

# СИЛАБУС ОСВІТНЬОЇ КОМПОНЕНТИ



## БІЗНЕС-ПЕРЕГОВОРИ

спеціальність	292 Міжнародні економічні відносини	обов'язковість дисципліни	вибіркова
освітня програма	Міжнародна економіка	факультет	економічних відносин та фінансів
освітній рівень	перший (бакалаврський) рівень	кафедра	економіки та бізнесу

## ВИКЛАДАЧ

### Величко Катерина Юріївна



Вища освіта – спеціальність «Економіка підприємства» (Спеціалізація «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства» (економіст); спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини» ОПП «Міжнародна економіка» (магістр з міжнародних економічних відносин)

Науковий ступінь – кандидат економічних наук, 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)

Вчене звання - доцент кафедри міжнародної економіки

Досвід роботи – 23 роки

Показники професійної активності з тематики курсу:

- авторка більше 6 методичних розробок;
- співавторка 3 тематичних публікацій;
- учасниця наукових і методичних конференцій.

телефон

0503018920

електронна пошта

eklevyna@gmail.com

дистанційна підтримка

Zoom

## ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО ОСВІТНЮ КОМПОНЕНТУ (ДИСЦИПЛІНУ)

Мета	формування у здобувачів вищої освіти компетенцій щодо теоретичних основ та практичних аспектів бізнес-комунікацій, інструментів та техніки ведення бізнес-переговорів.
Формат	лекції, практичні заняття, самостійна робота, презентація, індивідуальні завдання, командна робота, дискусія, імітаційний проект. <ul style="list-style-type: none"><li>знати: поняття, типи та функції ділових переговорів; методи та етапи ведення бізнес-переговорів; стратегії, тактики та правила ведення бізнес-переговорів; торг у переговорах; вербальні та невербальні комунікації під час ведення бізнес-переговорів та застосування візуалізації переговорного процесу; специфіку ведення переговорів з зарубіжними діловими партнерами (з урахуванням міжкультурних розбіжностей); принципи, вимоги та правила ділового етикету та культури поведінки при проведенні бізнес-переговорів.</li><li>вміти: визначати специфіку та закономірності переговорної діяльності; моделювати схему та здійснювати підготовку до проведення бізнес-переговорів; аналізувати переговорну ситуацію; протистояти маніпулятивним практикам ведення бізнес-переговорів; застосовувати на практиці ефективні стратегії та стилі ведення переговорів, з урахуванням подолання міжкультурних розбіжностей; проводити бізнес-переговори та приймати рішення в непередбачуваних ситуаціях та адаптуватися до змін у процесі комерційної діяльності; створювати передумови для подальшого співробітництва з партнерами.</li></ul>
Специфічні результати	
Обсяг і форми контролю	3 кредити ECTS (90 годин): 12 години лекції, 18 години практичні заняття; модульний контроль (2 модулі); підсумковий контроль – диференційований залік
Вимоги викладача	активність, своєчасне виконання завдань, креативність, командна робота
Умови зарахування	згідно з навчальним планом
Відповідність спеціальності	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Величко, К. Ю., Носач, Л.Л., Гринько, П. Л. (2018). Крос-культурна взаємодія в корпорація. <i>Маркетингові інновації в освіті, туризмі, готельно-ресторанній, харчовій індустрії та торгівлі</i>. Х. : Видавництво Іванченка І. С., С.114-124.</li><li>2. Velychko, K., Borysova, A., Nosach, L., Shapoval, G. (2018). Consolidation of the role of corporate structures innovative development. <i>Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг</i>. 2018. Вип. 2(28). С. 152-165.</li><li>3. Ушакова, Н.Г., Величко, К.Ю. (2017). <i>Управління міжнародним бізнесом</i>. Х. Видавництво «Форт», 126 с.</li><li>4. Давидова, І.О., Величко, К.Ю. (2018). Мотивація інтелектуальної складової зайнятості на підприємстві. <i>Вісник Хмельницького національного університету</i>. Вип.2. Хмельницький. ХНУ, С.176-180.</li><li>5. Кот, О. В., Величко, К. Ю., Носач, Л. Л., Печенка, О. І. (2018). <i>Зовнішньоекономічна діяльність підприємства</i>. Харків: ХДУХТ, 320 с.</li><li>6. Давидова, І.О., Величко, К.Ю., Печенка, О.І. (2018). <i>Транснаціональні корпорації</i>. Харків: Видавництво «Форт», 175 с.</li><li>7. Stativka, Nataliia V., Velychko, Kateryna Yu., and Tymohova, Halyna B. (2022). Specificity of the Influence of Financial Literacy on Consumer Sovereignty in the Context of Digitalization. <i>Business Inform.</i> 1. 89–95.</li></ol>

