



СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «Переговори та прийняття рішень»

Компонента освітньої програми – вибіркова (3 кредити)

Освітньо-професійна програма	"Фінанси, банківська справа та страхування"
Спеціальність	D2 "Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок"
Рівень вищої освіти	перший (бакалаврський)
Мова навчання	українська
Профайл викладача	Стахова Наталія Петрівна - кандидат економічних наук, доцент кафедри бізнесу та управління персоналом https://bup.chnu.edu.ua/pro-nas/kolektyv-kafedry/stakhova-nataliia-petrivna/
Контактний тел.	+380990405100
E-mail:	n.stakhova@chnu.edu.ua
Сторінка курсу в Moodle	https://moodle.chnu.edu.ua/course/view.php?id=7536
Консультації	он-лайн та очні консультації - за попередньою домовленістю

АНОТАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Людське суспільство швидко розвивається та вдосконалюється. Це є наслідком досягнень науково-технічного прогресу, а також глобальних політичних, економічних і екологічних змін у світі за останні роки. Міждержавні, державні, публічні, комерційні та особистісні зв'язки людей стають тіснішими. Тому переговори є ефективним методом досягнення взаєморозуміння в міжнародній і внутрішній політиці, публічній службі, бізнесі, інституті сім'ї та міжособистісному спілкуванні. Навчальна дисципліна забезпечує формування у здобувачів вищої освіти необхідних навичок для проведення ефективних ділових переговорів, нарад, публічних виступів та прийняття відповідних рішень.

Дисципліна «Переговори та прийняття рішень» як вибіркова компонента освітньо-професійної програми «Фінанси, банківська справа та страхування» спрямована на формування в здобувачів продуктивних професійних умінь, необхідних для розв'язання конфліктів у професійній діяльності, а також на підвищення комунікативних здібностей для ефективного ведення переговорів та прийняття рішень.

Мета навчальної дисципліни - ознайомлення здобувачів з базовими поняттями та ключовими аспектами переговорного процесу та прийняття рішень, формування знань про стратегії та тактики ведення переговорів, а також розвиток навичок прийняття зважених рішень у контексті сучасних підходів до

міжнародних переговорів.

Передумовами для опанування навчальної дисципліни «Переговори та прийняття рішень» є здобуття здобувачами вищої освіти базових теоретичних знань і практичних навичок, отриманих в межах вивчення таких навчальних дисциплін, як «Вступ у спеціальність» та «Економічна теорія». Ці курси формують необхідне підґрунтя для розуміння специфіки професійної діяльності, основ ринкових взаємодій, процесів прийняття рішень і поведінки суб'єктів економічних відносин, що є фундаментальними для ефективного ведення переговорів в професійному середовищі.

НАВЧАЛЬНИЙ КОНТЕНТ ОСВІТНЬОЇ КОМПОНЕНТИ

Тема 1	Загальна характеристика переговорів та прийняття рішень
Тема 2	Принципи, методи і механізми переговорного процесу
Тема 3	Зміст комплексної підготовки до процесу переговорів
Тема 4	Процес переговорів
Тема 5	Психологічні особливості проведення переговорів та шляхи прийняття рішень
Тема 6	Динаміка переговорного процесу
Тема 7	Стратегія і тактика ведення переговорів та прийняття рішень
Тема 8	Використання маніпулятивних технологій в переговорному процесі
Тема 9	Підготовка до ведення міжнародних переговорів та прийняття рішень
Тема 10	Міжнародні переговори: поняття, концепції, класифікація, функції

ОСВІТНІ ТЕХНОЛОГІЇ, ФОРМИ ТА МЕТОДИ НАВЧАННЯ

Використання онлайн-презентацій: презентації дозволяють візуалізувати процеси переговорів і прийняття рішень за допомогою графіків, схем та діаграм, що сприяє кращому розумінню та запам'ятовуванню інформації здобувачами.

Використання соціальних мереж: соціальні платформи можуть бути корисними для обміну ідеями, обговорення різних аспектів переговорів і прийняття рішень та отримання зворотного зв'язку від інших студентів і викладачів. Використання соціальних мереж для професійного спілкування розвиває навички ділового спілкування в онлайн-середовищі, що є важливим у сучасному бізнесі, особливо для дистанційних переговорів або прийняття рішень у команді.

