



Syllabus modulu

8. Mezinárodní vyjednávání a komunikace

Lektor: PhDr. Marie Svobodová, Ph.D.

Anotace modulu

Mezinárodní vyjednávání a komunikace patří k jedné z nejdůležitějších manažerských dovedností řadících se do oblasti mezinárodních vztahů. Vyjednávání mezi subjekty je jedna z hlavních forem jejich fungování. Je definované jako proces, který má předem dané fáze a dynamiku. Neméně důležitá je role hodnotového systému a povahy lidí jednotlivých kultur, podle nichž se volí optimální způsob vyjednávání a dalších různých postupů. Studenti si ozkouší přímá jednání, jak dvoustranná, mnohostranná nebo jednání za účasti třetí strany a zprostředkování obchodu. V současné praxi je vyjednávání a komunikace chápána jako jedna ze stěžejních metod řešení konfliktů a především jejich předcházení.

Cíl modulu:

Cílem kurzu je seznámit účastníky s procesem a osobnostmi mezinárodního jednání a vyjednávání, objasnit úspěšné vyjednávací styly a vysvětlit mechanismy vyjednávání v EU ve vztahu k veřejné správě. Dále se zaměříme na systém mezinárodních vztahů a všechny jeho složky, mezi něž patří národní státy, mezinárodní vládní a nevládní organizace a v současné době i multinacionální korporace, dále i soukromé subjekty. Všechny zmíněné subjekty výrazně ovlivňují mezinárodní vztahy a prostředí, v němž podnikají jednotlivé firmy. Mezinárodní systém představuje prostředí, která má vlastní pravidla, která se v posledních letech modifikují probíhajícími procesy internacionalizace, globalizace, regionalismus a integrace, a to nejen na evropském kontinentu.

Literatura

1. CONNERLEY, M. and PEDERSEN, B. P.: Leadership in a diverse and multicultural environment: developing awareness, knowledge, and skills, Thousand Oaks: Sage Publications, c2005
2. GULLOVÁ, Soňa. Mezinárodní obchodní a diplomatický protokol. 3., dopl. a přeprac. vyd. Praha: Grada, 2013. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-4418-6.
3. HARRIS P., Moran R.: Managing cultural differences: Leadership Skills and Strategies for Working in a Global World, 8th Edition, Elsevier Inc., MA, USA, 2011, ISBN: 978-85617-923-2
4. JEANNET, J.P., HENNESSEY, H.D.: Global Marketing Strategies, sixth edition, Houghton Mifflin Company, U.S.A., 2004, ISBN: 0-618-310592
5. MORAN R., Abramson N., Moran S. Managing cultural differences, 9th Edition, Routledge, NY, USA, 2014, ISBN 978-0415717359
6. PRŮCHA, Jan. Interkulturní komunikace. Praha: Grada, 2010. Psyché (Grada). ISBN 978-80-247-3069-1.
7. ŠRONĚK, Ivan. Diplomatický protokol a praktické otázky společenské etikety. Praha: Karolinum, 2002. ISBN 80-246-0247-4.
8. ZAMYKALOVÁ, Miroslava. Mezinárodní obchodní jednání. Praha: Professional Publishing, 2003. ISBN 80-86419-28-2.

European School of Business & Management SE

Londýnská 376/57, 120 00 Praha 2
IČ: 29299306, DIČ: CZ29299306

☎ + 420 221 620 232 ✉ info@esbm.cz

☎ + 420 603 836 740 🌐 www.esbm.cz

