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 1  Лекція 1 | Основи соціології переговорів. |  |  |
| Семінар 1 | Основи соціології переговорів. |  |  |
| Тиждень 2  Лекція 2 | Контекстуальна природа переговорів. Соціологічний контекст. |  |  |
| Семінар 2 | Контекстуальна природа переговорів. Соціологічний контекст. | Групова робота: Вибір та письмове обґрунтування теми дослідження.  Обговорення. |  |
| Тиждень 3.  Лекція 3 | Теорії переговорів. |  |  |
| Семінар 3 | Теорії переговорів. | За підсумком 3 семінарів | **5** |
| Тиждень 4.  Лекція 4 | Етапи переговорів – «перегони з бар’єрами». |  |  |
| Семінар 4 | Етапи переговорів – «перегони з бар’єрами». | *Колоквіум*  *Написання рефлексії* | **5**  **5** |
| Змістовий модуль 2 | | | |
| Тиждень 5  Лекція 5 | До соціології особистості: якості та навички ефективного переговорника. |  |  |
| Семінар 5 | До соціології особистості: якості та навички ефективного переговорника. | Групова робота: обґрунтування логіки розгортання наукового дослідження в межах виконання індивідуальної  роботи студента. Формування змісту наукової роботи. |  |
| Тиждень 6  Лекція 6 | Бар’єри переговорної комунікації. Коли перемовини заходять у глухий кут. |  |  |
| Семінар 6 | Бар’єри переговорної комунікації. Коли перемовини заходять у глухий кут. | Групова робота: Обґрунтування мети та завдань, методики та алгоритмічности дослідження із  вибраної проблематики. Обговорення. | 2 |
| Тиждень 7  Лекція7 | Міжособистісні переговори |  |  |
| Семінар 7 | Міжособистісні переговори | За підсумком 3 семінарів | **5** |
| Тиждень 8  Лекція 8 | Комерційні переговори. |  |  |
| Семінар 8 | Комерційні переговори. | *Колоквіум*  *Написання рефлексії* | **5**  **5** |
| Змістовий модуль 3 | | | |
| Тиждень 9  Лекція 9 | Організаційні переговори. |  |  |
| Семінар 9 | Організаційні переговори. |  |  |
| Тиждень 10  Лекція 10 | Переговори між громадськими об’єднаннями та соціальними групами. |  |  |
| Семінар 10 | Переговори між громадськими об’єднаннями та соціальними групами. | Групова робота: обґрунтування методів дослідення у переговорах |  |
| Тиждень 11  Лекція 11 | Міжнародні переговори. |  |  |
| Семінар 11 | Міжнародні переговори. | За підсумком 3 семінарів | **5** |
| Тиждень 12  Лекція 12 | Переговори під час війни – нові тенденції. |  |  |
| Семінар 12 | Переговори під час війни – нові тенденції. | *Колоквіум*  *Написання рефлексії* | **5**  **5** |
| Змістовий модуль 4 | | | |
| Тиждень 13  Лекція 13 | Переговори та миротворення. |  |  |
| Семінар 13 | Переговори та миротворення. | *Практична робота* | **5** |
| Тиждень 14  Лекція 14 | Переговори як мистецтво та наука. |  |  |
| Семінар 14 | Переговори як мистецтво та наука. | Захист практичної роботі  *Написання рефлексії* | **10** |