

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

Ділові переговори у маркетингу
(назва навчальної дисципліни)

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ
до самостійної роботи
з навчальної дисципліни
підготовки докторів філософії
зі спеціальності 075 Маркетинг
(шифр і назва спеціальності)

2016 рік

РОЗРОБЛЕНО ТА ВНЕСЕНО:

кафедрою економіки і маркетингу, протокол № 16 від 20.04.2016

1. ЗАГАЛЬНІ ВІДОМОСТІ

Самостійна робота здобувача (СРЗ) – це форма організації навчального процесу, за якої заплановані завдання виконуються здобувачем самостійно під методичним керівництвом викладача.

Метою самостійної роботи здобувача в межах навчальної дисципліни «Ділові переговори у маркетингу» є засвоєння в повному обсязі навчальної програми та формування у здобувачів загальних і професійних компетентностей, які відіграють суттєву роль у становленні майбутнього доктора філософії.

Навчальний час, відведений для самостійної роботи здобувачів очної форми навчання, визначається навчальним планом і становить 77,3 % (116 години) від загального обсягу навчального часу на вивчення дисципліни (150 годин).

У ході самостійної роботи здобувач має перетворитися на активного учасника навчального процесу, навчитися свідомо ставитися до оволодіння теоретичними і практичними знаннями, вільно орієнтуватися в інформаційному просторі, нести індивідуальну відповідальність за якість власної освітньо-наукової діяльності.

СРЗ в межах навчальної дисципліни «Ділові переговори у маркетингу» включає:

- опрацювання лекційного матеріалу;
- опрацювання та вивчення рекомендованої літератури, основних термінів та понять за темами дисципліни;
- поглиблене опрацювання окремих лекційних тем або питань;
- пошук (підбір) та огляд літературних джерел за заданою проблематикою дисципліни;
- підготовку до контрольних робіт та інших форм поточного контролю;
- систематизацію вивченого матеріалу з метою підготовки до заліку.

2. ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Завдання самостійної роботи, які передбачені навчальним планом і програмою навчальної дисципліни для засвоєння теоретичних знань і практичних навичок, наведені в табл.

Завдання для самостійної роботи здобувачів та форми її контролю

№ з/п	Компетентності, які забезпечуються	Назва теми	Завдання для самостійної роботи	Кількість годин	Форми контролю СРЗ	Література
1	2	3	4	5	6	7
Змістовий модуль I. Теоретичні основи ведення ділових переговорів						
1.	Визначати способи формалізації й реалізації переговорів.	Тема 1. Специфіка та особливості ведення переговорів	Запропонуйте торгові переговори за наявності соціального конфлікту між партнерами	16	звіт	Основна: [2, 4, 5]. Додаткова : [5, 8, 13]
2.	Визначати технологію розробки та реалізації етапів ділових переговорів	Тема 2. Етапи ведення ділових переговорів	Надайте план ведення переговорів з використанням одного з принципів ведення переговорів	16	доповідь	Основна: [2, 4, 5]. Додаткова : [9, 14, 18]
3.	Здійснювати обґрунтований вибір методів впливу та моделей поведінки для формування ефективних рішень	Тема 3. Стратегія ведення переговорів	Підберіть сценарій переговорів для використання м'якого ведення переговорів	16	сценарій	Основна: [2, 4, 5]. Додаткова : [22, 24, 27, 28]
4.	Формувати напрями підвищення ефективності переговорів	Тема 4. Тактика ведення переговорів	Наведіть приклади використання тактик ведення переговорів	17	звіт	Основна: [2, 4, 5]. Додаткова : [28, 30, 32]
Разом за змістовим модулем I				65		
Змістовий модуль II. Практичні напрями проведення ділових переговорів						
5.	Прогнозувати поведінку партнерів з урахуванням впливу чинників зовнішнього середовища	Тема 5. Аналіз характеру ділового партнера	Виберіть тактику ведення переговорів з аналітиком	17	сценарій	Основна: [2, 4, 5]. Додаткова : [1, 4, 10, 18]

