



**Силабус навчальної дисципліни**  
*«Ведення ділових переговорів у маркетингу»*

<b>Спеціальність</b>	<i>075 Маркетинг</i>
<b>Освітня програма</b>	<i>Маркетинг</i>
<b>Освітній рівень</b>	<i>третій (освітньо-науковий)</i>
<b>Статус дисципліни</b>	<i>Вибіркова</i>
<b>Мова викладання</b>	<i>Українська</i>
<b>Курс / семестр</b>	<i>1 курс, 1 семестр</i>
<b>Кількість кредитів ЄКТС</b>	<i>Кількість кредитів за навчальним планом 5</i>
<b>Розподіл за видами занять та годинами навчання</b>	<i>Лекції – 16 год. Практичні – 24 год. Самостійна робота – 110 год.</i>
<b>Форма підсумкового контролю</b>	<i>Залік</i>
<b>Кафедра</b>	<i>маркетингу, ауд. 413, 702-02-65, <a href="http://www.eim.hneu.edu.ua/">http://www.eim.hneu.edu.ua/</a></i>
<b>Викладач</b>	<i>Лисиця Надія Михайлівна, професор</i>
<b>Контактна інформація викладача</b>	<i>nashakafedra_eim@ukr.net</i>
<b>Дні занять</b>	
<b>Консультації</b>	<i>За домовленістю дистанційно на платформі Meet, Zoom</i>

**Мета навчальної дисципліни**

Метою навчальної дисципліни «Ведення ділових переговорів в маркетингу» формування у здобувачів третього (освітньо-наукового) рівня компетентностей щодо ведення ділових переговорів та прийняття рішення в непередбачуваних ситуаціях, адаптування до змін у процесі маркетингової діяльності.

**Передумови для навчання**

*Перелік попередньо прослуханих дисциплін: маркетинг, маркетингові комунікації, поведінка споживачів, бренд менеджмент*

**Зміст навчальної дисципліни**

**Змістовий модуль 1. Особливості підготовки до переговорів у маркетингу**

**Тема 1. Загальна характеристика переговорного процесу**

1. Поняття, види та особливості ділового спілкування.
2. Поняття переговорів.
3. Структура переговорів (основні етапи і задачі).

**Тема 2. Стратегія ведення переговорів**

1. Стратегічні підходи до ведення переговорів
2. Принципіальний підхід
3. Системний підхід у переговорах

**Тема 3. Тактика ведення переговорів**

1. Поняття «тактика»
2. Риторичні методи переговорів
3. Способи впливу на партнера

**Тема 4. Аналіз характеру ділового партнера**

1. Правила успіху на переговорах
2. Аналіз характеру партнера



3. Типи співрозмовників

4. Характер співрозмовників

**Тема 5. Процес ведення переговорів**

1. Задачі початку переговорів
2. Прийоми привертання уваги партнера
3. Мистецтво задавати питання
4. Поняття і цілі проведення коуча

**Змістовий модуль 2. Практика організації успішних переговорів**

**Тема 6. Відповіді на запитання та заперечення**

1. Відповіді на запитання
2. Виверти для відходу від відповіді
3. Заперечення та їх причини
4. Загальні правила обробки заперечень
5. Алгоритм обробки заперечень

**Тема 7. Психологічний вплив у процесі ведення переговорів**

1. Основи психології управлінських впливів
2. Цілі і типи психологічного впливу в управлінні переговорами
3. Варварський психологічний вплив

**Тема 8. Маніпуляції у переговорах і протидія до них**

1. Маніпуляції як засіб прихованого впливу
2. Цивілізований психологічний вплив
3. Спірні види впливу та протидія до них
4. Загальні правила цивілізованої протидії нападу та маніпуляції

**Тема 9. Стратегії В. Юрі у процесі переговорів**

1. Стратегія “Balcony”
2. Стратегія “BATNA”
3. Стратегія “Listen to their shoes”
4. Стратегія “Reframe”
5. Стратегія “Golden Bridge”

**Тема 10. Ефективне завершення переговорів**

1. Цілі завершальної фази переговорів
2. Способи прискорення прийняття рішень у процесі переговорів
3. Поради для забезпечення довгострокового успіху
4. Типові помилки при переговорах

