



СИЛАБУС ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА «СТРАТЕГІЇ ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ ТА БІЗНЕС-КОМУНІКАЦІЙ»

Компонент освітньої програми – обов'язковий (4 кредити)

Освітньо-професійна програма	Маркетинг
Спеціальність	D5 «Маркетинг»
Галузь знань	D «Бізнес, адміністрування та право»
Рівень вищої освіти	Другий (магістерський)
Мова навчання	українська
Профайл викладача	Зрибнева Ірина Павлівна, доктор економічних наук, професор, доцент кафедри маркетингу, інновацій та регіонального розвитку https://mmix.chnu.edu.ua/kafedra/spivrobotnyky/zrybneva-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=8776
Консультації	середа з 12.00 до 13.00

АНОТАЦІЯ ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА

«Стратегії ведення переговорів та бізнес-комунікації» є обов'язковим освітнім компонентом для здобувачів другого магістерського рівня вищої освіти, спеціальності D5 «Маркетинг», галузі знань D «Бізнес, адміністрування та право». Навчальна дисципліна спрямована на формування у студентів магістерського рівня знань, умінь і навичок, необхідних для ефективного ведення переговорів, а також для організації конструктивної міжособистісної та міжорганізаційної комунікації в бізнес-середовищі. Особлива увага приділяється аналізу переговорних стратегій, культурних аспектів комунікації, цифрових інструментів взаємодії, а також розвитку особистісних компетенцій: емпатії, переконливості, гнучкості, уміння управляти конфліктами. Курс поєднує теоретичну базу з активними методами навчання – тренінгами, діагностичними тестами, бізнес-кейсами, діловими іграми та науковими дослідженнями.

Метою навчальної дисципліни є формування у здобувачів вищої освіти системного наукового розуміння сучасних стратегій ведення переговорів та бізнес-комунікацій, набуття здатності обґрунтовано обирати переговорні стратегії й тактики відповідно до умов бізнес-середовища, використовувати сучасні цифрові технології та інструменти штучного інтелекту, приймати ефективні управлінські рішення у сфері ділової взаємодії та забезпечувати розвиток довгострокових партнерських відносин.

НАВЧАЛЬНИЙ КОНТЕНТ ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА

Тема 1. Професійна комунікативна компетентність у системі бізнес-комунікацій
Тема 2. Сучасні моделі бізнес-комунікацій
Тема 3. Архітектура переговорного процесу
Тема 4. Дистрибутивні стратегії ведення переговорів
Тема 5. Інтегративні стратегії ведення переговорів
Тема 6. Стратегії і тактики переговорів у конфліктних та кризових ситуаціях
Тема 7. Сучасні інструменти та цифрові технології у бізнес-комунікаціях та переговорах
Тема 8. Управління результативністю бізнес-комунікацій та переговорів

ФОРМИ, МЕТОДИ ТА ОСВІТНІ ТЕХНОЛОГІЇ НАВЧАННЯ

Форми навчання: лекційні заняття (інтерактивні, з елементами дискусії); практичні заняття; самостійна робота студентів; індивідуальна та командна проєктна робота; онлайн- та офлайн-комунікація.

Методи навчання: робота над індивідуальними та командними проєктами; ділові ігри/тренінги; діагностичні та контрольні тести; презентації результатів виконаних завдань; рефлексивні методи (самооцінка, зворотний зв'язок); змішане навчання; неформальна освіта (проходження онлайн-курсів з тематики дисципліни).

Освітні технології: електронні навчальні платформи Moodle та Google Classroom; інформаційно-комунікаційні (Microsoft Teams, LinkedIn)

ФОРМИ Й МЕТОДИ КОНТРОЛЮ ТА ОЦІНЮВАННЯ

Поточний контроль:

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

Підсумковий контроль: екзамен у тестовій формі

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 освітнього компонента регламентовано чинними документами ЧНУ:

- «Кодекс академічної доброчесності та етики Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича»
<https://www.chnu.edu.ua/universytet/normatyvni-dokumenty/kodeks-akademichnoi-dobrochesnosti-ta-etyky-chernivetskoho-natsionalnoho-universytetu-imeni-yuriiia-fedkovycha/>
- «Положенням про виявлення та запобігання академічного плагіату у Чернівецькому національному університеті імені Юрія Федьковича»
<https://www.chnu.edu.ua/universytet/normatyvni-dokumenty/polozhennia-pro-vyavlennia-ta-zapobihannia-akademichnomu-plahiatu-u-chernivetskomu-natsionalnomu-universyteti-imeni-yuriiia-fedkovycha/>
- «Політика використання штучного інтелекту в Чернівецькому національному університеті імені Юрія Федьковича»
<https://www.chnu.edu.ua/universytet/normatyvni-dokumenty/polityka-vykorystannia-shtuchnoho-intelektu-v-chernivetskomu-natsionalnomu-universyteti-imeni-yuriiia-fedkovycha-zi-zminamy-zatverdzhenymy-vchenoiu-radoiu-chnu-imeni-yuriiia-fedkovycha/>

ВИКОРИСТАННЯ ЗДОБУВАЧАМИ ОСВІТИ ІНСТРУМЕНТІВ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ (ШІ) ПІД ЧАС ВИКОНАННЯ НАВЧАЛЬНИХ ЗАВДАНЬ:

- *допускається за умови* дотримання принципів академічної доброчесності (здобувач освіти несе відповідальність за зміст, достовірність і результати поданої роботи, а у разі використання ШІ зобов'язаний зазначити факт і спосіб його застосування);
- *не допускається* використання ШІ як заміни самостійного виконання завдань або з метою порушення вимог академічної доброчесності;
- *додаткові обмеження чи вимоги* щодо використання ШІ *можуть визначатися* викладачем в освітньому процесі для конкретних видів навчальної діяльності відповідно до особливостей дисципліни.

ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

1. Національний репозитарій академічних текстів: <https://nrat.ukrintei.ua/>
2. Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського – електронна бібліотека наукових праць: <https://www.nbuv.gov.ua/>
3. Наукова періодика України (НБУВ) фахові журнали з менеджменту, маркетингу та комунікацій: <https://journals.uran.ua/>
4. Офіційний сайт Lax Sebenius LLC: <https://www.negotiate.com/>
5. Harvard Program on Negotiation (PON) – центр дослідження переговорів і медіації: <https://www.pon.harvard.edu/>

6. International Association for Conflict Management (IACM) – дослідження конфліктів і переговорів: <https://www.iacm-conflict.org/lander>
7. Coursera – Negotiation, Mediation and Conflict Resolution – курси університетів Yale, ESSEC, Northwestern та інших: <https://www.coursera.org/search?query=negotiation>
8. EdX – Communication & Negotiation Courses – університетські курси з переговорів та управлінської комунікації: <https://www.edx.org/learn/communications>

***ПОКЛИКАННЯ НА РОБОЧУ ПРОГРАМУ ОСВІТНЬОГО
КОМПОНЕНТА «СТРАТЕГІЇ ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ
ТА БІЗНЕС-КОМУНІКАЦІЇ»***

https://docs.google.com/document/d/1F4Gqw-546Nn6Rb54UNQASxdfZ_5cHwQO/edit?usp=sharing&ouid=113148398896125750926&rtpof=true&sd=true