CHERNIVTSI
LAW SCHOOL

ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ЮРІЯ ФЕДЬКОВИЧА

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Юридичний факультет

Кафедра міжнародного права та порівняльного правознавства

«ЗАТВЕРДЖУЮ»
Декан юридичного факультету
_____ проф. Віталій ГОРДЄЄВ
«28» серпня 2026 року

РОБОЧА ПРОГРАМА
навчальної дисципліни

ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА МІЖНАРОДНИХ ПЕРЕГОВОРІВ
обов'язкова навчальна дисципліна

Освітня програма: «Міжнародне право»
Спеціальність: D9 Міжнародне право
Галузь знань: D Бізнес, адміністрування та право
Рівень вищої освіти: перший (бакалаврський)
Юридичний факультет
Мова навчання: українська

Чернівці, 2026 рік

Робоча програма навчальної дисципліни «Теорія та практика міжнародних переговорів» складена відповідно до освітньої програми «Міжнародне право» підготовки здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти за спеціальністю D9 Міжнародне право галузі знань D Бізнес, адміністрування та право.

Розробник:

Іванюк Руслан Васильович, *асистент, PhD, асистент*

Викладач, що забезпечує читання даної дисципліни

Іванюк Руслан Васильович, *асистент, PhD, асистент*

Погоджено з гарантом
ОП Міжнародне право **д.ю.н.проф., Світлана КУЧУК**

Затверджено на засіданні кафедри Міжнародного права та порівняльного правознавства
Протокол № 1 від «27» серпня 2026 року

В.о. завідувача кафедри
міжнародного права
та порівняльного правознавства **д.ю.н., проф., Світлана КАРВАЦЬКА**

Схвалено науково-методичною комісією юридичного факультету
Протокол № 1 від «28» серпня 2026 року

Голова науково-методичної комісії **PhD, ас. Лаура БЗОВА**

Метою навчальної дисципліни є формування у студентів системи знань про стратегію і тактику переговорного процесу та набуття ними практичних умінь щодо підготовчої роботи і безпосереднього ведення міжнародних переговорів також це є ознайомлення студентів із основними поняттями та ключовими проблемами теорії та практики міжнародних переговорів, формування системи знань про стратегію і тактику переговорного процесу. Основними завданнями вивчення дисципліни «Теорія та практика міжнародних переговорів» є надання студентам необхідних знань і практичних навичок організаційної підготовки до переговорів та їх ведення, набуття вмінь роботи з дипломатичними, політичними та міжнародно-правовими джерелами щодо їх тлумачення і аналізу.

Міжнародні переговори - це організований процес міжособистісної взаємодії іноземних партнерів, орієнтований на вирішення конфліктів чи розвиток співробітництва і передбачає спільне прийняття певного рішення, яке має міжнародне значення. Міжнародні переговори в бізнесі і в політиці спрямовані на вирішення досить раціональних і прагматичних завдань, переслідують передусім матеріальні інтереси, проте в них закладений далеко не простий психологічний контекст: переговори часто наповнені кипінням пристрастей, переплетенням хитромудрих інтриг, зіткненням характерів, емоцій і амбіцій.

З появою глобальної інформаційної павутини, нових електронних засобів комунікації міжнародні переговори стають частиною глобальних інформаційних потоків. Сучасна інформаційна революція, владно втручаючись в економічні та політичні сфери сучасного суспільства, диктує нові принципи і правила міжнародних політичних комунікацій, тому неможливо уявити сучасну концепцію міжнародних переговорів без інформаційних технологій зв'язків з громадськістю. Використовуючи віртуальний простір на міжнародних переговорах, можна миттєво перевести нову інформацію в сферу активної дії, тому сьогодні партнери по переговорам уважно стежать не стільки один за одним, скільки за освітленням переговорів у засобах масової інформації.

Все вищенаведене свідчить про потребу дослідження міжнародних норм з питань міжнародних переговорів, їх вдосконалення та підвищення ефективності. Цим зумовлена актуальність вивчення спецкурсу "Теорія та практика міжнародних переговорів" .

Опанування студентами вище зазначеними блоками знань дозволить сформувати їх уявлення про основні поняття, терміни та категорії, що складають суть теорії міжнародних переговорів, структуру переговорного процесу, особливості кожного із його етапів, специфіку переговорів на високому та найвищому рівнях, багатосторонніх переговорів. Студент зможе готувати підсумкові документи міжнародних переговорів, застосовувати необхідний інструментарій для ведення переговорного процесу.

Пререквізити. Навчальна дисципліна «Теорія та практика міжнародних переговорів» взаємопов’язана з навчальними дисциплінами: «Історія міжнародного права», «Міжнародне публічне право (загальна частина)», «Теорія міжнародних відносин»

Студенти, які вивчили дисципліну, отримають знання про джерела міжнародного права, співвідношення міжнародного і внутрішньодержавного права, особливості використання заходів примусу та притягнення до міжнародно-правової відповідальності, статус держави як суб'єкта міжнародного права, мирні засоби вирішення міжнародних спорів і основи міжнародного судового процесу.

Результати навчання

Після вивчення навчальної дисципліни «Теорія та практика міжнародних переговорів» здобувач володітиме наступними компетенціями, що закріплені в Освітній програмі підготовки здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти за спеціальністю Міжнародне право D9 Міжнародне право, галузі знань D Бізнес, адміністрування та право:

Загальні компетенції

ЗК 1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.
ЗК 3. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.
ЗК 5. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
ЗК 8. Вміння працювати в команді.
ЗК 10. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця в загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.
ЗК 11. Здатність ухвалювати рішення та діяти, дотримуючись принципу неприпустимості корупції та будь-яких інших проявів недоброчесності.