## СТРУКТУРА ОСВІТНЬОЇ КОМПОНЕНТИ (ДИСЦИПЛІНИ)

Модуль 1. ОСОБЛИВОСТІ ПІДГОТОВКИ ДО ПРОВЕДЕННЯ БІЗНЕС-ПЕРЕГОВОРІВ					
Лекція 1.	Поняття та характеристика переговорного процесу. Діловий етикет та протокол бізнес-переговорів.	Практичне заняття 1 (ПЗ 1)	Поняття, типи та специфіка ділового спілкування. Структура переговорного процесу.	Самостійна робота	Формування команди для організації переговорного Процесу.
Лекція 2.	Стратегія та тактика переговорного процесу.	ПЗ 2	Стратегічні підходи ведення бізнес-переговорів. Поняття «тактика», риторичні методи переговорів.		Специфічні способи впливу на бізнес-партнера. Пакети пропозицій.
Лекція 3.	Діагностика ділового партнера.	ПЗ 3	Аналіз характеру партнера. Тип партнера. Дрес-код фірми.		Інформаційне забезпечення ділових переговорів. Вплив культурних та ментальних розбіжностей партнерів на ведення бізнес-переговорів.
Лекція 4.	Процес проведення бізнес-переговорів	ПЗ 4	Задачі початкового етапу переговорів. Прийоми привертання увагу під час бізнес-переговорів.		Особливості підготовки до міжнародних ділових переговорів.
Модуль 2. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ РЕЗУЛЬТАТИВНИХ БІЗНЕС-ПЕРЕГОВОРІВ					
Лекція 5.	Заперечення у переговорному процесі: причини, алгоритм обробки заперечень.	ПЗ 5	Заперечення та їх причини. Загальні правила обробки заперечень.	Самостійна робота	Відкриті та закриті запитання як стимул продовження переговорів.
Лекція 6.	Психологічні основи управління бізнес-переговорами	ПЗ 6	Цілі та типи психологічного впливу як елемент управління бізнес-переговорами.		Формування набору аргументів. Довіра як ключова складова ділової бізнес-комунікації.
Лекція 7.	Маніпуляції як форма прихованого впливу у переговорному процесі	ПЗ 7	Загальні правила протидії маніпуляціям.		Моделі поведінки особистості в конфліктній ситуації та їх характеристика.
Лекція 8.	Стратегія Р. Фішера та У. Юрі у бізнес-переговорах	ПЗ 8	Стратегія «Win-Win» (співробітництво); Стратегія «Win-Lose» (суперництво), Стратегія «Lose-Lose» (приспосовання); Стратегія «Lose-Win» (відхилення)		Досвід українського бізнесу у формуванні бізнес-стратегій та практики здійснення бізнес-переговорів
Лекція 9.	Підведення підсумків бізнес-переговорів.	ПЗ 9	Помилки у переговорах. Формування переліку ключових помилок.		Заклучні переговорні гамбіти. Асиметричні рішення як результат бізнес-переговорів.

## ОСНОВНА ЛІТЕРАТУРА ТА МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ

Література

1. Бородін, К.В., Комарова, Н.А., Липовська, Т.М., Тарасенко (2019). Соціально-психологічні основи ділового спілкування. Дніпро. ГРАНІ, 184с.
2. Гриценко, Т.Б. (2017). *Етика ділового спілкування*. К.ЦУЛ, 344 с.
3. Зінченко, В.М., Степаненко, О.К. (2017). *Формування мовленнєвої компетентності професійно орієнтованої особистості*. Дніпро. СПД «Охотнік», 80 с.
4. Кеннеді, Гевін. (2017). *Домовлятися завжди. Як досягати максимуму в будь-яких переговорах*. КСД. Харків, 336 с.
5. Квіт, С.М. (2018). *Масові комунікації*. Київ. ВД «Києво-Могилянська академія» 352 с.
6. Патрік, Кінг (2017). *Стратегії і тактики спілкування, або як знайти спільну мову з кожним*. Київ. КНИГОЛАВ, 128с.
7. Пентилюк, М.І. (2017). *Ділове спілкування та культура мовлення*. Київ. ЦУЛ, 224 с.
8. Чичкало-Кондрацька, І.Б., Новицька, І.В. (2020). *Дипломатичний та діловий протокол*. Полтава: НУПП, 70 с.
8. Byars, S.M. (2018). *Business Ethics*. Open stax, Houston URL: <https://openstax.org/details/books/business-ethics>.

Методичне забезпечення

1. Величко, К.Ю. (2023). *Бізнес-переговори: конспект лекцій*. Харків. ДБТУ. 136 с.
2. Кот, О. В., Величко, К. Ю., Носач, Л. Л., Печенка, О. І. (2018). *Зовнішньоекономічна діяльність підприємства*. Харків: ХДУХТ, 320 с.
3. Давидова, І.О., Величко, К.Ю., Печенка, О.І. (2018). *Транснаціональні корпорації*. Харків: Видавництво «Форт», 175 с.
4. Ушакова, Н.Г., Величко, К.Ю., Печенка, О.І. (2016). *Управління міжнародним бізнесом: конспект лекцій для студентів економічного спрямування, аспірантів, викладачів*. Харків: Видавництво «Форт», 126с.
5. Величко, К.Ю., Печенка, О.І. (2017). *Управління міжнародним бізнесом: методичні рекомендації до комплексного тренінгу з міжнародного бізнесу*. Харків. Видавництво «Форт», 58с.

## СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ

СИСТЕМА		БАЛИ	ДІЯЛЬНІСТЬ, ЩО ОЦІНЮЄТЬСЯ
Підсумкове оцінювання	100 бальна ECTS (стандартна)	до 50	50% від усередненої оцінки за модулі
		до 50	підсумкове тестування
Модульне оцінювання	100 бальна сумарна	до 50	відповіді на тестові питання
		до 20	усні відповіді на лабораторно-практичних заняттях
		до 30	результат засвоєння блоку самостійної роботи

## НОРМИ АКАДЕМІЧНОЇ ЕТИКИ ТА ДОБРОЧЕСНОСТІ

Всі учасники освітнього процесу (в тому числі здобувачі освіти) повинні дотримуватися кодексу академічної доброчесності та вимог, які прописані у положенні «Про академічну доброчесність учасників освітнього процесу ДБТУ»: виявляти дисциплінованість, вихованість, поважати гідність один одного, проявляти доброзичливість, чесність, відповідальність.