**Теми (**Обрати і опрацювати 2 теми на вибір студента і надіслатина електронну пошту sannikova\_sb@ukr.net (Вказувати дисципліну, групу, ПІБ)

1. Етапи переговорів.
2. Засоби, які забезпечують ефективність ділової бесіди.
3. Зв'язок з громадськістю на міжнародних переговорах.
4. Інформаційний супровід п міжнародних переговорів.
5. Класифікація та функції переговорів.
6. Механізми проведення переговорів.
7. Міжнародні переговори в інформаційному суспільстві: віртуальні стратегії успіху.
8. Міжнародні переговори: поняття та особливості на сучасному етапі.
9. Можливості переговорів в залежності від етапу розвитку конфлікту.
10. Напрями розвитку теорії і практики переговорів.
11. Національний стиль як чинник міжнародних переговорів.
12. Національні стилі ведення переговорів.
13. Опорні моменти бесіди як форми ведення переговорів.
14. Організаційна підготовка до переговорів.
15. Організаційне забезпечення міжнародних переговорів.
16. Основні відмінності між дистрибутивними та інтегративними типами переговорів.
17. Основні методи ведення переговорів.
18. Основні стратегії ведення переговорів.
19. Основні тактичні прийоми ведення переговорів.
20. Основні форми ведення міжособових переговорів.
21. Особистісний стиль міжнародних переговорів.
22. Особистісні стилі ведення переговорів.
23. Особливості переговорів на високому та найвищому рівнях.
24. Підсумкові документи міжнародних переговорів.
25. Порівняльний аналіз західних і східних стилів ведення переговорів.
26. Посередництво в переговорах.
27. Послідовність підготовки до переговорів.
28. Правила ведення переговорів.
29. Правила посередництва.
30. Проблема вибору переговорної стратегії: порівняльний аналіз основних підходів.
31. Проблема забезпечення переговорної гнучкості в умовах конфлікту на міжнародних переговорах.
32. Проблема підвищення ефективності міжнародних переговорів.
33. Розробка ефективної інформаційної кампанії, що супроводжує міжнародні переговори.
34. Світовий досвід визначення переговорам.
35. Специфічні особливості багатосторонніх міжнародних переговорів.
36. Стилі поведінки партнерів на переговорах.
37. Стратегічні підходи до проведення переговорів.
38. Теоретична підготовка до переговорів.