**ТЕМИ РЕФЕРАТІВ ТА ПОВІДОМЛЕНЬ**

1. Переговори як різновид спілкування.

2. Стратегії та динаміка ведення переговорів.

3. Техніка і тактика аргументування.

4. Вислуховування партнера як психологічний прийом.

5. Національні стилі ведення переговорів.

6. Формування переговорного процесу.

**ЗАПИТАННЯ І ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОПІДГОТОВКИ ТА КОНТРОЛЮ**

1. Що таке переговорний процес? Які в ньому є основні етапи?

2. Основні аспекти підготовки до переговорів.

3. У чому полягає організаційна підготовка до переговорів?

4. У чому виявляються стереотипи поведінки представників різних культур під час переговорів? Як їх подолати?

5. Які основні етапи переговорного процесу?

6. Які рекомендації Ви можете дати учасникам переговорів за на-слідками їх дії:

- перед зустріччю учасників; - на початку переговорів;

- у процесі переговорів;

- у процесі прийняття рішення?

7. Що може покращити інформаційний обмін між партнерами?

8. Які головні проблеми та питання потрібно вивчити та врахувати, готуючись до зустрічі з діловим партнером?

9. Які головні психологічні якості особистості потрібно враховувати під час переговорів і спілкування?