

ЗАСТОСУВАННЯ ДІЯЛЬНІСНО-КОМПЕТЕНТІСНИХ ПІДХОДІВ У НАВЧАЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ

Засвоєння у повному обсязі нормативних дисциплін та формування відповідних компетенцій у студентів магістерських програм потребує не лише набуття певного обсягу знань, але й розвитку комплексу вмінь та навичок їх практичного застосування. Необхідність підвищення кваліфікації (або навіть перекваліфікації) випускників вищих навчальних закладів на робочому місці з метою приведення їх компетенцій у відповідність до вимог роботодавців, які працюють в умовах глобальної конкуренції, може бути значно зменшена за рахунок упровадження у навчальний процес інноваційних технологій, зокрема тренінгових занять, що базуються на інтенсивному використанні активних методів навчання.

Так, міжпредметний тренінг «Ведення міждержавних торгово-економічних переговорів» на магістерській програмі «Міжнародна торгівля» створений з метою озброєння учасників навичками ведення переговорів шляхом комбінації лекцій фахівців, вправ та симуляції переговорів. Тренінг проводиться після засвоєння студентами у повному обсязі нормативних дисциплін магістерського циклу (зокрема, «Торгова політика та комерційна дипломатія») та після прослуховування лекційних курсів зі спеціалізованих навчальних предметів («Митно-тарифне регулювання», «Комерційні контракти»). Іншими базовими навчальними предметами, на які спирається тренінг, є дисципліни бакалаврського циклу «Міжнародна торгівля», «Міжнародна економіка», «Міжнародна економічна діяльність України». І хоча зміст курсу побудовано навколо багатосторонніх переговорів, такі вміння можуть застосовуватися у неформальних та формальних переговорах, як на двосторонньому, так і на багатосторонньому рівнях.

Мета тренінгу полягає у формуванні у магістрантів на основі реалізації діяльнісного підходу до навчання комплексу вмінь, навичок і фахових компетенцій щодо ведення дво- та багатосторонніх міждержавних торгово-економічних переговорів, насамперед на прикладі переговорного процесу в рамках багатосто-

ронньої торгової системи СОТ, а також комплексу аналітичних, творчих та комунікаційних здібностей у студентів задля їх підготовки до практичної діяльності за обраним фахом. Специфічними завданнями тренінгу є формування професійних компетенцій студентів та вмінь, а саме: визначати головні етапи переговорного процесу і моделі оцінки та поступово змінювати позиції у відповідності з даними етапами; застосовувати елементи системного аналізу щодо оцінки власної позиції та позицій інших сторін; на основі проведеного аналізу, оцінювати можливість укладання та поле потенційної угоди для кожного питання порядку денного переговорів, оцінювати параметри такого поля; на основі аналізу поля потенційної угоди, розробляти та виконувати тактичні плани з представлення та оцінки переговорних позицій, а також управляти переговорним процесом згідно моделі «дія — відповідь»; керувати процесом обміну поступками через формування та оцінку пропозицій, що включають зобов'язання в різних сферах; розуміти важливість аргументації позицій на переговорах, особливо в процесі повідомлення власної позиції та сприйняття позиції партнера, засвоїти важливість вірного сприйняття отриманої від партнерів інформації; керувати коопераційними та конкурентними елементами переговорного процесу через розробку відповідних переговорних стратегій за принципом взаємності; формулювати тактику роботи зі сторонами, які не хочуть співпрацювати, через спільні дії з іншими партнерами.

Оптимальна кількість учасників тренінгу становить від 12 до 25 осіб (учасники тренінгу поділяються на команди). Роль викладача насамперед полягає в організації і модерації переговорного процесу. Виділяють наступні види робіт: самостійна робота в групах; міжгрупова робота на стадії двосторонніх переговорів; робота за участю всіх учасників тренінгу (в рамках багатосторонніх переговорів); установчі лекції викладача; консультації адміністрації тренінгу (інститутів СОТ); інтерв'ювання учасників переговорного процесу; діагностика результатів та результативності переговорного процесу. Логіка побудови тренінгу є наступною: від розуміння сутності та планування торгових переговорів на основні національних інтересів держави (Розділ І. Стратегічне планування переговорів), перейти до симулювання практичної ситуації (Розділ ІІ. Проведення двосторонніх переговорів) та (Розділ ІІІ. Проведення багатосторонніх переговорів) з визначенням стратегій та тактики їх проведення в рамках глобальної торгової системи СОТ. Наприкінці тренінгу викладачі здійснюють оцінку результативності переговорного процесу.