1	2	3	4	5	6	7
6.	Проводити аналіз впливу інформації про партнерів на якість прийняття рішень	Тема 6. Процес ведення переговорів	Запропонуйте усі види питань для отримання компромісного рішення на переговорах	17	доповідь	Основна: [2, 4, 5]. Додаткова: [5, 8, 9, 14]
7.	Сутність та значущість критеріїв оптимальності в процесі прийняття рішень в умовах конфлікту	Тема 7. Відповіді на питання та заперечення	Дайте приклад заперечення співрозмовника. Запропонуйте рекомендації щодо відповідей на заперечення.	17	доповідь	Основна: [2, 4, 5]. Додаткова: [11, 18, 19]
Разом за змістовим модулем II				51		
Разом з навчальної дисципліни				116		

3. СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ УСПІШНОСТІ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Виконання кожного завдання для самостійної роботи оцінюється відповідно до Тимчасового положення "Про порядок оцінювання результатів навчання студентів за накопичувальною бально-рейтинговою системою" ХНЕУ ім. С. Кузнеця (табл.).

Таблиця

Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ЄКТС	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	зараховано
82 – 89	B	добре	
74 – 81	C		
64 – 73	D	задовільно	
60 – 63	E		
35 – 59	FX	незадовільно	не зараховано
1 – 34	F		

Розподіл балів за виконання завдань для самостійної роботи у межах тем змістових модулів навчальної дисципліни наведено в табл.

Таблиця

Розподіл балів за завданнями та змістовними модулями

Завдання для самостійної роботи	Змістовий модуль 1				Змістовий модуль 2			Сума балів
	ЗСР1	ЗСР2	ЗСР3	ЗСР4	ЗСР5	ЗСР6	ЗСР7	
Максимальна кількість балів	1	1	2	3	1	1	1	10

ЗСР– завдання для самостійної роботи здобувача.

Оцінки за цією шкалою заносяться до відомостей обліку успішності та іншої академічної документації.

4. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

4.1. Основна

1. Введенская Л. А. Культура и искусство речи / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. – Ростов-на-Дону. Издательство «Феникс». – 1999. – 576 с.
2. Ведення ділових бесід та переговорів. Навчально – методичний посібник для дистанційного навчання студентів спеціальності 8.050107 “Економіка підприємства” / Укл. В. М. Глух – Кіровоград : КНТУ, 2005. – 94 с.
3. Палеха Ю. І. Етика ділових відносин: Навч. посіб / Ю. І. Палеха – К.: Кондор, 2008. – 356 с.
4. Седова Л. Н. Национальные особенности ведения деловых переговоров курса «Этика делового общения». Тексты лекций / Л. Н. Седова. – Харьков: Изд. ХГЭУ, 2002. – 104 с.
5. Седова Л.Н. Технология делового общения курса «Этика делового общения». Текст лекции / Л. Н. Седова, С. А.Огиенко. – Харьков: Изд. ХГЭУ, 2001. – 80 с.
6. Фишер Р. Путь к согласию или переговоры без поражения / Р. Фишер, У. Юри. – М.: Наука, 1990. – 155 с.
7. Цюрупа М. В. Основы конфликтологии та теорії переговорів: Навчальний посібник / М. В. Цюрупа. – К.: Кондор. – 2006. – 176 с.
8. Яромич С. А. Менеджмент переговоров: Стратегия и тактика Учебное пособие С. А Яромич, Н. Л. Кусик, П. А. Петриченко.– Одесса, 2001. – 140с.

4.2. Додаткова

1. Аминов И. И. Психология делового общения / Аминов И. И. – М.: Омега, 2006. – 304 с.
2. Баева О. А. Ораторское искусство и деловое общение: учебное пособие / О. А. Баева. – 5-е изд. – М.: Новое знание, 2005. – 256 с.

