МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЕКОНОМІКО-ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ІНСТИТУТ ІМЕНІ Р.ЕЛЬВОРТІ

Факультет економічний
Кафедра маркетингу, менеджменту та економіки

Затверджую
зав кафедри маркетингу,
менеджменту та економіки
Павлова О.В.

ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Кафедра	маркетингу, менеджменту та економіки
Навчальна дисципліна	**«МИСТЕЦТВО ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ»**
Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський) рівень
Ступінь вищої освіти	бакалавр
Галузь знань	07 – Управління та адміністрування
Спеціальність	073 Менеджмент
Обсяг дисципліни в кредитах ECTS	4
Статус дисципліни	Варіативна компонента ОП
Мова викладання	українська
Мета та завдання навчальної дисципліни	**Мета дисципліни:** ознайомлення студентів із основними поняттями та ключовими проблемами теорії та практики переговорів, формування системи знань про стратегію і тактику переговорного процесу а також ознайомлення студентів з існуючими розробками в сфері міжнародних переговорів, сформувати практичні навички їх застосування. **Завдання дисципліни:** надання студентам необхідних знань і практичних навичок організаційної підготовки до переговорів та їх ведення; набуття вмінь роботи з дипломатичними, політичними та міжнародно-правовими джерелами щодо їх тлумачення і аналізу; ознайомити студентів з проблемами, пов'язаними з введенням переговорів; сформувати практичні навички підготовчої роботи і безпосереднього ведення переговорів.
Інтегральна компетентність, загальні компетентності, спеціальні (фахові компетенції)	ІК Здатність розв’язувати складні спеціалізовані за дачі та практичні проблеми, які характеризуються комплексністю і невизначеністю умов, у сфері менеджменту або у процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів соціальних та поведінкових наук. ЗК 4 Здатність застосовувати знання у

<table>
<tr><td></td><td>практичних ситуаціях.
ЗК 11 Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.
ЗК 15 Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів).
СК 6 Здатність діяти соціально відповідально і свідомо.
СК 9 Здатність працювати в команді та налагоджувати міжособистісну взаємодію при вирішенні професійних завдань.
СК 11 Здатність створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління.</td></tr>
<tr><td>Форми проведення занять</td><td>Лекції, практичні (семінарські) заняття</td></tr>
<tr><td>Індивідуальні заняття</td><td>-</td></tr>
<tr><td>Програмні результати навчання</td><td>Р 4 Демонструвати навички виявлення проблем та обґрунтування управлінських рішень.
Р 8 Застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності організації.
Р 9 Демонструвати навички взаємодії, лідерства, командної роботи.</td></tr>
<tr><td>Оцінювання результатів навчання</td><td>Здійснюється шляхом складання суми балів, отриманих під час поточного та підсумкового контролю. Оцінювання здійснюється за національною шкалою (відмінно, добре, задовільно, незадовільно) та за шкалою ЄКТС, де:

Шкала оцінювання: національна та ECTS
<table>
<tr><th rowspan="2">Сума балів за всі види навчальної діяльності</th><th rowspan="2">Оцінка ECTS</th><th colspan="2">Оцінка за національною шкалою</th></tr>
<tr><th>для екзамену, курсового проекту (роботи), практики</th><th>для заліку</th></tr>
<tr><td>90-100</td><td>A</td><td>відмінно</td><td rowspan="5">зараховано</td></tr>
<tr><td>82-89</td><td>B</td><td rowspan="2">добре</td></tr>
<tr><td>74-81</td><td>C</td></tr>
<tr><td>64-73</td><td>D</td><td rowspan="2">задовільно</td></tr>
<tr><td>60-63</td><td>E</td></tr>
<tr><td>35-59</td><td>FX</td><td>незадовільно з можливістю повторного складання</td><td>не зараховано з можливістю повторного складання</td></tr>
<tr><td>1-34</td><td>F</td><td>незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни</td><td>не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни</td></tr>
</table></td></tr>
<tr><td colspan="2">ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ЗА ТЕМАМИ</td></tr>
</table>

Тема 1. Переговори як засіб розв'язання конфліктів
Соціальна природа феномену переговорів
Характерні риси переговорного процесу
Принципи ведення переговорів
Тема 2. Специфіка та особливості ведення переговорів
Призначення та функції переговорів
Види переговорів
Умови ефективного ведення переговорів
Тема 3. Стадії ведення переговорів
Підготовка до переговорів.
Власне переговорний процес.
Завершення переговорів та аналіз їх результатів.
Тема 4. Стратегія та тактика ведення переговорів
Стратегічні підходи до ведення переговорів
Стилі та тактичні прийоми проведення переговорів
Тема 5. Методи аргументації та переконання співрозмовників
Аргументація у дискусії
Основні тактики аргументаційної стратегії
Класифікація методів аргументації
Тема 6. Аналіз характеру ділового партнера
Основні правила культури та етики при переговорному процесі
Психологічні типи співрозмовників
Тема 7. Процес ведення переговорів. Мистецтво ставити та відповідати на питання
Завдання початку переговорного процесу
Мистецтво ставити питання. Види питань
Відповіді на питання та заперечення

ОСНОВНА ЛІТЕРАТУРА З НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

1. Берд П. Обуздай свой телефон. Минск: Амалфея, 1997. 211с.
2. Бороздина Г.В. Психология делового общения: Учеб. пособ. М.: ИНФРА– М, 1998. 244с.
3. О. Баркер. "Как еще лучше управлять людьми. – М.: ФАИР – ПРЕСС, 2002"
4. Грачев Ю. Н. Ведение переговоров с инофирмами. М.: ЗАО «Бизнес –школа «Интел – Синтез», 2000. – 112с.
5. Дерябо С., Ясвин В. Гроссмейстер общения: Иллюстрированный самоучитель психологического мастерства. М.: Академия; Смысл, 1996. 192с.
6. Діловий етикет. Етика ділового спілкування. К.: Альтерпрес, 2003. 368с.
7. Дональдсон М. К., Дональдсон М. Умение вести переговоры для «чайников». К.: Диалектика, 1999. 369с.
8. Дороніна М. С. Культура спілкування ділових людей. К.: Видавничий дім "КМ Academia", 1997. 180с.
9. Карнегі Д. Як здобувати друзів і впливати на людей. К.: Молодь, 1990. 168с.
10. Коваль А. П. Ділове спілкування: Навч. посібник – К.: Либідь, 1992. 280с.
11. Культура ділового спілкування: Навч. посібник /Укл. Л. Г. Зубенко, В. Д. Нємцов. К.: ЕксОБ, 2002. 200с. . 1
2. Лукашук И. И. Искусство деловых переговоров: Учебн. – практ. пособ. М.: Изд – во «БЕК», 2002. 208 с.
13. Потеряхин А. Л. Психология управления: Основы межличностного общения. К.: ВИРА – Р, 1999. 384с.
14. Пиз А. Язык жестов. Минск: Парадокс, 1998. 413с. 15. Саркисян Б. Победа на переговорах. – СПб.: Питер, 1998. 274с.

16. Сергеечева В. Азы общения: Стратегия и тактика. СПб.: Питер, 2002. 222с. .
17. Топсон П. Самоучитель общения. СПб.: Питер, 2002. 247с.
18. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или переговоры без поражения. Спб.: Питер, 1992.
19. Ходжсон Дж. Ефективне ведення переговорів. Дніпропетровськ: Баланс Клуб. 2002. 252 с.
20. Шнаппауф Р.А. Практика продаж. Справочное пособие. М.: АО “Интерэксперт”, 1998. 352 с.