**Матеріально-технічне забезпечення дисципліни**

*мультимедійне обладнання*

**Сторінка курсу на платформі Moodle  
(персональна навчальна система)**

*Робоча програма навчального курсу, технологічна карта, методичні вказівки для самостійної роботи та практичних занять, ККР, презентації лекцій, зразок екзаменаційного білету*  
<https://pns.hneu.edu.ua/course/view.php?id=5032>

**Рекомендована література**

**Основна.**

1. 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.
2. Палеха Ю. І. Етика ділових відносин: Навч. посіб. – К.: Кондор, 2008. – 356 с.
3. Седова Л.Н. Национальные особенности ведения деловых переговоров курса «Этика делового общения». Тексты лекций. – Харьков: Изд. ХГЭУ, 2002. – 104 с.



4. Седова Л.Н., Огиенко С.А. Технология делового общения курса «Этика делового общения». Текст лекции. - Харьков: Изд. ХГЭУ, 2001. – 80 с. Русск.яз.
5. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию или переговоры без поражения. – М.: Наука, 1990. – 155 с.
6. Цюрупа М. В. Основи конфліктології та теорії переговорів: Навчальний посібник. – К.: Кондор.- 2006. – 176 с.
7. Яромич С. А., Кусик Н. Л., Петриченко П. А. Менеджмент переговоров: Стратегия и тактика Учебное пособие. - Одесса, 2001. - 140с.

**Додаткова**

8. Аминов, И.И. Психология делового общения/ Аминов И.И. – М.: Омега, 2006. – 304 с.
9. Баева, О.А. Ораторское искусство и деловое общение: учебное пособие / О. А. Баева.-5-е изд.,-М.: Новое знание, 2005. – 256 с.
10. Грачев Ю. Н. Ведение переговоров с инофирмами. – М.: ЗАО «Бизнес –школа «Интел – Синтез», 2000. – 112 с.
11. Гурьянов Ю. Г. и др. Этика предпринимательства: Учеб. пособ. – Кировоград, ООО «Имэкс ЛТД», 2002. – 346 с.
12. Діловий етикет. Етика ділового спілкування. – К.: Альтерпрес, 2003. – 368 с.
13. Ежова, Н.Н. Научись общаться: коммуникативные тренинги / Н. Н. Ежова.-Изд. 2-е.- Ростов-на-Дону:Феникс, 2006. –285 с.
14. Зарецкая Е.Н. Деловое общение: Учебник.- 3-е изд. - М.: Дело, 2008.
15. Зарецкая Е.Н. Риторика: Теория и практика речевой коммуникации. - 4-е изд. - М.: Дело, 2002.

**Інформаційні ресурси**

16. Сайт персональних навчальних систем ХНЕУ:  
<https://pns.hneu.edu.ua/course/view.php?id=5032>

**Система оцінювання результатів навчання**

Під час поточного контролю студент отримує максимально 100 балів і вважається атестованим, якщо отримав не менше 60 балів.

Більш детальна інформація щодо оцінювання наведена в технологічній карті дисципліни.

**Накопичування рейтингових балів з навчальної дисципліни**

Види навчальної роботи	Мах кількість балів
Робота на лекціях	10
Робота на практичних заняттях	10
Творчі завдання	45
Презентації	20
Письмова контрольна робота	15
<b>Максимальна кількість балів</b>	<b>100</b>

**Відповідність шкали оцінювання ЄКТС національній системі оцінювання та ХНЕУ ім. С. Кузнеця**

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ЄКТС	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену (іспиту), диференційованого заліку, курсового проекту (роботи), практики, тренінгу	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		
<b>Політики навчальної дисципліни</b> <i>Політика дотримання академічної доброчесності, Політика щодо пропусків занять, Політика щодо виконання завдань пізніше встановленого терміну, тощо</i>			
<b>Більш детальну інформацію щодо компетентностей, результатів навчання, методів навчання, форм оцінювання, самостійної роботи наведено у Робочій програмі навчальної дисципліни (посилання).</b>			

Силабус затверджено на засіданні кафедри «25» лютого 2021 р. Протокол № 11