Спеціальні компетентності

СК 2. Здатність формувати судження у сфері міжнародного права, права Європейського Союзу, національного права, порівняльного правознавства, що враховують соціальні, наукові та етичні аспекти.

СК 3. Здатність захищати національні інтереси власної держави та права людини за допомогою міжнародно-правових інструментів і механізмів.

СК 6. Здатність забезпечувати юридичний супровід правовідносин з іноземним елементом, зовнішньоекономічної діяльності та міжнародного економічного співробітництва.

СК 8. Здатність вести дискусію і дебати з міжнародно-правових та загальноюридичних питань, готувати справи до розгляду в українських, закордонних, міжнародних судах і арбітражах.

СК 9. Здатність вести дипломатичне та ділове листування, аналізувати зміст, характер і юридичну природу міжнародно-правових документів.

СК 10. Здатність дотримуватися основних норм дипломатичного та ділового етикету, враховувати фундаментальні особливості культури, цінностей та правових традицій іноземних держав.

Програмні результати навчання

РН 3. Знати і розуміти нормативні положення, доктрини і принципи функціонування міжнародної і національних правових систем, здійснювати на цій основі аналіз та кваліфікацію правових явищ, застосовувати міжнародно-правові норми та принципи в національній правовій системі.
РН 5. Здійснювати порівняльний аналіз правових систем, оцінювати і аргументувати їхні недоліки та переваги, знаходити і тлумачити релевантне іноземне законодавство, надавати консультації щодо його змісту і практики застосування, оцінювати та мінімізувати ризики юридично значущих дій з урахуванням множинності правових систем і юрисдикцій.
РН 9. Передбачати широкі загальносуспільні наслідки укладання міжнародного договору, вчинення іншої дії дипломатичного або міжнародно-правового характеру, прийняття внутрішньодержавних нормативно-правових актів, виявляти відповідні ризики та попереджати загрози, зокрема, у співпраці з фахівцями інших галузей.
РН 11. Забезпечувати ефективну комунікацію у міжнародному середовищі, знати і використовувати правила дипломатичного протоколу та ділового етикету, враховувати особливості міжкультурного спілкування, виявляти толерантність, повагу до різноманітності, традицій і цінностей представників інших держав.
РН 13. Виробляти спільні рішення, працювати в команді, виявляти лідерські якості, визначати пріоритетні цілі у професійному і навчальному контекстах, планувати індивідуальну та групову роботу з метою їх досягнення.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен:

знати:

- основні поняття, терміни та категорії, що складають суть теорії міжнародних переговорів;
- місце та роль міжнародних переговорів в сучасній системі міжнародних відносин;

- базові концепції переговорів;
- типи та види міжнародних переговорів, їх функції;
- структуру переговорного процесу, особливості кожного із його етапів;
- стратегії та тактичні прийоми, які використовуються при переговорах;
- особливості національних та особистих стилів ведення переговорів;
- специфіку переговорів на високому та найвищому рівнях, багатосторонніх переговорів
- функції, стратегії та види посередництва

вміти:

- здійснювати інформаційний пошук та аналіз змісту документів та аналітико-синтетичної обробки інформації;
- моделювати схему проведення двосторонніх та багатосторонніх переговорів;
- аналізувати переговорну ситуацію;
- діагностувати інтереси сторін на переговорах;
- застосовувати необхідний інструментарій для ведення переговорного процесу;
- готувати підсумкові документи міжнародних переговорів;
- надавати посередницькі послуги в якості третьої сторони .

ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
Загальна інформація

Форма навчання	Рік підготовки	Семестр	Кількість		Кількість годин						Вид підсумкового контролю
			кредитів	Всього годин	лекції	практичні	семінарські	лабораторні	самостійна робота	індивідуальні завдання	
Денна	2	3	3	90	14	30	-	-	46	-	екзамен

СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин										
	денна форма					Заочна форма					
	усього	у тому числі				усього	у тому числі				
		л	пр	інд	с.р.		л	пр	лаб	інд	с.р.
Змістовий модуль 1. Загальна характеристика міжнародних переговорів											

Тема 1. МІЖНАРОДНІ ПЕРЕГОВОРИ: ПОНЯТТЯ, КОНЦЕПЦІЇ, КЛАСИФІКАЦІЯ, ФУНКЦІЇ (1.1Історія зародження переговорів. Інститут переговорів. Соціальність переговорів. 1.2 Міжнародні теорії ведення перговорів та погляди вчених на визначення переговорів. 1.3. Класифікація міжнародних переговорів. Переговори в рамках співробітництва держав і в умовах конфлікту. 1.4. Функції переговорів)		3	4		6						
Тема 2. ПРИНЦИПИ, МЕТОДИ І МЕХАНІЗМИ ПЕРЕГОВОРНОГО		2	3		4						
ПРОЦЕСУ. ВИМОГИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ПРОВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ. (2.1. Моральні принципи переговорів. 2.2. Методи підготовки й проведення переговорного процесу. 2.3. Психологічні механізми проведення переговорів.2.4. Складові компоненти ділової бесіди. 2.5. Характерні риси переговорного процесу. 2.6. Форми ведення міжособистісних переговорів.)											

