



**Силабус навчальної дисципліни**  
**«Ведення ділових переговорів»**

Спеціальність	Всі спеціальності
Освітня програма	Всі освітні програми
Освітній рівень	Перший (бакалаврський) рівень вищої освіти
Статус дисципліни	Вибіркова
Мова викладання, навчання та оцінювання	Українська
Курс / семестр	2 курс, 3 семестр
Кількість кредитів ЄКТС	5 кредитів
Розподіл годин за формами освітнього процесу та видами навчальних занять	Лекції – 30 год. Практичні (семінарські) – 30 год. Лабораторні – 0 год. Самостійна робота – 90 год.
Форма семестрового контролю	Залік
Кафедра	Маркетингу, м. Харків, просп. Науки 9а, 1 корпус, 4 пов., кімн. 413, +38 (057) 702-02-65 (3-66), <a href="https://dom.hneu.edu.ua/">https://dom.hneu.edu.ua/</a>
Викладач (-і)	Лисиця Надія Михайлівна, д.е.н., професор
Контактна інформація викладача (-ів)	<a href="mailto:nmva0908@gmail.com">nmva0908@gmail.com</a>
Дні навчальних занять	Лекція: <u>згідно діючого розкладу занять</u> Практичні: <u>згідно діючого розкладу занять</u>
Консультації	На кафедрі маркетингу, очні, відповідно до графіку консультацій, індивідуальні, чат в ПНС
Мета навчальної дисципліни: : формування компетентностей студентів першого (бакалаврського) рівня для ведення ділових переговорів та прийняття рішень у непередбачених ситуаціях, адаптація до змін бізнес-процесу.	
<b>Структурно-логічна схема вивчення дисципліни:</b>	
<b>Пререквізити</b>	<b>Постреквізити</b>
-	-
-	-
<b>Зміст навчальної дисципліни</b>	
<b>Змістовий модуль 1. Особливості підготовки до переговорів в бізнесі</b>	
Тема 1. Загальна характеристика переговорного процесу	
Тема 2. Переговори як універсальний метод вирішення конфліктів	
Тема 3. Основні принципи конфліктних переговорів	
Тема 4. Розробка EICS	
Тема 5. Управління переговорним процесом	
Тема 6. Стратегія переговорів	
Тема 7. Тактика ведення переговорів	
Тема 8. Аналіз характеру ділового партнера	
Тема 9. Переговорний процес	
<b>Змістовий модуль 2. Практика організації успішних переговорів</b>	
Тема 10. Відповіді на питання і заперечення	
Тема 11. Психологічний вплив у процесі управління БП	
Тема 12. Маніпуляція	
Тема 13. 10 уроків для кращих переговорів	
Тема 14. Поради щодо успішних переговорів	
Тема 15. Завершення переговорів	



### **Матеріально-технічне (програмне) забезпечення дисципліни**

*Мультимедійний проектор, ПНС ХНЕУ ім.С.Кузнеця, ZOOM*

#### **Форми та методи оцінювання**

Університет використовує 100 бальну накопичувальну систему оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти.

Поточний контроль здійснюється під час проведення лекційних, практичних (семінарських) занять і має на меті перевірку рівня підготовленості здобувача вищої освіти до виконання конкретної роботи і оцінюється сумою набраних балів.

Підсумковий контроль включає семестровий контроль, який проводиться у формі диференційованого заліку.

Максимально можлива кількість балів за поточний контроль упродовж семестру для дисципліни форма контролю якої залік – 100 та мінімально можлива кількість балів – 60.

Поточний контроль включає наступні контрольні заходи: завдання за темами; поточні контрольні роботи; презентації за темами та написання есе.

***Більш детальна інформація щодо системи оцінювання та накопичування балів з навчальної дисципліни наведена у робочому плані (технологічній карті) з навчальної дисципліни.***

#### **Політики навчальної дисципліни**

Викладання навчальної дисципліни ґрунтується на засадах академічної доброчесності. Порушеннями академічної доброчесності вважаються: академічний плагіат, фабрикація, фальсифікація, списування, обман, хабарництво, необ'єктивне оцінювання. За порушення академічної доброчесності здобувачі освіти притягуються до такої академічної відповідальності: повторне проходження оцінювання відповідного виду навчальної роботи

***Більш детальну інформацію щодо компетентностей, результатів навчання, методів навчання, форм та методів оцінювання, самостійної роботи наведено у Робочій програмі навчальної дисципліни.***