

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

**ДІЛОВІ КОМУНІКАЦІЇ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ**

(назва навчальної дисципліни)

**ПРОГРАМА**

**навчальної дисципліни  
підготовки докторів філософії**

зі спеціальності **056 МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

(шифр і назва спеціальності)

РОЗРОБЛЕНО ТА ВНЕСЕНО: Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, кафедра економіки і маркетингу  
(повне найменування вищого навчального закладу, кафедри)

РОЗРОБНИКИ ПРОГРАМИ:

Професор, доктор соц. наук Лисиця Н.М.

Обговорено та рекомендовано до затвердження Вченою радою  
“25” квітня 2016 року, протокол №9

## ВСТУП

Програма вивчення навчальної дисципліни “Ділові комунікації в міжнародному бізнесі” складена відповідно до освітньо-наукової програми підготовки докторів філософії зі спеціальності “ Міжнародні економічні відносини ”.

**Предметом** вивчення навчальної дисципліни є рішення щодо вибору стратегії і тактики ведення переговорів та пов'язані з ними сценарії.

**Міждисциплінарні зв'язки:** психологія, менеджмент, маркетинг.

Програма навчальної дисципліни складається з таких змістових модулів:

1. Теоретичні основи ведення ділових переговорів.
2. Практичні напрями проведення ділових переговорів.

### **1. Мета та завдання навчальної дисципліни**

1.1. Метою викладання навчальної дисципліни “Ділові комунікації в міжнародному бізнесі” є формування у студентів компетентностей щодо ведення ділових переговорів та прийняття рішення в непередбачуваних ситуаціях, адаптування до змін у процесі управління підприємницькою діяльністю.

1.2. Основними завданнями вивчення дисципліни “Ділові комунікації в міжнародному бізнесі” є

засвоєння основних принципів оцінювання професійного та психологічного характерів учасників переговорів;

прийняття рішень, які задовольняють усіх учасників переговорів для створення позитивного іміджу підприємства.

1.3. Згідно з вимогами освітньо-наукової програми здобувачі освітньо-наукового ступеня "доктор філософії" набувають таких компетентностей:

формувати у фахівців здатність пропонувати сценарії ведення ділових переговорів з урахуванням професійного і психологічного характеру їх учасників і досягати успішної діяльності;

формувати здатність аргументувати пропозиції;

брати відповідальність за власні та командні рішення;

використовувати різні підходи ведення ділових переговорів;

розв'язувати складні задачі та проблеми в умовах неповної інформації.

На вивчення навчальної дисципліни відводиться 150 годин 5 кредитів ЄКТС.

### **2. Інформаційний обсяг навчальної дисципліни**

#### **Змістовий модуль 1. Теоретичні основи ведення ділових переговорів**

Тема 1. Специфіка та особливості ведення переговорів.

Тема 2. Етапи ведення ділових переговорів.

Тема 3. Стратегія ведення переговорів.

Тема 4. Тактика ведення переговорів

## **Змістовий модуль 2. Практичні напрями проведення ділових переговорів**

Тема 5. Аналіз характеру ділового партнера.

Тема 6. Процес ведення переговорів.

Тема 7. Відповіді на питання та заперечення.

Тема 8. Ефективне завершення переговорів.

### **3. Рекомендована література**

1. Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Культура и искусство речи. – 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. – К.: Кондор, 2008. – 356 с.

4. Седова Л.Н. Национальные особенности ведения деловых переговоров курса «Этика делового общения». Тексты лекций. – Харьков: Изд. ХГЭУ, 2002. – 104 с. (Русск.яз.)

5. Седова Л.Н., Огиенко С.А. Технология делового общения курса «Этика делового общения». Текст лекции. - Харьков: Изд. ХГЭУ, 2001. – 80 с. Русск.яз.

6. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию или переговоры без поражения. – М.: Наука, 1990. – 155 с.

7. Цюрупа М. В. Основи конфліктології та теорії переговорів: Навчальний посібник. – К.: Кондор.- 2006. – 176 с.

8. Яромич С. А., Кусик Н. Л., Петриченко П. А. Менеджмент переговоров: Стратегия и тактика Учебное пособие.- Одесса, 2001. - 140с.

### **4. Форма підсумкового контролю успішності навчання залік**

### **5. Засоби діагностики успішності навчання**

розробка сценаріїв, опитування, поточні контрольні роботи, підготовка презентацій.