Тема 3. СТРУКТУРА ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕСУ (3.1. Етапи ведення переговорів та їх особливості. 3.2. Стратегії ведення переговорів. 3.3. Способи подання позиції. Основні тактичні прийоми ведення переговорів.3.4. Проблема переговорної гнучкості і переговори в умовах нерівності сил. 3.5. Затвердження підсумків переговорів. Види документів за підсумками переговорів.)		1	4		5						
Тема 4. ПСИХОЛОГІЯ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ. (4.1. Психологічний настрій партнерів. 4.2. Переговорна сторона. Правила впливу на співбесідника. Щира зацікавленість іншою особою. Керованість дій та настрою. Усвідомлення особистої значущості. Вміння слухати та прислуховуватися. Особисті бесіди. Усвідомлення значущості взаєморозуміння. 4.3. Вербальні та Невербальні засоби спілкування.)		2	4		10						
Разом по модулю 1		**8**	**15**		**25**						
Змістовий модуль 2. Практичні та культурні особливості ведення міжнародних переговорів											

Тема 5. СОЦІОКУЛЬТУРНІ ТРАДИЦІЇ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕСУ: ОСОБЛИВОСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ СТИЛІВ ВЕДЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ПЕРЕГОВОРІВ (5.1. Соціокультурні традиції і національний стиль ведення переговорів 5. 2. Західна і східна культура переговорів: порівняльний аналіз 5.3. Характерні риси національних культур у переговорному процесі)		2	4		4						
Тема 6. ПРОЦЕС МЕДІАЦІЇ (ПОСЕРЕДНИЦТВА) ТА ГОЛОВНІ УМОВИ ДОСЯГНЕННЯ УСПІХУ В		1	3		7						

ПЕРЕГОВОРАХ (6.1. Медіація конфлікту. 6.2. Функції посередництва та роль медіатора у переговорному процесі. 6.3. Структура процесу медіації і його особливості. 6.4. Види і стратегії посередництва. 6.5. Посередництво в трудових конфліктах)											
Тема 7. ПРОЦЕС ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ. МИСТЕЦТВО СТАВИТИ І ВІДПОВІДАТИ НА ПИТАННЯ (7.1. Умови успішності ділових переговорів. 7.2. Види і техніка постановки питань. 7.3. Відповіді на питання та заперечення. 7.4. Алгоритм обробки та відповідей на заперечення)		1	4		5						
Тема 8. МЕТОДИ АРГУМЕНТАЦІЇ ТА ПЕРЕКОНАННЯ СПІВРОЗМОВНИКІВ (8.1. Аргументація у дискусії 8.2. Основні тактики аргументаційної стратегії. 8.3. Класифікація методів аргументації		2	4		5						
Разом по модулю 2		**6**	**15**		**21**						
ВСЬОГО		**14**	**30**		**46**						

Тематика семінарських занять

Не передбачено навчальним планом

Тематика практичних занять

№	Назва теми
1	Тема 1: МІЖНАРОДНІ ПЕРЕГОВОРИ: ПОНЯТТЯ, КОНЦЕПЦІЇ, КЛАСИФІКАЦІЯ, ФУНКЦІЇ ПЛАН 1.1 Історія зародження переговорів. Інститут переговорів. Соціальність переговорів. 1.2 Міжнародні теорії ведення перговорів та погляди вчених на визначення переговорів. 1.3. Класифікація міжнародних переговорів. Переговори в рамках співробітництва держав і в умовах конфлікту. 1.4. Функції переговорів
2	**Тема 2.** *Принципи, методи і механізми переговорного процесу. Вимоги до організації та проведення переговорів.* 2.1. Моральні принципи переговорів. 2.2. Методи підготовки й проведення переговорного процесу. 2.3. Психологічні механізми проведення переговорів. 2.4. Складові компоненти ділової бесіди. 2.5. Характерні риси переговорного процесу. 2.6. Форми ведення міжособистісних переговорів.)
3	**Тема 3**. СТРУКТУРА ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕСУ 3.1. Етапи ведення переговорів та їх особливості. 3.2. Стратегії ведення переговорів. 3.3. Способи подання позиції. Основні тактичні прийоми ведення переговорів. 3.4. Проблема переговорної гнучкості і переговори в умовах нерівності сил. 3.5. Затвердження підсумків переговорів. Види документів за підсумками переговорів.
4	**Тема 4**. ПСИХОЛОГІЯ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ. 4.1. Психологічний настрій партнерів. 4.2. Переговорна сторона. Правила впливу на співбесідника. Щира зацікавленість іншою особою. Керованість дій та настрою. Усвідомлення особистої значущості. Вміння слухати та прислуховуватися. Особисті бесіди. Усвідомлення значущості взаєморозуміння. 4.3. Вербальні та Невербальні засоби спілкування.)
5	**Тема 5.** *Соціокультурні традиції переговорного процесу: особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів* 5.1. Соціокультурні традиції і національний стиль ведення переговорів 5.2. Західна і східна культура переговорів: порівняльний аналіз 5.3. Характерні риси національних культур у переговорному процесі.

