КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ
Система забезпечення якості освітньої діяльності та якості вищої освіти
сертифікована на відповідність ДСТУ ISO 9001:2015 / ISO 9001:2015
Кафедра журналістики та реклами

ДІЛОВІ ПЕРЕГОВОРИ/ BUSINESS NEGOTIATIONS

СИЛАБУС

1. Загальні відомості про дисципліну

Освітній ступінь	«бакалавр»
Галузь знань	**06 «Журналістика»**
Спеціальність	**061 «Журналістика»**
Освітня програма	**«Реклама і зв'язки з громадськістю»**
Навчальний рік	2021-2022
Семестр	2
Факультет	ФТМ
Курс	4
Групи	5,6,7,8
Підсумковий контроль	екзамен
Обсяг	6 кредитів, з яких 48 год. – лекцій, 48 год. Практичних, 8 год. – екзамен, 84 год. – самостійна робота

2. Мета дисципліни, інформаційний опис.

Метою вивчення дисципліни «Ділові переговори» є формування високого рівня професіоналізму майбутнього фахівця, а саме систематизованих знань з теорії ділових переговорів в процесі ведення бізнесу. Відповідно до вимог передбачених закладеними компетентностями та програмними результатами, оволодіння дисципліною передбачає знання та освоєння студентами основних принципів, правил, методів, технологій ділових переговорів в діяльності виробничих, торговельних підприємств, підприємств сфери послуг, як в межах України так і за кордоном, отримання вмінь застосовувати їх в безпосередній практичній діяльності, а також набуття навичок вирішення спірних проблем у сфері економічних відносин.

3. Відповідність дисципліни програмним компетентностям та програмним результатам

Загальні	Здатність застосовувати знання в практичних ситуаціях.
	Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.
	Здатність бути критичним і самокритичним.
	Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.
	Здатність працювати в команді.
	Здатність спілкуватися державною мовою.
	Здатність вільно оперувати засобами вербальної (культура мовлення, комунікабельність, толерантність) та невербальної комунікації (знакові системи, зовнішність, міміка, жести, манера поведінки, артистичність), здатність до публічної діяльності.
Фахові	Здатність застосовувати знання зі сфери соціальних комунікацій у своїй професійній діяльності.
Програмні результати навчання	Пояснювати свої виробничі дії та операції на основі отриманих знань.
	Застосовувати знання зі сфери предметної спеціалізації для створення інформаційного продукту чи для проведення інформаційної акції.
	Оцінювати свій чи чужий інформаційний продукт, інформаційну акцію, що організована й проведена самостійно або з колегами.
	Використовувати сучасні інформаційні й комунікаційні технології та спеціалізоване програмне забезпечення для вирішення професійних завдань.
	Вільно спілкуватися з професійних питань, включаючи усну, письмову та електронну комунікацію, українською мовою.

4. Тематичний план з урахуванням годин та розбаловки

№\№	Назва теми	Кількість годин				Форми контролю	Максимальна ккількість балів
		Усього годин/кредитів	з них				
			Лекції	Практичні	Самостійна робота		
1.	Тема 1. Сутність та значення ділових переговорів в умовах розвитку споживчого ринку України	21	6	6	9	УД, СЗ,ТП, Т	5

2.	Тема 2. Порядок організації переговорів	17	4	4	9	УД, Д, СЗ,ТП, Т	11
3.	Тема 3. Етапи розробки програми переговорів	15	4	4	7	СЗ, П, УД, Д	10
4.	Тема 4. Процес проведення ділових переговорів	23	8	8	7	УД, Д, СЗ,ТП, Т	18
5.	Тема 5. Подолання розбіжностей в переговорному процесі	16	4	4	8	СЗ, УД, Д	12
6.	Тема 6. Вербальні комунікації під час переговорів	21	6	6	9	УД, Д, СЗ,ТП, Т	11
7.	Тема 7. Невербальні комунікації під час переговорів	21	6	6	9	УД, Д, СЗ,ТП, Т	10
8.	Тема 8. Технологічні досягнення в методах роботи з партнерами, покупцями і споживачами послуг підприємства	15	4	4	7	УД, Д, П,ТП, Т	8
9.	Тема 9. Етичні аспекти ділових переговорів	11	2	2	7	П, УД, Д	5
10.	Тема 10. Особливості здійснення переговорів з партнерами (клієнтами) із зарубіжних країн	20	4	4	12	П, УД, ПР, Т	10
Підсумковий контроль - Екзамен		8					
Разом		180//6	48	48	84	**Т, ТП, СЗ, ПР**	**100**