3. Берд П. Обуздай свой телефон / П. Берд. – Минск: Амалфея, 1997. – 211 с.
4. Бороздина Г. В. Психология делового общения: Учеб. Пособ / Г. В. Бороздина. – М.: ИНФРА – М, 1998. – 244 с.
5. Грачев Ю. Н. Ведение переговоров с инофирмами / Ю. Н. Грачев. – М.: ЗАО «Бизнес – школа «Интел – Синтез», 2000. – 112 с.
6. Гурьянов Ю. Г. Этика предпринимательства: Учеб. пособ. – Кировоград, ООО «Имэкс ЛТД», 2002. – 346 с.
7. Дерябо С., Ясвин В. Гроссмейстер общения: Иллюстрированный самоучитель психологического мастерства / С. Дерябо, В. Ясвин. – М.: Академия; Смысл, 1996. – 192 с.
8. Діловий етикет. Етика ділового спілкування. – К.: Альтерпрес, 2003. – 368 с.
9. Дональдсон М. К., Дональдсон М. Умение вести переговоры для «чайников» / М. К. Дональдсон, М. Дональдсон. – К.: Диалектика, 1999. – 369 с.
10. Дороніна М. С. Культура спілкування ділових людей / М. С. Дороніна. – К.: Видавничий дім “КМ Academia”, 1997. 180 с.
11. Ежова Н.Н. Научись общаться: коммуникативные тренинги / Н. Н. Ежова. – Изд. 2-е. – Ростов-на-Дону:Феникс, 2006. – 285 с.
12. Завадський Й. С. Менеджмент / Й. С. Завадський. – К.: Українсько – фінський інститут менеджменту і бізнесу, 1998. – 238с.
13. Зарецкая Е.Н. Деловое общение: Учебник: В 2 т. / Е .Н. Зарецкая. – 3-е изд. – М.: Дело, 2008.
14. Зарецкая Е. Н. Риторика: Теория и практика речевой коммуникации / Е. Н. Зарецкая . – 4-е изд., доп. и испр. – М.: Дело, 2002.
15. Здравомыслов А.Г. Социология конфликта/ Здравомыслов А.Г. – М., 1996. –356 с.
16. Карнеги Д. Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. Как перестать беспокоиться и начать жить/Дейл Карнеги.-6-е изд.-Минск: Попурри, 2006. – 483 с.
17. Карнегі Д. Як здобувати друзів і впливати на людей / Д. Карнегі. – К.: Молодь, 1990. – 168 с.
18. Коваль А. П. Ділове спілкування: Навч. посібник / А. Коваль. – К.: Либідь, 1992. – 280с.
19. Ковальчук А.С. Основы имиджологии и делового общения: учебное пособие для вузов / А. С. Ковальчук. – Изд. 4-е, доп. и перераб. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006. – 293 с.
20. Кузин Ф.А. Культура делового общения: Практическое пособие / Ф. А. Кузин– М.: Ось-89, 2005. – 320 с.
21. Культура ділового спілкування: Навч. посібник / Укл. Л. Г. Зубенко, В. Д. Немцов. – К.: ЕксОБ, 2002. – 200 с.
22. Курбатов В. И. Как успешно провести переговоры (пособие для деловых людей) / В. И. Курбатов. –Ростов-на-Дону, 1997. – 416 с.
23. Лозниця В. С. Психологія менеджменту: Теорія і практика: Навч.

посібник / В. С. Лозниця. – К.: ТОВ “УВПК “ЕксОб”, 2001. – 512 с.

24. Мальханова И. А. Деловое общение: Учебное пособие / И. А. Мальханова – М.: Академический проект, 2005. – 224 с.

25. Потеряхин А. Л. Психология управления: Основы межличностного общения / А. Л. Потеряхин. – К.: ВИРА – Р, 1999. – 384 с.

26. Пиз А. Язык жестов / А. Пиз. – Минск: Парадокс, 1998. – 413 с.

27. Саркисян Б. Победа на переговорах/ Б. Сарисян. – СПб.: Питер, 1998. – 274 с.

28. Сергеечева В. Азы общения: Стратегия и тактика \ В. Сергеечева. – СПб.: Питер, 2002. – 222 с.

29. Томпсон П. Самоучитель общения / П. Томпсон. – СПб.: Питер, 2002. – 247 с.

30. Холопова Т. П. Протокол и этикет для деловых людей / Т. П. Холопова, М. М. Лебедева. – М., 1994. – 216 с.

31. Шейнов, В.П. Практические приемы менеджмента: Учебное пособие / В. П. Шейнов. – Минск: Амалфея, 2003. – 183 с.

32. Шеламова, Г.М. Деловая культура и психология общения: учебное пособие для среднего профессионального образования / Г. М. Шеламова. – 4-е изд., – М.: Академия, 2005. – 293 с.

33. Шеламова, Г.М. Этикет делового общения: учебное пособие / Г. М. Шеламова. – М.: Академия, 2005. – 184 с.