6	**Тема 6.** ПРОЦЕС МЕДІАЦІЇ (ПОСЕРЕДНИЦТВА) ТА ГОЛОВНІ УМОВИ ДОСЯГНЕННЯ УСПІХУ В ПЕРЕГОВОРАХ 6.1. Медіація конфлікту. 6.2. Функції посередництва та роль медіатора у переговорному процесі. 6.3. Структура процесу медіації і його особливості. 6.4. Види і стратегії посередництва. 6.5. Посередництво в трудових конфліктах
7	**Тема 7.** ПРОЦЕС ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ. МИСТЕЦТВО СТАВИТИ І ВІДПОВІДАТИ НА ПИТАННЯ 7.1. Умови успішності ділових переговорів. 7.2. Види і техніка постановки питань. 7.3. Відповіді на питання та заперечення. 7.4. Алгоритм обробки та відповідей на заперечення)
8	**Тема 8**. МЕТОДИ АРГУМЕНТАЦІЇ ТА ПЕРЕКОНАННЯ СПІВРОЗМОВНИКІВ 8.1. Аргументація у дискусії 8.2. Основні тактики аргументаційної стратегії. 8.3. Класифікація методів аргументації

Тематика лабораторних занять

Не передбачено навчальним планом

Індивідуальні завдання, передбачені індивідуальним планом

№	Назва теми
1	Тема 1: Типологія міжнародних договорів; Нова інформаційна парадигма міжнародних переговорів
2	Тема 2: Методи особистісної психологічної підготовки до проведення переговорів (спрямовані на формування психологічної готовності до переговорів). Методи організаційні, які спрямовані на оволодіння організаційними формами підготовки та проведення переговорів
3	Тема 3: Підготовка до міжнародних переговорів: вибір стратегії і тактики; Дискусійний етап. Підсумковий етап.
4	Тема 4: Акцентуації характеру ділових партнерів; Кореляція типу характеру і особливостей переговорної культури
5	Тема 5: Китайський стиль ведення переговорів; переговори під час війни між Україною та агресором росією; Арабський стиль ведення переговорів.
6	Тема 6: Види посередництва. Нейтральність посередника. Поняття "третя сторона". Поняття "спостерігач" та його функції.
7	Тема 7: Вміння слухати та прислуховуватися. Особисті бесіди. Усвідомлення значущості взаєморозуміння.
8	Тема 8: Потреби, що зумовлюють інтереси. Інтереси партнера, що збігаються з власними інтересами. Інтереси партнера, що не збігаються з власними інтересами.

Завдання для самостійної роботи студентів

Самостійна робота студента є основним засобом оволодіння навчальним матеріалом і виконується в поза аудиторний час, передбачений тематичним планом навчальної дисципліни.

Під час вивчення навчальної дисципліни студенти повинні навчитися самостійно мислити, поглиблювати засвоєні теоретичні знання, опановувати практичні навички прийняття правових рішень. Відповіді на питання повинні бути законспектовані, їхнє викладення має бути стислим і чітким, обов'язковими є посилання на використані джерела.

Форма контролю самостійної роботи – перевірка конспекту або обговорення на семінарському занятті. Питання, відведені для самостійної роботи, виносяться на поточний, модульний і підсумковий семестровий контроль.

З метою самостійного визначення рівня засвоєння теоретичного матеріалу студентам пропонуються питання для самоконтролю набутих знань.

№	Назва теми/ кількість балів/форма контролю	Кількість балів
1	Особливості ведення переговорів з терористами. / 10 балів/ презентація	10
2	Європейська модель ділового спілкування./ 5 балів/ реферат	10
3	Розробка ефективної інформаційної кампанії, що супроводжує міжнародні переговори. / 6 балів/ усна відповідь	16
4	Особливості ведення переговорів у ЄС / 7 балів / презентація	10

Критерії оцінювання самостійної роботи студента

Самостійна робота оцінюється за результатами перевірки конспектів, письмових завдань (есе, рефератів), ведення термінологічного словника, виконання тестів та обговорення матеріалу відповідно до таких критеріїв:

5 балів - здобувач у повному обсязі володіє матеріалом, глибоко та всебічно розкриває зміст питань для самостійного опрацювання. Відповіді чітко та стисло законспектовані. Здобувач самостійно й аргументовано викладає матеріал під час обговорення, робить обов'язкові посилання на джерела та використовує як обов'язкову, так і додаткову літературу.

4 бали - здобувач на достатньому рівні володіє навчальним матеріалом, впевнено та обґрунтовано його викладає. У підготовленому конспекті зміст питань розкрито з використанням переважно обов'язкової літератури. Здобувач допускає лише поодинокі несуттєві неточності, які здатний виправити самостійно.

3 бали - здобувач загалом володіє матеріалом та викладає його основний зміст, проте робить це без глибокого всебічного аналізу та аргументації. Матеріал підготовлено без використання всієї необхідної літератури. Здобувач допускає окремі суттєві неточності та помилки під час відповіді.

2 бали - здобувач лише фрагментарно або частково володіє матеріалом, викладає його поверхово, неповно і без належного обґрунтування. Під час обговорення здобувач плутається в базовій термінології, не здатний до самостійної аргументації та потребує навідних питань від викладача.

1 бал - здобувач мінімально володіє навчальним матеріалом. Він не в змозі викласти зміст питань самостійної роботи, не розуміє теоретичного матеріалу та допускає суттєві помилки.

Методи навчання

Викладання засноване на тісній взаємодії між викладачем та здобувачем із використанням інтерактивних методів з тим, щоб допомогти студентам розвивати аналітичні навички, здатність до логічно-обґрунтованої аргументації та розуміння міжнародно-правових аспектів з позицій доктрини та принципу верховенства права. Під час лекційних занять, в основному, використовуються пояснювально-ілюстративний, пізнавально-пошуковий та інтерактивний методи навчання і викладання: пояснення нового матеріалу, що має проблемний характер, у формі повідомлень, дискусій, консультацій, розв'язання ситуативних завдань, із застосуванням новітніх інформаційно- комунікаційних технологій; організація лекції у формі, коли студенти можуть аргументовано висловлювати свої погляди та аналізувати позиції різних країн, демонстрація презентацій, інтерактивних платформ, віртуальних екскурсій до європейських інституцій тощо з тематики лекційного заняття.