Умовні позначення: СЗ – ситуаційне завдання; УД – участь у дискусії; Д – виступ із доповіддю; П – підготовка презентації на запропоновану тему; ПР – письмова робота (підготовка есе, прес-релізу, анонсу); ТП – розкриття теоретичного питання; Т- тестові завдання

5. Політика дисципліни

Положення	Обов’язки студента
Відвідування занять	Відвідування лекційних та практичних годин, передбачених навчальним планом є обов’язковим для усіх груп студентів стаціонарної форми навчання
Відпрацювання пропущених занять	Лекційні заняття не передбачають додатково відпрацювання окрім самосійного опрацювання пропущеної теми; Практичні заняття можуть бути відпрацьовані під час

	наступного практичного заняття за рахунок підготовки презентації (доповіді) за поточною (пропущеною) темою.
Критерії оцінювання, виведення підсумкового балу	Кожна практична робота передбачає отримання певної кількості балів. Підготовка презентації (доповіді) передбачає такі критерії оцінки (максимально): 1. Відповідність доповіді поточній темі, наявність дискусійних питань – 1бали; 2. Вирішення ситуаційного завдання, представлення ґрунтовної відповіді - 2 бали; 3. Мистецтво презентації – 1 бал; 4. За результатами вивчення матеріалу по кожній темі передбачено тестування – максимальна оцінка 5 балів. Максимальна оцінка в ході практичної роботи – 3-5 балів. Також, оцінюється участь у дискусії та постановка додаткових питань – 1 бал; уточнення в процесі дискусії – 1 бал. Загальна підсумкова оцінка, передбачає підготовку доповідей (презентацій), участь у дискусіях, постановку проблемних питань, вирішення ситуаційних завдань. Максимальна модульна оцінка становить 100 балів. Студент, який отримав підсумкову модульну оцінку менше за 20 балів, при будь-якій екзаменаційній оцінці не може отримати задовільну підсумкову оцінку з дисципліни і буде ліквідовувати академічну заборгованість під час додаткової сесії.
Допуск до екзамену	Згідно з Положенням про організацію освітнього процесу всі студенти допускаються до іспиту.
Екзаменаційна оцінка	Екзаменаційна оцінка є результатом виконання екзаменаційного білету, який складається з 10 тестових завдань (10 балів), двох теоретичних питань (по 30 балів), ситуаційного завдання (30 балів). Максимальна екзаменаційна оцінка становить 100 балів.

5. Інформаційне забезпечення дисципліни

Основне:

1. *Ділові переговори: навч. пос. [для студ. вищих навч.закл.] / І.О. Бучацька, Т.В. Дубовик. –Київ.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015.-252 с.(54)*
2. *Радченко С.Г. Етика бізнесу :навч.посіб. / С.Г. Радченко. – 2-е вид., переробл. і допов.. – К. : Київ. нац.. торг.- екон. ун-т, 2014.-395 с.(52)*
3. *Моловач, В. И. Искусство презентаций и ведения переговоров: учеб.-практ. пособие / В. И. Моловач. – Киев : Центр учебной литературы, 2018. – 245 с.(10)*

Додаткове:

4. Алан П. Мова тіла: як читати думки інших людей по їх жестам / П. Аллан. – К. : ТОВ «Видавнича група КМ -БУКС», 2017. –112с.
5. Грэхэм С. ДЭк. Учитесь эффективно продавать и управлять сбытом / С. ДЭк. Грэхэм. – К. : Внешторгиздат, 2012. – 370 с.
6. Гуменюк Б.І. Сучасна дипломатична служба: навч. посіб. для студ. гуманіт. спец. вищ. навч. закл. / Б.І. Гуменюк, О.В. Щерба. – К.: Либідь, 2016. – 254 с.
7. Зілгар Зіг Секрети укладання угод / пер.з англ. Я.Машико. – Харків : Вид-во «Ранок» : Фабула, 2019.- 416с.
8. Зубенко Л. Г. Культура ділового спілкування : навч. посіб. / Зубенко Л. Г., Немцов В. Д. – К. : ЕксОб, 2019. — 200 с.
9. Карнеги Д. Як здобувати друзів і впливати на людей / Карнеги Д. ; Пер. с англ. І. Іванченко. – К. : ТОВ «Видавнича група КМ -БУКС», 2017. – 254 с.
10. *Коваленко, О. Діловий етикет у спілкуванні з китайськими партнерами / О. Коваленко // Секретарь-референт. – Київ, 2012. – № 12 (120). – С. 66-74.*
11. Кріс Восс Ніколи не йдіть на компроміс. Техніка ефективних переговорів / пер. з англ. Ю. Кузьменко. – Київ : Вид-во «Наш формат», 2019. – 263с.
12. *КрамаренкоН. Діловий подарунок і міжнародний етикет/ Н. Крамаренко // Секретарь-референт. – Київ, 2012. – № 12 (120). – С. 42-57.*
13. *Осовська, Г. В. Комунікації в менеджменті: навч. посіб. для студ.вищ.навч. закл.: курс лекцій / Г. В. Осовська. – Київ : Кондор, 2018. – 215 с. – Бібліогр. - 212 с. (2)*
14. *Палеха, Ю. Документально-інформаційні комунікації : навч. посіб. для студ.вищ.навч. закл.: курс лекцій / Ю. Палеха, Н. Мурейко, О. Оксіюк. – Київ : Ліра-К, 2019. – 386 с. – Бібліогр.: с. 366-382. (1)*
15. *Подковенко, Т. Медіація як спосіб альтернативного розв'язування конфліктів: генеза та інституційні засади / Т. Подковенко // Актуальні проблеми правознавства. – Тернопіль : ТНЕУ, 2017. – № 1. – С. 17-22.*
16. *Пуригіна О.Г Міжнародні економічні конфлікти:навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів/ О.Г. Пуригіна.- К.: Центр учбової літератури , 2008.-208 с. (50)*
17. *Русинка, І. Психотехнологія управління конфліктами / І. Русинка // Вища школа. – Київ, 2013. – № 1 (103). – С. 72-83.*
18. *Севрук, І. М. Моделювання конфліктності взаємовідносин між постачальниками та торговельними мережами / І. М. Севрук // Інвестиції: практика та досвід. – Київ, 2014. – № 12. – С. 118-122.*
19. *Стоян, Т. А. Діловий етикет:моральні цінності і культура поведінки бізнесмена : Навч.посібник / Т. А. Стоян. – К. : ЦУЛ, 2004. – 232с. (42)*
20. *Тіллі, Р. Телефонні переговори Phone conversation / Р. Тіллі ; переклад з англійської О.А. Кожевникової. – Київ : Знання, 2010. – 160 с. – (Fit for Business English). (2)*
21. *Ходжсон, Дж. Ефективне ведення переговорів /Thinking on your Feet in Negotiations : Нові підходи до творчого мислення та вирішення проблем / Дж. Ходжсон ; Пер. с англ. – Дн. : Баланс-Клуб, 2012. – 252с. (5)*

22. *Хома, І. Б. Управління бізнес-конфліктами з використанням теорії нечітких множин / І. Б. Хома // Економіка та держава. – Київ, 2014. – № 7. – С. 50-53.*
23. *Цюрупа, М. В. Основи конфліктології та теорії переговорів: навч. посіб. / М. В. Цюрупа. – Київ : Кондор, 2008. – 172с. – 29*
24. Hindle, T. Managing meetings / T. Hindle. – London : Dorling Kindersley Book, 2008. – 72 p. : il. – (Essential managers). –.(1)
25. *Шандезон Ж. Стратегия эффективной продажи / Шандезон Ж., Лансестр А. ; пер. с фр. — Запорожье, 2014. — 60 с.(1)*
26. Яхно, Т. П. Конфліктологія та теорія переговорів [Текст] : навч. посіб. / Т. П. Яхно, І. О. Куревіна ; М-во освіти і науки, молоді та спорту України, Львів. комерц. акад. – К. : Центр учб. л-ри, 2012. - 175 с.

Інтернет-ресурси

27. http:// https://www.unian.info/ новини України, інформаційне агентство Unian.
28. Українські пошукові системи. – Режим доступу : http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/assn/– Державна підтримка українського експорту.
29. Державна служба статистики України. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/– інформація про компанії, статистика.
30. Плейлисти відео про ділові переговори, презентацію. – Режим доступу : https://www.ted.com/topics/presentation

Курсивом- позначено літературні джерела, що є у бібліотеці КНТЕУ.

6. Інформація про викладачів

Лектор: Бучацька І.О. канд. екон. наук, доцент кафедри журналістики та реклами КНТЕУ,
E-mail: i.buchatska@knute.edu.ua
Ідентифікатори: Веб-дослідник науки **Researcher ID** N-2894-2016ID.