

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

Ділові переговори у маркетингу  
(назва навчальної дисципліни)

**ПРОГРАМА**  
**навчальної дисципліни**  
**підготовки докторів філософії**  
**зі спеціальності 075 Маркетинг**  
(шифр і назва спеціальності)

РОЗРОБЛЕНО ТА ВНЕСЕНО: Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, кафедра економіки і маркетингу  
(повне найменування вищого навчального закладу, кафедри)

РОЗРОБНИКИ ПРОГРАМИ:

Професор, доктор соц. наук Лисиця Н.М.

Обговорено та рекомендовано до затвердження Вченою радою  
“25” квітня 2016 року, протокол №9

## ВСТУП

Програма вивчення навчальної дисципліни “Ведення ділових переговорів” складена відповідно до освітньо-наукової програми підготовки докторів філософії зі спеціальності “Маркетинг”.

**Предметом** вивчення навчальної дисципліни є рішення щодо вибору стратегії і тактики ведення переговорів та пов'язані з ними сценарії.

**Міждисциплінарні зв'язки:** психологія, менеджмент, маркетинг.

Програма навчальної дисципліни складається з таких змістових модулів:

1. Теоретичні основи ведення ділових переговорів.
2. Практичні напрями проведення ділових переговорів.

### **1. Мета та завдання навчальної дисципліни**

1.1. Метою викладання навчальної дисципліни “Ведення ділових переговорів” є формування у студентів компетентностей щодо ведення ділових переговорів та прийняття рішення в непередбачуваних ситуаціях, адаптування до змін у процесі управління підприємницькою діяльністю.

1.2. Основними завданнями вивчення дисципліни “Ведення ділових переговорів” є:

засвоєння основних принципів оцінювання професійного та психологічного характерів учасників переговорів;

прийняття рішень, які задовольняють усіх учасників переговорів для створення позитивного іміджу підприємства.

1.3. Згідно з вимогами освітньо-наукової програми здобувачі освітньо-наукового ступеня "доктор філософії" набувають таких компетентностей:

формувати у фахівців здатність пропонувати сценарії ведення ділових переговорів з урахуванням професійного і психологічного характеру їх учасників і досягати успішної діяльності;

формувати здатність аргументувати пропозиції;

брати відповідальність за власні та командні рішення;

використовувати різні підходи ведення ділових переговорів;

розв'язувати складні задачі та проблеми в умовах неповної інформації.

На вивчення навчальної дисципліни відводиться 150 годин 5 кредитів ЄКТС.

### **2. Інформаційний обсяг навчальної дисципліни**

#### **Змістовий модуль 1. Теоретичні основи ведення ділових переговорів**

Тема 1. Специфіка та особливості ведення переговорів.

Тема 2. Етапи ведення ділових переговорів.

Тема 3. Стратегія ведення переговорів.

Тема 4. Тактика ведення переговорів

## **Змістовий модуль 2. Практичні напрями проведення ділових переговорів**

Тема 5. Аналіз характеру ділового партнера.

Тема 6. Процес ведення переговорів.

Тема 7. Відповіді на питання та заперечення.

Тема 8. Ефективне завершення переговорів.

### **3. Рекомендована література**

1. Введенская Л. А. Культура и искусство речи / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. – Ростов-на-Дону. Издательство «Феникс». – 1999. – 576 с.

2. Ведення ділових бесід та переговорів. Навчально – методичний посібник для дистанційного навчання студентів спеціальності 8.050107 “Економіка підприємства” / Укл. В. М. Глух – Кіровоград : КНТУ, 2005. – 94 с.

3. Палеха Ю. І. Етика ділових відносин: Навч. посіб / Ю. І. Палеха – К.: Кондор, 2008. – 356 с.

4. Седова Л. Н. Национальные особенности ведения деловых переговоров курса «Этика делового общения». Тексты лекций / Л. Н. Седова. – Харьков: Изд. ХГЭУ, 2002. – 104 с.

5. Седова Л.Н. Технология делового общения курса «Этика делового общения». Текст лекции / Л. Н. Седова, С. А.Огиенко. – Харьков: Изд. ХГЭУ, 2001. – 80 с.

6. Фишер Р. Путь к согласию или переговоры без поражения / Р. Фишер, У. Юри. – М.: Наука, 1990. – 155 с.

7. Цюрупа М. В. Основи конфліктології та теорії переговорів: Навчальний посібник / М. В. Цюрупа. – К.: Кондор. – 2006. – 176 с.

8. Яромич С. А. Менеджмент переговоров: Стратегия и тактика Учебное пособие С. А Яромич, Н. Л. Кусик, П. А. Петриченко.– Одесса, 2001. – 140с.

### **4. Форма підсумкового контролю успішності навчання залік**

### **5. Засоби діагностики успішності навчання**

розробка сценаріїв, опитування, поточні контрольні роботи, підготовка презентацій.