



СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «СТРАТЕГІЇ ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ ТА БІЗНЕС-КОМУНІКАЦІЯ»

Компонента освітньої програми – обов'язкова (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, доцент кафедри маркетингу, інновацій та регіонального розвитку http://mmix.cv.ua/staff/zribneva_iryna |
| 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

Дисципліна «Стратегії ведення переговорів та бізнес-комунікація» спрямована на формування у студентів магістерського рівня знань, умінь та навичок, необхідних для ефективної міжособистісної та міжорганізаційної комунікації в бізнес-середовищі. Особлива увага приділяється аналізу переговорних стратегій, сучасним цифровим інструментам бізнес-взаємодії, міжкультурним аспектам комунікації, а також розвитку особистісних компетенцій: емпатії, переконливості, гнучкості, управління конфліктами. Курс поєднує теоретичну базу, кращі світові практики та активні методи навчання — кейси, рольові ігри, тренінги, симуляції переговорів.

Метою навчальної дисципліни є формування у здобувачів системного розуміння стратегій переговорного процесу, оволодіння сучасними інструментами ділової комунікації, розвиток навичок ефективної взаємодії у професійному та міжкультурному середовищі.

НАВЧАЛЬНИЙ КОНТЕНТ ОСВІТНЬОЇ КОМПОНЕНТИ

| |
|--|
| Тема 1. КОМУНІКАТИВНА ПРОФЕСІЙНО-ОРІЄНТОВАНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ ТА ЇЇ СКЛАДОВІ |
| Тема 2. ЕФЕКТИВНІ МОДЕЛІ БІЗНЕС-КОМУНІКАЦІЇ |
| Тема 3. ПЕРЕГОВОРНИЙ ПРОЦЕС ТА ЙОГО ЕТАПИ |
| Тема 4. ВИБІР СТРАТЕГІЇ ТА ТАКТИКИ ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ |
| Тема 5. МАНІПУЛЯЦІЇ ТА КОНФЛІКТИ У ДІЛОВІЙ КОМУНІКАЦІЇ та ПЕРЕГОВОРАХ |
| Тема 6. МІЖКУЛЬТУРНІ АСПЕКТИ ПЕРЕГОВОРІВ ТА ДІЛОВОЇ КОМУНІКАЦІЇ |
| Тема 7. ДІДЖІТАЛ БІЗНЕС-КОМУНІКАЦІЯ ТА ПЕРЕГОВОРИ |

ОСВІТНІ ТЕХНОЛОГІЇ, ФОРМИ ТА МЕТОДИ НАВЧАННЯ

- МН1 – словесні методи (лекція, дискусія, бесіда, консультація тощо)
- МН2 – бізнес-кейси (індивідуальні та командні)
- МН3 – ділові гри
- МН5 – методи візуалізації результатів (презентації результатів виконаних завдань, ілюстрації, відеоматеріали тощо)
- МН6 – робота з інформаційними ресурсами: з навчально-методичною, науковою, нормативною літературою та інтернет-ресурсами
- МН7 – самостійна робота над індивідуальним завданням
- МН8 – підготовка тез/доповіді на конференцію.
- МН16 – діагностичні тести
- МН17 – неформальна освіта

ФОРМИ Й МЕТОДИ КОНТРОЛЮ ТА ОЦІНЮВАННЯ

Поточний контроль. Формами поточного контролю є:

- МО1 – презентація самостійних робіт за індивідуальними завданнями
 - МО2 – захист бізнес-кейсів, результатів досліджень
 - МО4 – презентації результатів виконання завдань
 - МО5 – презентація творчих завдань
 - МО6 – командні результати ділових ігор
 - МО8 – презентація власного підготовленого кейсу з практики ведення переговорів
 - МО10 – підсумковий контроль – залік в усній формі
 - МО11 – публікації тез, доповідей, статей
 - МО12 – результати самодіагностики
 - МО13 – 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/n5nbzwgb/polozhennia-chnu-pro-plahi-at-2023_plusdodatky-31102023.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

*Детальна інформація щодо вивчення курсу
«СТРАТЕГІЇ ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ
ТА БІЗНЕС-КОМУНІКАЦІЯ»
висвітлена у робочій програмі навчальної дисципліни*