



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

Спеціальність	075 Маркетинг
Освітня програма	Маркетинг
Освітній рівень	Другий (магістерський) рівень вищої освіти
Статус дисципліни	Обов'язкова
Мова викладання	Українська
Курс / семестр	1 рік навчання, 2 семестр
Кількість кредитів ЄКТС	5 кредитів
Розподіл за видами занять та годинами навчання	Лекції – 24 год. Практичні (семінарські) – 26 год. Самостійна робота – 100 год.
Форма підсумкового контролю	Залік
Кафедра	Кафедра маркетингу, ауд. 413 першого корпусу, телефон: (057) 702-02-65, (дод. 3-66), сайт кафедри: <a href="https://dom.hneu.edu.ua/">https://dom.hneu.edu.ua/</a>
Викладач (-і)	Лисиця Надія Михайлівна, доктор соціологічних наук, професор
Контактна інформація викладача (-ів)	<a href="mailto:nashakafedra_eim@ukr.net">nashakafedra_eim@ukr.net</a>
Дні занять	Лекції: <a href="#">згідно діючого розкладу занять</a> Практичні: <a href="#">згідно діючого розкладу занять</a>
Консультації	На кафедрі маркетингу, очні, відповідно до графіка консультацій, індивідуальні, чат в ПНС
<b>Мета навчальної дисципліни:</b> формування у магістрів компетентностей щодо ведення ділових переговорів та прийняття рішення в непередбачуваних ситуаціях, адаптування до змін у процесі маркетингової діяльності.	
<b>Передумови для навчання</b> Перелік попередньо прослуханих дисциплін: <i>Маркетинг, Маркетингові комунікації, Поведінка споживача, Бренд-менеджмент, Стратегічний маркетинг</i>	
<b>Зміст навчальної дисципліни</b>	
<b>Змістовий модуль 1. Особливості переговорів у маркетингу</b>	
Тема 1. Загальна характеристика переговорного процесу	
Тема 2. Переговори як універсальний метод вирішення конфліктів	
Тема 3. Основні етапи ведення переговорів у маркетингу	
Тема 4. Стратегія ведення переговорів	
Тема 5. Тактика ведення переговорів	
Тема 6. Аналіз характеру ділового партнера	
<b>Змістовий модуль 2. Практика організації успішних переговорів у маркетингу</b>	
Тема 7. Процес ведення переговорів у маркетингу	
Тема 8. Відповіді на запитання та заперечення	
Тема 9. Психологічний вплив у процесі ведення переговорів	
Тема 10. Маніпуляції у переговорах і протидія до них	
Тема 11. Стратегії В. Юрі у процесі переговорів	
Тема 12. Ефективне завершення переговорів	
<b>Матеріально-технічне (програмне) забезпечення дисципліни</b> Мультимедійне обладнання	
Сторінка курсу на платформі Moodle (персональна навчальна система)	<a href="https://pns.hneu.edu.ua/enrol/index.php?id=3185">https://pns.hneu.edu.ua/enrol/index.php?id=3185</a>



### **Система оцінювання результатів навчання**

Система оцінювання сформованих компетентностей враховує види занять, які передбачають лекційні, семінарські, практичні заняття, а також виконання самостійної роботи. Оцінювання сформованих компетентностей у студентів здійснюється за накопичувальною 100-бальною системою. Поточний контроль, що здійснюється протягом семестру під час проведення практичних (семінарських) занять та самостійної роботи, оцінюється сумою набраних балів. Максимально можлива кількість балів за поточний та підсумковий контроль упродовж семестру – 100 та мінімально можлива кількість балів – 60.

Поточний контроль включає наступні контрольні заходи: завдання за темами, поточні контрольні роботи, презентації за темами та написання есе.

Більш детальна інформація щодо оцінювання та накопичування балів з навчальної дисципліни наведена у робочому плані (технологічній карті) з навчальної дисципліни.

### **Політики навчальної дисципліни**

Викладання навчальної дисципліни ґрунтується на засадах академічної доброчесності. Порухеннями академічної доброчесності вважаються: академічний плагіат, фабрикація, фальсифікація, списування, обман, хабарництво, необ'єктивне оцінювання. За порушення академічної доброчесності здобувачі освіти притягуються до такої академічної відповідальності: повторне проходження оцінювання відповідного виду навчальної роботи.

***Більш детальну інформацію щодо компетентностей, результатів навчання, методів навчання, форм оцінювання, самостійної роботи наведено у Робочій програмі навчальної дисципліни (<http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/23899>).***

Силабус затверджено на засіданні кафедри «27» червня 2022 року. Протокол № 15