МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СЕМІНАРСЬКИХ, ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

# РОЗКЛАД КУРСУ ЗА ТЕМАМИ І КОНТРОЛЬНІ ЗАВДАННЯ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Тиждень і вид****заняття** | **Тема заняття** | **Контрольне завдання** | **Кількість балів** |
| Змістовий модуль 1. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Тиждень 1Лекція 1 | Стратегування переговорів та медіація. |  |  |
| Тиждень 2Лекція 2 | Моделі переговорів Трьохкрокова модель Дугласа. Восьмикрокова модель Гуллівера. |  |  |
| Семінар 1 | Моделі переговорів Трьохкрокова модель Дугласа. Восьмикрокова модель Гуллівера. | За підсумком 3 семінарів *Колоквіум**Написання рефлексії* | **5****5****5** |
| Змістовий модуль 2 |
| Тиждень 3Лекція 3 | Моделі переговорів. Модель Гарвардської школи. Восьміетапна модель Кеннеді. Модифікації моделей переговорів. |  |  |
| Тиждень 4Лекція 4 | Стратегування процесів. Етапи стратегічного планування |  |  |
| Семінар 2 | Стратегування процесів. Етапи стратегічного планування . | За підсумком семінару*Колоквіум**Написання рефлексії* | **5****5****5** |
| Змістовий модуль 3 |
| Тиждень 5Лекція 5 | Стратегічний рівень підготовка до переговорів. |  |  |
| Тиждень 6Лекція 6 | Стратегічній рівень переговорів під час обговорення «face to face». |  |  |
| Семінар 3 | Стратегічній рівень переговорів під час обговорення «face to face».. | За підсумком семінару*Колоквіум**Написання рефлексії* | **5****5****5** |
| Змістовий модуль 4 |
| Тиждень 7Лекція 7 | Внесення пропозицій і торг – тактики та стратегування.  |  |  |
| Тиждень 8Лекція 8 | Стратегії раціоналізації переговорів. |  |  |
| Семінар 4 | Внесення пропозицій і торг – тактики та стратегування.  | Практична роботаЗахист практичної роботі*Написання рефлексії* | **5****10** |