Поєднання компетентнісного та інтерактивного підходів становить основу організації та проведення практичних занять з дисципліни. Використовується індивідуальна або групова робота, що передбачає колоквіуми, дебати, розв'язання реальних кейсів, завдань, які вимагають збору, систематизації та аналізу інформації з національних і міжнародних джерел, її міжнародно-правової оцінки. Окрім цього, застосовується метод використання інформаційно-комунікаційних технологій, зокрема демонстрація презентацій, доповідей, рефератів, есе, колективна робота з нормативною базою.

Для забезпечення ефективного засвоєння міждисциплінарного матеріалу у процесі викладання освітнього компонента використовується комплексний підхід, що поєднує традиційні та інноваційні методи навчання.

Методи формування професійної компетентності (набуття теоретичних знань):

- проблемна лекція (розкриття теоретичного матеріалу через призму актуальних правових колізій (наприклад, конфлікт між стрімким розвитком систем штучного інтелекту та фундаментальним правом особи на приватність);
- лекція-візуалізація (використання мультимедійних презентацій, інфографік, блок-схем та таблиць для наочного пояснення складної архітектури європейського законодавства та алгоритмів опрацювання даних);
- дискусія (залучення здобувачів до аргументованого обговорення проблемних питань під час практичних занять, стимулювання критичного мислення щодо доктринальних концепцій цифрових прав людини).

Методи формування практичних умінь та навичок:

- Case study (системний аналіз та розв'язання реальних правових ситуацій на основі прецедентної практики Європейського суду з прав людини та Суду Справедливості ЄС);
- юридичне моделювання та Moot court (симуляція процедури судових засідань або оскарження рішень наглядових органів);
- метод аналізу та розробки юридичних документів (практична робота зі складання політики конфіденційності, форми надання згоди, звітів з оцінки

впливу на захист даних та аналізу міжнародних нормативних документів);
- робота з правовими першоджерелами (самостійний пошук та опрацювання студентами рішень міжнародних судів і рекомендацій європейських інституцій у цифрових архівах та бібліотечних базах).

Методи стимулювання пізнавальної активності та самостійної роботи:
- проєктний метод (робота в малих групах над розробкою комплексних стратегій захисту даних для гіпотетичних клієнтів)
- метод наукового пошуку (підготовка індивідуальних науково-аналітичних есе, тез для студентських науково-практичних конференцій та розробка мультимедійних презентацій для публічного захисту);
- взаємооцінювання (критичний аналіз студентами юридичних документів чи презентацій, підготовлених колегами).

Система контролю та оцінювання

Форми проведення занять: лекції, практичні заняття. Організація роботи слухачів передбачає понятєво-категоріальний масив з кожної теми, контрольні питання та самостійні завдання, роботу з науковою літературою, а також розв'язання проблемних ситуацій та дослідно-творчих завдань.

Поточний контоль: здійснюється на заняттях через індивідуальне і фронтальне усне опитування, бліц-опитування; письмові самостійні роботи (реферати, есе); ведення термінологічного словника; практичні, індивідуальні та самостійні завдання; розв'язання творчих задач; взаємоконтроль слухачів у парах і групах; самоконтроль тощо. Особливого значення набуває тестова форма контролю та оцінювання навчальних досягнень студентів.

Методи поточного контролю:
- індивідуальне і фронтальне усне опитування;
- бліц-опитування;
- письмові самостійні роботи (реферати, есе);
- ведення термінологічного словника;
- виконання практичних, індивідуальних та самостійних завдань;
- розв'язання проблемних ситуацій та правових задач;
- тестування (стандартизовані тести);
- презентації результатів досліджень.

Форми контролю:
- **поточний контроль** (здійснюється на практичних заняттях та за результатами виконання завдань самостійної роботи);
- **підсумковий контроль** (залік у формі усної відповіді на теоретичні питання, передбачені програмою навчальної дисципліни).

Критерії оцінювання поточного та підсумкового контролю

Поточний контроль проводиться на кожному практичному занятті та за результатами виконання завдань самостійної роботи. Він передбачає оцінювання теоретичної підготовки здобувачів вищої освіти із зазначеної теми (у тому числі, самостійно опрацьованого матеріалу) під час роботи на практичних заняттях та

набутих практичних навичок під час виконання індивідуальних завдань.

Критерії оцінювання поточного контролю

7 балів отримує здобувач, який у повному обсязі володіє навчальним матеріалом конкретної теми, самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів та письмових завдань, може глибоко та всебічно розкрити зміст теоретичних питань та практичних завдань, доповнює та коментує виступи колег, бере активну участь у обговоренні теоретичних питань практичного заняття, використовуючи при цьому як обов'язкову, так і додаткову літературу, а також без помилок вирішив усі тестові завдання, якщо такі були передбачені.

6 балів отримує здобувач, який на високому рівні володіє навчальним матеріалом, впевнено та обґрунтовано його викладає. Він повною мірою розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань. Під час виступу чи обговорення використовує переважно обов'язкову літературу, допускає лише поодинокі несуттєві неточності, які здатний самостійно виправити. Правильно вирішив абсолютну більшість (близько 85-90%) тестових завдань.

