ-РЕСУРСИ

Основна література

1. Виговська О. Теорія та практика міжнародних переговорів : навч.-метод. посіб. Київ : Київ. ун-т ім. Б. Грінченка, 2023. 220 с.
2. Культурна дипломатія: навч. посіб. / за заг. ред. І. Б. Матяш, В. М. Матвієнка; Київ: ДП «ГДІП», 2021. 252 с.
3. Міжнародний менеджмент: підручник / за ред. А. І. Крисоватого, Р. Є. Зварича. Тернопіль : ЗУНУ, 2024. 508 с.
4. Сушик І. В. Етика бізнесу: навч. посіб Луцьк: РВВ Луцький НТУ, 2019. 268 с.
5. Тарасенко С. В. Міжнародний бізнес : навчальний посібник Суми : Сумський державний університет, 2021. – 222 с.

Додаткова література

1. Длугопольська, Т., Сентик, М. (2022). Успішні кейси міжнародних компаній у сфері корпоративної соціальної відповідальності. *Socio-Economic Relations in the Digital Society*, 4(46), 49-57. <https://doi.org/10.55643/ser.4.46.2022.476>.
2. Зарічна О. В., Зеліч В. В. Етика бізнесу в умовах євроінтеграції. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Випуск 44, 2022. С. 36–40.

3. Міжнародний бізнес: навч. посібник. / під заг. ред. Т. В. Орехової. Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса, 2017. 425 с.

4. Тихомирова Є. Б., Постоловський С. Р. Конфліктологія та теорія переговорів: підруч. 2-ге вид., випр. Суми: ВТД «Університетська книга», 2018. 239 с.

5. Фішер Р., Юрі В., Петтон Б. Шлях до Так. Як вести переговори, не здаючи позицій / пер. з англ. Р. Свято. Київ: Основи, 2016. 220 с

Інтернет-ресурси

1. Асоціація політичних консультантів України URL : <http://www.piar.kiev.ua/>.

2. Брайант Д., Томпсон С. Екранне насильство: вплив мас-медіа // Медіакритика. URL: <http://www.mediakrytyka.info/?view=349>.

3. Все про Український Інтернет. URL: <http://www.iii.kiev.ua/ukr/iistor.shtml>

4. Український сайт про PR, маркетинг и рекламу. URL : <http://www.prschik.kiev.ua>.

5. Український центр економічних і політичних досліджень імені Олександра Разумкова. URL : <http://www.uceps.org>.

6. Business Studies // Directing // Communication. URL: <https://www.toppr.com/guides/business-studies/directing/communication/>