**Практичне завдання №6. (21.03.2024)**

**Тема: «Ведення переговорів у міжнародних економічних відносинах»**

Переговори — це не просто розв’язання проблеми або прийняття рішень, а й знаходження різних умов, які сприяють досягненню мети кожного.

***Теми рефератів:***

* Вплив культурних різниць на стратегії ведення міжнародних економічних переговорів.
* Технологічні інновації та їх вплив на процеси ведення міжнародних економічних переговорів.
* Роль міжнародних організацій у сприянні та регулюванні ефективних переговорних процесів у сфері економіки.
* Стратегії пошуку компромісів та розв'язання конфліктів у міжнародних економічних переговорах.
* Інструменти фінансового управління в контексті ведення переговорів у міжнародних економічних відносинах.
* Економічні наслідки геополітичних конфліктів: аналіз та перспективи вирішення через міжнародні економічні переговори.
* Аспекти екологічної стійкості в контексті міжнародних економічних переговорів та угод.
* Вплив міжнародних торгових угод на економічний розвиток країн: оцінка та перспективи.

**Завдання 1.**

**Дайте відповідь на запитання:**

1. Які стратегії можуть бути застосовані для досягнення успішних результатів під час міжнародних економічних переговорів?
2. Як впливають культурні та історичні відмінності між країнами на процес ведення міжнародних економічних переговорів?
3. Як можна забезпечити баланс інтересів різних сторін під час міжнародних економічних переговорів?
4. Які перешкоди можуть виникнути під час міжнародних економічних переговорів і як їх можна подолати?
5. Які стратегії міжнародного співробітництва можуть бути використані для забезпечення успішного ведення переговорів у сфері економіки?

**Завдання 2.**

Потрібно дослідити інформацію про поточні економічні відносини між країнами або регіонами світу. Вони повинні визначити ключові сфери економічного співробітництва та основні проблеми, з якими стикаються країни під час ведення переговорів.

**Завдання 3.**

Дослідити різні стратегії та тактики, які використовуються у міжнародних економічних переговорах. Розібратися в етапах переговорного процесу та методах досягнення взаємовигідних угод.