5 балів отримує здобувач, який достатньо володіє навчальним матеріалом конкретної теми, достатньо обґрунтовано його викладає під час усних виступів та письмових завдань, в основному розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову літературу. Але при викладанні деяких питань йому не вистачає достатньої глибини та аргументації, він допускає при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки. Правильно вирішив більшість тестових завдань.

4 бали отримує здобувач, який загалом володіє навчальним матеріалом, викладає його основний зміст під час усних виступів та письмових завдань, але без глибокого всебічного аналізу та аргументації, без використання необхідної літератури, допускаючи при цьому окремі суттєві неточності та помилки. Правильно вирішив половину тестових завдань.

3 бали отримує здобувач, який фрагментарно володіє навчальним матеріалом. Він викладає його неповно, часто потребує навідних питань від викладача. Під час усних виступів та письмових відповідей плутається в базовій термінології, не здатний до самостійної аргументації. Правильно вирішив менше половини тестових завдань.

2 бали отримує здобувач, який частково володіє навчальним матеріалом. Поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає його під час усних виступів та письмових відповідей, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності. Правильно вирішив невелику частину тестових завдань.

1 бал отримує здобувач, який мінімально володіє навчальним матеріалом, не в змозі викласти зміст більшості питань теми під час усних виступів та письмових завдань, допускаючи при цьому суттєві помилки. Правильно вирішив лише окремі тестові завдання.

0 балів отримує здобувач, який зовсім не володіє навчальним матеріалом та не може його викласти, не розуміє змісту теоретичних питань та не в змозі виконати практичні (тестові) завдання. Не вирішив жодного тестового завдання.

Критерії оцінювання підсумкового контролю

45-50 балів отримують студенти, які повно та ґрунтовно розкрили зміст питання, використавши при цьому не лише обов'язкову, а й додаткову літературу.

41-44 бали отримують студенти, які в цілому розкрили зміст питання, однак не повно і допустили деякі неточності. При цьому не використали на достатньому рівні обов'язкову літературу.

37-40 балів отримують студенти, які правильно визначили сутність питання, але розкрили його не повністю, допустивши деякі незначні помилки.

34-36 балів отримують студенти, які правильно визначили сутність питання, розкривши його лише частково і допустивши при цьому окремі помилки, котрі не впливають на загальне розуміння питання.

30-33 бали отримують студенти, які правильно визначили сутність питання, недостатньо або поверхово розкрили більшість його окремих положень і допустили при цьому окремі помилки, які частково вплинули на загальне розуміння проблеми.

0-29 балів отримують студенти, які частково та поверхово розкрили лише окремі положення питання і допустили при цьому суттєві помилки, котрі значно вплинули на загальне розуміння питання.

Підсумковий семестровий контроль оцінюється **від 0 до 100** балів і переводиться у національну шкалу та шкалу ЄКТС:

- здобувачам вищої освіти, які повністю оволоділи програмою навчальної дисципліни на творчому рівні, можуть дати відповіді на всі питання курсу, опанували рекомендовану літературу, виставляють оцінку **A**. При цьому оцінку - 100 балів, як виняток, можуть отримати тільки здобувачі вищої освіти, які, крім відмінних знань за програмою дисципліни, виявили активність в науково-дослідній роботі за тематикою курсу, стали призерами студентських олімпіад, виступали на конференціях тощо;
- здобувачам вищої освіти, які оволоділи програмою навчальної дисципліни на творчому рівні, проте у відповідях допустили незначні неточності, ставлять оцінку **B**;
- здобувачам вищої освіти, які в основному оволоділи програмою навчальної дисципліни на продуктивному рівні, проте у відповідях допускають несуттєві помилки, ставлять оцінку **C**;
- здобувачам вищої освіти, які показали задовільні результати оволодіння Робочою програмою навчальної дисципліни на репродуктивному рівні й при відповідях допускають помилки, ставлять оцінку **D**;
- здобувачам вищої освіти, які виявили мінімально достатній рівень знань з дисципліни, необхідний для продовження навчання, вивчили основні терміни курсу та орієнтуються в матеріалі базового підручника, ставлять оцінку **E**.
- здобувачі вищої освіти, які за результатами вивчення дисципліни отримали незадовільні оцінки **FX** або **F**, повинні додатково виконати індивідуальні завдання для підвищення рівня своїх знань і при оцінці FX повторно перескласти підсумковий контроль, а при оцінці F пройти повторний курс вивчення дисципліни зі складанням підсумкового контролю.

Розподіл балів, які отримують студенти

Поточне оцінювання (*аудиторна та самостійна робота*)								Кількість балів (залікова робота)	Сумарна к-ть балів
Змістовий модуль №1				Змістовий модуль № 2					
Т1	Т2	Т3	Т 4	Т5	Т 6	Т7	Т 8	50	100
5	7	6	7	8	7	5	5		

Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

Оцінка за національною шкалою	**Оцінка за шкалою ЄКТС**	
	Оцінка (бали)	**Пояснення за розширеною шкалою**
Відмінно	A (90-100)	відмінно
Добре	B (80-89)	дуже добре
	C (70-79)	добре
Задовільно	D (60-69)	задовільно
	E (50-59)	достатньо
Незадовільно	FX (35-49)	(незадовільно) з можливістю повторного складання
	F (1-34)	(незадовільно) з обов'язковим самостійним опрацюванням освітнього компоненту до перескладання

Перелік питань для самоконтролю та підсумкового контролю навчальних досягнень студентів

