



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

<b>Спеціальність</b>	075 Маркетинг
<b>Освітня програма</b>	Маркетинг
<b>Освітній рівень</b>	Другий (магістерський) рівень вищої освіти
<b>Статус дисципліни</b>	Обов'язкова
<b>Мова викладання</b>	Українська
<b>Курс / семестр</b>	1 рік навчання, 2 семестр
<b>Кількість кредитів ЄКТС</b>	5 кредитів
<b>Розподіл за видами занять та годинами навчання</b>	Лекції – 24 год. Практичні (семінарські) – 26 год. Самостійна робота – 100 год.
<b>Форма підсумкового контролю</b>	Залік
<b>Кафедра</b>	Маркетингу м. Харків, просп. Науки 9а, 1 корпус, 4 пов., кімн. 413, +38 (057) 702-02-65 (3-66), <a href="http://www.dom.hneu.edu.ua/">http://www.dom.hneu.edu.ua/</a>
<b>Викладач</b>	Лисиця Надія Михайлівна, д.с.н., професор
<b>Контактна інформація викладача</b>	Лисиця Н.М.: <a href="mailto:kafmark@hneu.net">kafmark@hneu.net</a> , <a href="mailto:nadiia.lysytsia@hneu.net">nadiia.lysytsia@hneu.net</a>
<b>Дні занять</b>	Лекція: <a href="http://rozklad.hneu.edu.ua/schedule/schedule?employee=422776">згідно діючого розкладу занять</a> <a href="http://rozklad.hneu.edu.ua/schedule/schedule?employee=422776">http://rozklad.hneu.edu.ua/schedule/schedule?employee=422776</a> Практичні: <a href="http://rozklad.hneu.edu.ua/schedule/schedule?employee=422776">згідно діючого розкладу занять</a> <a href="http://rozklad.hneu.edu.ua/schedule/schedule?employee=422776">http://rozklad.hneu.edu.ua/schedule/schedule?employee=422776</a>
<b>Консультації</b>	Відповідно до графіку консультацій, індивідуальні, чат в ПНС, на платформі відеоконференцій ZOOM.
<b>Мета навчальної дисципліни</b>	
Метою навчальної дисципліни «Ведення ділових переговорів у маркетингу» формування у магістрів компетентностей щодо ведення ділових переговорів та прийняття рішення в непередбачуваних ситуаціях, адаптування до змін у процесі маркетингової діяльності.	
<b>Передумови для навчання</b>	
Перелік попередньо прослуханих дисциплін: маркетинг, маркетингові комунікації, поведінка споживача, бренд-менеджмент, стратегічний маркетинг,	
<b>Зміст навчальної дисципліни</b>	
Змістовий модуль 1. Особливості переговорів у маркетингу	
Тема 1. Загальна характеристика переговорного процесу	
Тема 2 Переговори як універсальний метод вирішення конфліктів	
Тема 3. Стратегія ведення переговорів	
Тема 4. Тактика ведення переговорів	
Тема 5. Аналіз характеру ділового партнера	
Тема 6. Процес ведення переговорів у маркетингу	



**Змістовий модуль 2. Практика організації успішних переговорів у маркетингу**

**Тема 7. Відповіді на запитання та заперечення**

**Тема 8. Психологічний вплив у процесі ведення переговорів**

**Тема 9. Маніпуляції у переговорах і протидія до них**

**Тема 10. Стратегії В. Юрі у процесі переговорів**

**Тема 11. В. Юрі сила слухання**

**Тема 12. Ефективне завершення переговорів**

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

*Мультимедійне обладнання*

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

<https://pns.hneu.edu.ua/course/view.php?id=4277>

### **Система оцінювання результатів навчання**

Система оцінювання сформованих компетентностей враховує види занять, які передбачають лекційні, семінарські, практичні заняття, а також виконання самостійної роботи. Оцінювання сформованих компетентностей у студентів здійснюється за накопичувальною 100-бальною системою. Поточний контроль, що здійснюється протягом семестру під час проведення практичних (семінарських) занять та самостійної роботи оцінюється сумою набраних балів. Максимально можлива кількість балів за поточний та підсумковий контроль упродовж семестру – 100 та мінімально можлива кількість балів, – 60.

. Підсумковий контроль знань та компетентностей здобувачів освіти з навчальної дисципліни здійснюється на підставі проведення семестрового екзамену  
Поточний контроль включає наступні контрольні заходи: завдання за темами, поточні контрольні роботи, презентації за темами та написання есе  
Всі роботи повинні бути виконані самостійно.  
Виконанні завдання, схожі між собою, будуть відхилені.

Більш детальна інформація щодо 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. Порухеннями 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( <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/23899>)***