СИЛАБУС ОСВІТНЬОЇ КОМПОНЕНТИ

БІЗНЕС-ПЕРЕГОВОРИ

спеціальність		**обов'язковість дисципліни**	**вибіркова**
освітня програма		**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.**
Специфічні результати	**• 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 комунікацій 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.** **• 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 с партнерами.**
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	**1. Величко, К. Ю., Носач, Л.Л., Гринько, П. Л. (2018). Крос-культурна взаємодія в корпорація. *Маркетингові інновації в освіті, туризмі, готельно-ресторанній, харчовій індустрії та торгівлі*. Х. : Видавництво Іванченка І. С., С.114-124.** **2. Velychko, K., Borysova, A., Nosach, L., Shapoval, G. (2018). Consolidation of the role of corporate structures innovative development. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг.* 2018. Вип. 2(28). С. 152-165.** **3. Ушакова, Н.Г., Величко, К.Ю. (2017). *Управління міжнародним бізнесом*. Х. Видавництво «Форт», 126 с.** **4. Давидова, І.О., Величко, К.Ю. (2018). Мотивація інтелектуальної складової зайнятості на підприємстві. *Вісник Хмельницького національного університету*. Вип.2. Хмельницький. ХНУ, С.176-180.** **5. .Кот, О. В., Величко, К. Ю., Носач, Л. Л., Печенка, О. І. (2018). *Зовнішньоекономічна діяльність підприємства*. Харків: ХДУХТ, 320 с.** **6. Давидова, І.О., Величко, К.Ю., Печенка, О.І. (2018). *Транснаціональні корпорації*. Харків: Видавництво «Форт», 175 с.** **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. *Business Inform*. 1. 89–95.**

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» (пристосування);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.**		**Заключні 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, Кінґ (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.