1. Визначити сутність поняття "міжнародні переговори", виявити специфіку міжнародних переговорів як особливої форми комунікації та розкрити їхню відмінність від інших видів комунікації: консультацій, спорів, конфліктів тощо.
2. Проаналізувати основні погляди та підходи щодо дослідження переговорів.
3. Основні підходи до дослідження переговорів. Погляди Т.Шеллінга, А.Рапопорта, Г.Райффа, Р.Аксельрода, Ч.Карраса.
4. Теорія мистецтва дипломатичних переговорів Г. Моргентау.
5. Теорія переговорів К.Райта "залізний кулак в оксамитовій рукавичці".
6. Погляди на переговорний процес Р.Фішера та У.Юрі.
7. Переговори в рамках співробітництва держав і в умовах конфлікту.
8. Функції переговорів (інформаційнокомунікативна; регуляційна; пропагандистська; функція вирішення власних внутрішньополітичних і зовнішньополітичних завдань; координації дій на міжнародній арені).
9. Організаційна підготовка переговорів
10. Визначення функцій кожного учасника переговорів 11. Технічні засоби по підготовці та веденню переговорів.
11. Розкрити типологію міжнародних переговорів за: цілями, задачами, рівнем, кількістю учасників переговорного процесу, ступенем відкритості й складності.
12. Проаналізувати різні види класифікації міжнародних переговорів.
13. Визначити основні стадії ведення міжнародних переговорів
14. Схарактеризувати загальноприйняті норми моралі щодо поведінки у суспільстві
15. Визначити, яку роль відіграє контекст при спілкуванні у різних культурах.
16. Визначити, які невербальні засоби спілкування можуть бути задіяні на міжнародних переговорах та обґрунтувати, які з них можуть сприяти пошуку взаємоприйнятного рішення, а які – ні.
17. Розкрити значення культурних відмінностей у використанні невербальних засобів під час ведення міжнародних переговорів.
18. . Визначити основні принципи і правила риторики та теорії аргументації.
19. Продемонструвати на конкретних прикладах, які техніки постановки питань є найбільш ефективними на міжнародних переговорах.
20. Обґрунтувати необхідність детального планування підготовчого етапу переговорного процесу та визначити основні його стадії за концепцією Ф. Бег'юлі.
21. Розкрити сутність методу "SWOT- аналізу" та виявити його практичне значення у підготовчому етапі міжнародних переговорів.
22. Проаналізувати найбільш відомі тактики ведення переговорів та з'ясувати, яким чином стратегії ведення переговорів пов'язані з їх тактикою.
23. Обґрунтувати важливість етапу психологічної самопідготовки до переговорів та навести приклади можливих формул самонавіювання перед початком переговорного процесу.
24. Схарактеризувати основні етапи проведення міжнародних переговорів.
25. Проаналізувати тактичні прийоми, які використовуються на кожному з етапів міжнародних переговорів.
26. Розкрити сутність стратегії взаємних поступок на міжнародних переговорах у контексті пошуку компромісного рішення.
27. Стратегія спільного з партнером пошуку вирішення проблеми.

28. Проблема переговорної гнучкості і переговори в умовах нерівності сил.
29. Види документів за підсумками переговорів.
30. Психологічний настрій партнерів.
31. Проаналізувати основні правила ділової етики під час міжнародних переговорів.
32. Розкрити значення загальноприйнятої спеціальної абревіатури, що використовується у міжнародній діловій практиці для визначення дрескоду.
33. Розкрити сутність понять "національний характер", "національний стиль" ведення переговорів.
34. Схарактеризувати відмінні риси західної культури міжнародних переговорів.
35. Проаналізувати специфічні риси східних переговорних культур
36. Розкрити сутність поняття "public relations" та схарактеризувати основні напрями зв'язків з громадськістю на міжнародних переговорах.
37. Проаналізувати основні етапи інформаційної кампанії на міжнародних переговорах.
38. Визначити, які інформаційні технології використовуються сьогодні на міжнародних переговорах.
39. Розкрити основні прийоми маніпуляції суспільною свідомістю.
40. З'ясувати, які іміджеві технології експерти рекомендують застосовувати у процесі висвітлення міжнародних переговорів.
41. Поняття "національний стиль ведення переговорів".
42. Роль національних стилів в переговорному процесі.
43. Характеристика національних стилів ведення переговорів: американський, німецький, англійський, французький, японський, китайський, арабський.
44. Особисті стилі ведення переговорів
45. Якості "ідеального переговірника
46. . Психологічні аспекти ведення переговорів.
47. Ефективність посередницьких зусиль.

Зарахування результатів неформальної освіти

Індивідуальна траєкторія здобувача вищої освіти у процесі вивченні навчальної дисципліни також реалізується через участь у неформальній/інформальній освіті.

Зарахування результатів неформальної освіти здійснюється на основі Порядку визнання у Чернівецькому національному університеті імені Юрія Федьковича результатів навчання, здобутих шляхом неформальної та/або інформальної освіти (URL: https://media.chnu.edu.ua/media/4g5fzssb/poriadok-vyznannia-rezultativ-navchannia-zdobutykh-shliakhom-neformalnoi-ta-abo-informalnoi-osvity.pdf).

За наявності належного сертифіката здобувачу освіти нараховується **3 бали** за відповідну тему, що прирівнюється до оцінювання виконання завдань практичного заняття. До зарахування приймаються результати проходження окремих тем дисципліни на авторитетних онлайн-платформах, наприклад, Coursera, Prometheus, навчальних курсів HELP, зокрема, але не виключно, наступного:

- Gender Equality and Gender Mainstreaming (освітня платформа Council of Europe HELP Programme): https://help.elearning.ext.coe.int/enrol/index.php?id=7165
- Human Rights and Drug Use (освітня платформа Council of Europe HELP Programme): https://help.elearning.ext.coe.int/enrol/index.php?id=7697

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна

1. Рахліс В. Л., Павленко О. О. Переговори і медіація: підручник для підготовки професійного переговірника. Дніпро ТОВ «Дріант», видання 2-е перероблене, 2021. 344 с.

