



СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «СТРАТЕГІЇ ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ»

Компонента освітньої програми – **вибіркова** (4 кредити)

Освітньо-професійна програма	Фінанси, банківська справа та страхування
Спеціальність	D2 - Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок
Галузь знань	D – бізнес, адміністрування та право
Рівень вищої освіти	Другий(магістерський)
Мова навчання	українська
Профайл викладача	Зрибнева Ірина Павлівна, професор, доктор економічних наук, доцент кафедри маркетингу, інновацій та регіонального розвитку https://mmix.chnu.edu.ua/kafedra/spivrobotnyky/zrybnieva-iryna-pavlivna/
Контактний тел.	+38 0507572228
E-mail:	i.zrybneva@chnu.edu.ua
Сторінка курсу в Moodle	https://moodle.chnu.edu.ua/course/view.php?id=3808
Консультації	середа з 11.00 до 13.00

АНОТАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«Стратегії ведення переговорів» є дисципліною вибору для студентів другого магістерського рівня вищої освіти, спеціальності D2 «Фінанси, банківська справа та страхування» за освітньо-професійною програмою «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок», галузі знань D – бізнес, адміністрування та право. Навчальна дисципліна дозволяє розвинути набуті здобувачами комунікативні навички особистісної взаємодії та роботі в команді; поглибити професійно-орієнтовані компетенції при прийнятті ефективних управлінських рішень.

Метою навчальної дисципліни є ознайомлення здобувачів освіти із основними поняттями та ключовими проблемами теорії та практики переговорів, формування системи знань про стратегії і тактики переговорного процесу, а також формування практичних навичок та оволодіння основними інструментами ведення переговорів. Ефективна комунікація при проведенні переговорів досягається за умови використання різних стратегій їх ведення. Вибір тієї чи іншої стратегії залежить від ситуації, в якій ведуться переговори, готовності сторін реалізувати інтереси один одного, розуміння важливості успіху переговорів їх учасниками.

НАВЧАЛЬНИЙ КОНТЕНТ ОСВІТНЬОЇ КОМПОНЕНТИ

Тема 1. КОМУНІКАТИВНА ПРОФЕСІЙНО-ОРІЄНТОВАНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ ТА ЇЇ СКЛАДОВІ
Тема 2. ПЕРЕГОВОРИ ЯК ОСНОВНИЙ ЕЛЕМЕНТ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ
Тема 3. ПЕРЕГОВОРНИЙ ПРОЦЕС ТА ЙОГО ЕТАПИ
Тема 4. ВИБІР СТРАТЕГІЇ та СТИЛЮ ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ
Тема 5. СТРАТЕГІЇ ПЕРЕГОВОРІВ НА ОСНОВІ КОНКУРЕНТНОГО ПІДХОДУ
Тема 6. СТРАТЕГІЇ КОМПРОМІСНИХ ПЕРЕГОВОРІВ
Тема 7. СТРАТЕГІЇ ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ ПРИ КОНФЛІКТАХ
Тема 8. СТРАТЕГІЯ ПЕРЕГОВОРІВ НА ОСНОВІ СПІВРОБІТНИЦТВА

ОСВІТНІ ТЕХНОЛОГІЇ, ФОРМИ ТА МЕТОДИ НАВЧАННЯ

- словесні методи (лекція, дискусія, бесіда, консультація тощо)
- бізнес-кейси (індивідуальні та командні)
- ділові ігри/тренінги
- методи візуалізації результатів (презентації результатів виконаних завдань, ілюстрації, відеоматеріали тощо)
- робота з інформаційними ресурсами: з навчально-методичною, науковою, нормативною літературою та інтернет-ресурсами
- самостійна робота над індивідуальним завданням
- підготовка тез/доповіді на наукову конференцію
- діагностичні тести
- неформальна освіта (проходження онлайн курсів з тематики дисципліни)

ФОРМИ Й МЕТОДИ КОНТРОЛЮ ТА ОЦІНЮВАННЯ

Поточний контроль:

- захист бізнес-кейсів, результатів досліджень
- відеопрезентація результатів виконання досліджень
- командні результати ділових ігор/тренінгів
- письмові роботи
- захист самостійної роботи за індивідуальними завданнями
- публікація наукової роботи (тез, доповідей, статей)
- результати самодіагностики
- зарахування результатів неформальної освіти

Підсумковий контроль: залік в усній формі

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

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

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 плагиату у Чернівецькому національному університету імені Юрія Федьковича». URL: https://www.chnu.edu.ua/media/vupnho4k/polozhennya-pro-zapobihannia-plahiatu_2024.pdf

ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

1. Національний репозитарій академічних текстів <https://nrat.ukrintei.ua/>
2. Офіційний сайт Lax Sebenius LLC <https://www.negotiate.com/>
3. Найкращі книжки про переговори: <https://laboratoria.pro/tag/books-on-negotiations-and-mediation>
4. Best Negotiation Books: A Negotiation Reading List <https://www.pon.harvard.edu/daily/negotiation-training-daily/negotiation-books-a-negotiation-reading-list/>
5. The best books that will make you a master-negotiator: <https://www.forbes.com/sites/rhettpower/2019/08/07/the-best-books-that-will-make-you-a-master-negotiator/?sh=5a085469c1d6>
6. Best Negotiation Books (to read in 2024): <https://procurementtactics.com/best-negotiation-books/>
7. 20 Best Negotiation Books of All Time: <https://bookauthority.org/books/best-negotiation-books>
8. Зрибнева І.П. Стратегії ведення переговорів: збірник кейсів https://moodle.chnu.edu.ua/pluginfile.php/619133/mod_resource/content/1/ЗБІРНИК%20КЕЙСІВ%20ПО%20ПЕРЕГОВОРАМ.pdf
9. Зрибнева І.П. Стратегії ведення переговорів: навчальний посібник https://moodle.chnu.edu.ua/pluginfile.php/340001/mod_resource/content/14/Навчальний%20посібник%20Стратегії%20ведення%20переговорів%2009-06-2024.pdf
10. Zrybnieva, I. Transformation of negotiation strategies in the era of artificial intelligence// Directions for the development of science in the context of global transformations : Scientific monograph. Riga, Latvia : Baltija Publishing, 2025. P. 264-282. DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-562-4>

*Детальна інформація щодо вивчення курсу
«СТРАТЕГІЇ ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ»
висвітлена у робочій програмі навчальної дисципліни
<https://moodle.chnu.edu.ua/mod/resource/view.php?id=278505>*