Використання онлайн-платформ для навчання: онлайн-платформи надають здобувачам можливість використовувати відеолекції, інтерактивні завдання, статті, кейс-стадії та інші навчальні ресурси, що сприяють глибокому розумінню тем переговорів і прийняття рішень.

Кейс-стадії та проектна робота: кейс-стадії дозволяють здобувачам застосовувати отримані знання для аналізу реальних бізнес-ситуацій, що моделюють процеси переговорів і прийняття рішень. Це сприяє кращому розумінню та закріпленню вивченого матеріалу.

Графічні інструменти та візуалізація: завдяки візуалізації ключових етапів переговорів і стратегій здобувачі отримують чітке уявлення про основні процеси, що полегшує їх запам'ятовування та розуміння.

ФОРМИ Й МЕТОДИ КОНТРОЛЮ ТА ОЦІНЮВАННЯ

Поточний контроль: презентація результатів виконання індивідуальних завдань (творчих, розрахункових, аналітичних); аналітичні звіти; розв'язування практичних ситуацій; тестування; тематичні контрольні роботи; модульні контрольні роботи.

Здобувачі виконують індивідуальне навчально-дослідне завдання, яке виконується в процесі вивчення програмного матеріалу навчального курсу. ІНДЗ виконується за власною ініціативою, бажанням здобувача освіти, крім обов'язкових видів контролю. Здобувачі освіти самостійно обирають тему ІНДЗ з тематичного переліку. Виконання ІНДЗ дає можливість отримати додаткові бали з метою поліпшення результатів поточного контролю або отримання оцінки за підсумковим контролем автоматично.

Підсумковий контроль - залік.

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Оцінювання програмних результатів навчання здобувачів освіти здійснюється за шкалою європейської кредитно-трансферної системи (ECTS)

Критерієм успішного оцінювання є досягнення здобувачем вищої освіти мінімальних порогових рівнів (балів) за кожним запланованим результатом навчання.

ПОЛІТИКА ЩОДО АКАДЕМІЧНОЇ ДОБРОЧЕСНОСТІ

Дотримання політики щодо академічної доброчесності учасниками освітнього процесу при вивченні навчальної дисципліни регламентовано такими документами:

- «Етичний кодекс Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича». URL: <https://www.chnu.edu.ua/media/jxdfs0zb/etychnyi-kodeks-chernivets-koho-natsionalnoho-universytetu.pdf> ;

- «Положенням про виявлення та запобігання академічного плагіату у Чернівецькому національному університету імені Юрія Федьковича». URL: https://www.chnu.edu.ua/media/f5e1eobm/polozhennya-pro-zapobihannia-plahiatu_2024.pdf .

ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

1. prometheus.org.ua - пропонує широкий вибір безкоштовних та платних курсів від провідних українських університетів та експертів з переговорів, лідерства та управління.

2. ed-era.com - надає онлайн-курси які фокусуються на навичках переговорів та прийнятті рішень.

3. liga.net- пропонує професійні курси та тренінги для бізнесу, включаючи теми переговорів та ефективного прийняття рішень.

4. Академічні ресурси:

○ Репозитарії академічних статей, таких як Google Scholar та ResearchGate, дозволяють знайти наукові дослідження, аналітику та публікації з переговорів та прийняття рішень.

5. YouTube-канали та відеолекції

[YouTube: TEDxUkraine](https://www.youtube.com/channel/UC8v31111111111111111111) - відеолекції на різні теми, включаючи переговори, лідерство та прийняття рішень від українських та міжнародних експертів.

[YouTube: Бізнес Клуб](https://www.youtube.com/channel/UC8v31111111111111111111) - канал з інтерв'ю та лекціями від українських бізнесменів та експертів з управління, де часто обговорюються теми переговорів та стратегічного прийняття рішень.

Ці ресурси допоможуть здобувачам у вивченні предмету, розвитку навичок ведення переговорів та прийняття рішень, а також поглибленні знань у сфері ділового спілкування.

***Детальна інформація щодо вивчення курсу
«Переговори та прийняття рішень» висвітлена в
робочій програмі навчальної дисципліни***