



**Силабус навчальної дисципліни**  
**«Менеджмент взаємодії»**

<b>Спеціальність</b>	<i>076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»</i>
<b>Освітня програма</b>	<i>Підприємництво, торгівля та біржова діяльність</i>
<b>Освітній рівень</b>	<i>Перший (бакалавр)</i>
<b>Статус дисципліни</b>	<i>Базова</i>
<b>Мова викладання</b>	<i>Українська</i>
<b>Курс / семестр</b>	<i>2 курс, 4 семестр</i>
<b>Кількість кредитів ЄКТС</b>	<i>5 ЄКТС</i>
<b>Розподіл за видами занять та годинами навчання</b>	<i>Лекції – 24 год.</i>
	<i>Практичні (семінарські) – 24 год.</i>
	<i>Самостійна робота – 102 год.</i>
<b>Форма підсумкового контролю</b>	<i>Екзамен</i>
<b>Кафедра</b>	<i>Економіки підприємства та менеджменту, другий корпус, ауд.40, <a href="http://www.kafepm.hneu.edu.ua/">http://www.kafepm.hneu.edu.ua/</a></i>
<b>Викладачі</b>	<i>Ушкальов Володимир Васильович, кандидат економічних наук, доцент</i>
<b>Контактна інформація викладача</b>	<i><a href="mailto:u-vla@i.ua">u-vla@i.ua</a> <a href="mailto:Volodymyr.Ushkalyov@hneu.net">Volodymyr.Ushkalyov@hneu.net</a></i>
<b>Дні занять</b>	<i>За розкладом</i>
<b>Консультації</b>	<i>Четвер 15.00 – 17.00, П'ятниця 15.00-17.00 – очні Через систему ПНС - дистанційні</i>
<b>Мета навчальної дисципліни</b> – формування у студентів знань теорії та практики управління взаємодією із зовнішніми контрагентами, розуміння сутності та особливостей рефлексивних технологій, формування на цій основі професійних компетентностей з прийняття управлінських рішень та ділової комунікації, що необхідні для забезпечення ефективної діяльності організацій в оточуючому середовищі.	
<b>Передумови навчання:</b> наявність базових знань про управління, управлінську комунікацію, результативність та економічну ефективність.	
<b>Навчальні дисципліни:</b> «Економіка для бізнесу», «Менеджмент у бізнесі», «Дослідження операцій і методи оптимізації»	
<b>Зміст навчальної дисципліни</b>	
Змістовий модуль 1. Основи управління взаємодією у бізнесі	
Тема 1. Взаємодія в бізнесі	
Тема 2. Оцінка та формування довіри в бізнесі	
Тема 3. Управління емоціями в діловій взаємодії	
Тема 4. Конфлікти у діловій взаємодії та шляхи їх подолання	
Тема 5. Профайлінг у діловій взаємодії	
Тема 6. Маніпуляції, обман та способи їх виявлення	
Тема 7. Ділові переговори	
Змістовий модуль 2. Управління взаємодією із зацікавленими сторонами	
Тема 8. Управління взаємодією з клієнтами	
Тема 9. Управління взаємодією з інвесторами	
Тема 10. Управління взаємодією з постачальниками	
Тема 11. Управління взаємодією з владними структурами.	
Тема 12. Управління взаємодією з місцевими спільнотами	
Тема 13. Оцінка ефективності взаємодії	

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

<b>Сторінка курсу на платформі Moodle (персональна навчальна система)</b>	<a href="https://pns.hneu.edu.ua/course/view.php?id=5610">https://pns.hneu.edu.ua/course/view.php?id=5610</a> Робоча програма, технологічна карта, презентації лекцій, завдання для практичних занять, самостійної роботи, методичні рекомендації щодо виконання практичних завдань
---	--

**Рекомендовані джерела****Основні**

1. Ушкальов В. В. Менеджмент взаємодії : конспект лекцій / укл. В. В. Ушкальов. – Харків : ХНЕУ, 2019. – 84 с.
2. Методичні рекомендації до виконання практичних завдань з навчальної дисципліни «Менеджмент взаємодії» для студентів спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» першого (бакалаврського) рівня / В. В. Ушкальов. – Харків : ХНЕУ, 2019. – 48 с.

**Додаткові**

3. Гоулстон М. Я слышу вас насквозь. Эффективная техника переговоров / М. Гоулстон. – Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2018. – 272 с.
4. Кови С. Скорость доверия: то, что меняет всё / С. Кови мл., Р. Меррил. – Москва : Альпина Паблишер, 2010. – 425 с.
5. Нили Э. Призма эффективности: Карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управления им / Э. Нили, К. Адамс, М. Кеннерли ; пер. с англ. – Днепропетровск : Баланс-Клуб, 2003. – 400 с.

**Система оцінювання результатів навчання**

*ХНЕУ ім. С. Кузнеця використовує накопичувальну (100 балів) систему оцінювання. Підсумкова кількість балів, яку може накопичити здобувач вищої освіти складається з суми балів за поточну та підсумкову успішність. Максимальна кількість балів за поточну успішність – 60. Мінімальна кількість балів – 35 балів. Максимальна кількість балів за підсумкову успішність – 40. Мінімальна кількість балів за підсумкову успішність – 25. Більш детальна інформація щодо оцінювання наведена в технологічній карті дисципліни.*

**Накопичування рейтингових балів з навчальної дисципліни**

Активна робота на лекції	6
Тести	12
Виконання практичних завдань	10
Есе	1
Самостійна робота	9
Екзамен	40
Максимальна кількість балів	100

**Відповідність шкали оцінювання ЄКТС національній системі оцінювання та ХНЕУ ім. С. Кузнеця**

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ЄКТС	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	зараховано
82 – 89	B	добре	
74 – 81	C		
64 – 73	D	задовільно	
60 – 63	E		
35 – 59	FX	незадовільно	не зараховано
1 – 34	F		



**Політики навчальної дисципліни**

Політика навчальної дисципліни базується на засадах академічної доброчесності ХНЕУ ім. С. Кузнеця. <https://www.hneu.edu.ua/akademichna-dobrochesnist/>

Заборонено оприлюднення (частково або повністю) наукових (творчих) результатів, отриманих іншими особами, як результатів власного дослідження (творчості) та/або відтворення опублікованих текстів інших авторів без зазначення авторства.

Списування під час контрольних (модульних) робіт та екзаменів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів)

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

**[https://pns.hneu.edu.ua/pluginfile.php/401073/mod\\_resource/content/2/\\_Менеджмент%20взає%20модії\\_Робоча%20програма%28бак%29%282019%29.pdf](https://pns.hneu.edu.ua/pluginfile.php/401073/mod_resource/content/2/_Менеджмент%20взає%20модії_Робоча%20програма%28бак%29%282019%29.pdf)**

Силабус затверджено на засіданні кафедри економіки підприємства та менеджменту «9» вересня 2020 р. Протокол № 3