



Силабус навчальної дисципліни
«Стратегії ділових переговорів»

Спеціальність	073 Менеджмент
Освітня програма	Менеджмент креативних індустрій
Освітній рівень	Перший (бакалаврський)
Статус дисципліни	Вибіркова
Мова викладання	Українська
Курс / семестр	3 курс 5 семестр, 3 курс 6 семестр, 4 курс, 7 семестр
Кількість кредитів ЄКТС	5
Розподіл за видами занять та годинами навчання	Лекції – 24 год. Практичні – 24 год. Самостійна робота – 102 год.
Форма підсумкового контролю	Екзамен
Кафедра	Кафедра менеджменту, бізнесу і адміністрування, головний корпус, ауд. 210, тел. +38 (057) 702-01-46 (2-96), сайт кафедри: www.kmib.hneu.edu.ua
Викладач (-і)	Майстренко Ольга Валентинівна, к.е.н., доцент Назаров Нікіта Костянтинівич, к.е.н., доцент
Контактна інформація викладача (-ів)	Майстренко О. В. mayolia@ukr.net Назаров Н. К. nikita.nazarov@hneu.net
Дні занять	Лекція: згідно діючого розкладу занять Практичні: згідно діючого розкладу занять
Консультації	На кафедрі менеджменту, бізнесу і адміністрування, очні, відповідно до графіку консультацій, індивідуальні, чат в ПНС

Мета навчальної дисципліни

формування у студентів компетентностей у системі теоретичних знань і прикладних умінь і навичок використання принципів і прийомів ведення переговорів, формування системи знань про стратегію і тактику переговорного процесу а також здатність спілкуватися державною мовою у професійній сфері.

Передумови для навчання

Основи міжнародної економіки і менеджменту, Етика бізнесу, Менеджмент, Крос-культурний менеджмент

Структурно-логічна схема вивчення навчальної дисципліни

Пререквізити	Постреквізити

Зміст навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Теоретичні основи переговорного процесу

Тема 1. Поняття й основні характеристики переговорного процесу.

Тема 2. Принципи, методи і механізми переговорного процесу. Вимоги до організації та проведення переговорів.

Тема 3. Психологічні складові спілкування на переговорах.

Тема 4. Техніка ведення переговорів.

Змістовий модуль 2. Переговорні стратегії та методи ведення переговорів

Тема 5. Стратегія і тактика ведення ділових переговорів.

Тема 6. Використання маніпулятивних технологій у переговорному процесі.

Тема 7. Основні методи переговорного процесу.

Тема 8. Особливості ведення переговорів: міжнародний аспект.

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 екзамену.

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.

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 оцінювання, самостійної роботи наведено у Робочій програмі навчальної дисципліни