2. Чанишева Г. І. Соціальний діалог: навч.- метод. посібник. Одеса: Фенікс, 2021. 81 с
3. Кармазова Олександра. Медіація та переговори як альтернативні способи вирішенняспорів. Підприємництво, господарство і право. 2020. № 5. С. 13-18
4. Пасечнік О. В. Вирішення колективних трудових спорів (конфліктів) за законодавствомУкраїни та окремих зарубіжних країн: дис..... канд. юрид. наук: 12.00.05 / Пасечнік Ольга Володимирівна. Одеса, 2021. 195 с
5. Charles B. Craver. Skills & Values: Legal Negotiating. Carolina Academic Press; 4th edition (April 8, 2020). 268 p
6. Виговська, Ольга Сергіївна *Теорія та практика міжнародних переговорів.* Київський університет імені Бориса Грінченка, Україна, Київ, 2023. 220 с
7. Мистецтво ведення переговорів: навчальний посібник/ Укладачі: А. Є. Адамович, О. М. Максимець, ТДАТУ. Мелітополь: ФОП Однорог Т.В., 2021. 264 с.
8. Вайнагій М. В. Теоретико-правові проблеми переговорного процесу: дис. … д-ра юрид. наук. Університет економіки та права «КРОК». Київ, 2021. 270 с.

Додаткова

2. Гбур З., Кошова С. Нормативно-правові засади боротьби з тероризмом в Україні.Аспектипублічногоуправління.Том 9. 2021. №1.С. 72-80. URL:file:///C:/Users/Oksana/Desktop/%D0%9F%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%80%D0%B8/%D0%A2%D0%B5%D1%80%D0%BE%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%BC/854-Article%20Text-1282-1-10-20210416.pdf
3. Канзафарова І. С., Федорко М. Є. Інститут переддоговірної відповідальності в світлірекодифікації цивільного законодавства України. Правова держава. 2020. № 40. С. 74-83

Інформаційні ресурси

1. https://www.rada.gov.ua/ - Офіційний портал Верховної Ради України.
2. https://www.kmu.gov.ua/ - Урядовий портал.
3. https://minjust.gov.ua/ua - Міністерство юстиції України.
4. http://www.un.org/ru/index.html - офіційний сайт Організації Об'єднаних Націй.
5. http://www.icj-cij.org/homepage/index.php?p1=0&lang=en – офіційний сайт Міжнародного Суду ООН.
6. https://www.coe.int/en/web/portal - вебсайт Ради Європи.
7. https://www.coe.int/uk/web/kyiv - Офіс Ради Європи в Україні.
8. https://www.osce.org/ - Організація з безпеки і співробітництва в Європі.
9. https://european-union.europa.eu – вебсайт Європейського Союзу.
10. https://eur-lex.europa.eu/homepage.html - законодавство Європейського Союзу.
11. https://european-union.europa.eu/institutions-law-budget/institutions-and-bodies/search-all-eu-institutions-and-bodies/court-justice-european-union-cjeu_en - Court of Justice of the European Union (CJEU).
12. https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ - Представництво України при Європейському Союзі.
13. http://en.euabc.com/ - Інтернет-глосарій термінів ЄС.
14. https://www.echr.coe.int - вебсайт ЄСПЛ.
15. https://hudoc.echr.coe.int – документи Європейського суду з прав людини.

Політика академічної доброчесності

Дотримання політики щодо академічної доброчесності учасниками освітнього процесу при вивченні освітнього компонента регламентовано чинними документами ЧНУ:

- «Етичний кодекс Чернівецького національного університету імені Юрія

Федьковича»:
https://www.chnu.edu.ua/universytet/normatyvni-dokumenty/etychnyi-kodeks-chernivetskoho-natsionalnoho-universytetu-imeni-yuriia-fedkovycha/;

- «Положенням про виявлення та запобігання академічного плагіату у Чернівецькому національному університету імені Юрія Федьковича»:

https://www.chnu.edu.ua/universytet/normatyvni-dokumenty/polozhennia-pro-vyiavlennia-ta-zapobihannia-akademichnomu-plahiatu-u-chernivetskomu-natsionalnomu-universyteti-imeni-yuriia-fedkovycha/;

- «Політикою використання штучного інтелекту в Чернівецькому національному університету імені Юрія Федьковича»:

https://www.chnu.edu.ua/universytet/normatyvni-dokumenty/polityka-vykorystannia-shtuchnoho-intelektu-v-chernivetskomu-natsionalnomu-universyteti-imeni-yuriia-fedkovycha/.

Використання здобувачами освіти інструментів штучного інтелекту (ШІ) під час виконання навчальних завдань:

- допускається за умови дотримання принципів академічної доброчесності (здобувач освіти несе відповідальність за зміст, достовірність і результати поданої роботи, а у разі використання ШІ зобов'язаний зазначити факт і спосіб його застосування);
- не допускається використання ШІ як заміни самостійного виконання завдань або з метою порушення вимог академічної доброчесності;
- додаткові обмеження чи вимоги щодо використання ШІ можуть визначатися викладачем в освітньому процесі для конкретних видів навчальної діяльності відповідно до особливостей дисципліни.