



Силабус навчальної дисципліни
«Ведення ділових переговорів у маркетингу»

Спеціальність	075 Маркетинг
Освітня програма	Маркетинг
Освітній рівень	третій (освітньо-науковий)
Статус дисципліни	Вибіркова
Мова викладання	Українська
Курс / семестр	1 курс, 1 семестр
Кількість кредитів ЄКТС	Кількість кредитів за навчальним планом 5
Розподіл за видами занять та годинами навчання	Лекції – 20 год. Практичні – 20 год. Самостійна робота – 110 год.
Форма підсумкового контролю	Залік
Кафедра	маркетингу, ауд. 413, 702-02-65, http://www.eim.hneu.edu.ua/
Викладач	Лисиця Надія Михайлівна, професор, д.с.н.
Контактна інформація викладача	nashakafedra_eim@ukr.net
Дні занять	
Консультації	За домовленістю дистанційно на платформі Meet, Zoom

Мета навчальної дисципліни

Метою навчальної дисципліни «Ведення ділових переговорів у маркетингу» формування у здобувачів третього (освітньо-наукового) рівня компетентностей щодо ведення ділових переговорів та прийняття рішення в непередбачуваних ситуаціях, адаптування до змін у процесі маркетингової діяльності.

Передумови для навчання

Перелік попередньо прослуханих дисциплін: маркетинг, маркетингові комунікації, поведінка споживачів, бренд менеджмент

Зміст навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Особливості підготовки до переговорів у маркетингу

Тема 1. Загальна характеристика переговорного процесу

1. Поняття, види та особливості ділового спілкування.
2. Поняття переговорів.
3. Структура переговорів (основні етапи і задачі).

Тема 2. Стратегія ведення переговорів

1. Стратегічні підходи до ведення переговорів
2. Принципіальний підхід
3. Системний підхід у переговорах

Тема 3. Тактика ведення переговорів

1. Поняття «тактика»
2. Риторичні методи переговорів
3. Способи впливу на партнера

Тема 4. Аналіз характеру ділового партнера

1. Правила успіху на переговорах
2. Аналіз характеру партнера



3. Типи співрозмовників

4. Характер співрозмовників

Тема 5. Процес ведення переговорів

1. Задачі початку переговорів
2. Прийоми привертання уваги партнера
3. Мистецтво задавати питання
4. Поняття і цілі проведення кокуса

Змістовий модуль 2. Практика організації успішних переговорів

Тема 6. Відповіді на запитання та заперечення

1. Відповіді на запитання
2. Виверти для відходу від відповіді
3. Заперечення та їх причини
4. Загальні правила обробки заперечень
5. Алгоритм обробки заперечень

Тема 7. Психологічний вплив у процесі ведення переговорів

1. Основи психології управлінських впливів
2. Цілі і типи психологічного впливу в управлінні переговорами
3. Варварський психологічний вплив

Тема 8. Маніпуляції у переговорах і протидія до них

1. Маніпуляції як засіб прихованого впливу
2. Цивілізований психологічний вплив
3. Спірні види впливу та протидія до них
4. Загальні правила цивілізованої протидії нападу та маніпуляції

Тема 9. Стратегії В. Юрі у процесі переговорів

1. Стратегія “Balcony”
2. Стратегія “BATNA”
3. Стратегія “Listen to their shoes”
4. Стратегія “Reframe”
5. Стратегія “Golden Bridge”

Тема 10. Ефективне завершення переговорів

1. Цілі завершальної фази переговорів
2. Способи прискорення прийняття рішень у процесі переговорів
3. Поради для забезпечення довгострокового успіху
4. Типові помилки при переговорах

Матеріально-технічне забезпечення дисципліни

мультимедійне обладнання

**Сторінка курсу на платформі Moodle
(персональна навчальна система)**

Робоча програма навчального курсу, технологічна карта, методичні вказівки для самостійної роботи та практичних занять, ККР, презентації лекцій, зразок екзаменаційного білету
<https://pns.hneu.edu.ua/course/view.php?id=5032>

Система оцінювання результатів навчання

Під час поточного контролю студент отримує максимально 100 балів і вважається атестованим, якщо отримав не менше 60 балів.

Більш детальна інформація щодо оцінювання наведена в технологічній карті дисципліни.



Накопичування рейтингових балів з навчальної дисципліни	
Види навчальної роботи	Максимальна кількість балів
Робота на лекціях	10
Робота на практичних заняттях	10
Творчі завдання	45
Презентації	20
Письмова контрольна робота	15
Максимальна кількість балів	100

Політики навчальної дисципліни
<p>Політика дотримання академічної доброчесності</p> <p><i>Списування під час контрольних (модульних) робіт та екзаменів заборонено (в тому числі із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише для отримання вторинної маркетингової інформації.</i></p> <p><i>Порушеннями академічної доброчесності вважаються: фабрикація, фальсифікація, списування, обман. За порушення академічної доброчесності здобувачі освіти можуть бути притягнені до академічної відповідальності: повторне проходження оцінювання (контрольна робота, модуль, іспит тощо); повторне проходження відповідного освітнього компонента освітньої програми.</i></p>
<p>Політика щодо пропусків занять</p> <p><i>Відвідування занять є обов'язковим компонентом оцінювання, за яке нараховуються бали. За об'єктивних причин (хвороба, міжнародне стажування чи семестрове навчання за кордоном), навчання може відбуватись в он-лайн формі (змішана форма навчання) за погодженням із деканатом та лектором навчальної дисципліни</i></p>
<p>Політика щодо виконання завдань пізніше встановленого терміну</p> <p><i>Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (конкретизується в залежності від строків запізнення). Перескладання модулів відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин.</i></p>
<p>Більш детальну інформацію щодо компетентностей, результатів навчання, методів навчання, форм оцінювання, самостійної роботи наведено у Робочій програмі навчальної дисципліни (посилання).</p>