



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

Спеціальність	075 Маркетинг
Освітня програма	Маркетинг
Освітній рівень	третій (освітньо-науковий) рівень вищої освіти
Статус дисципліни	Вибіркова
Мова викладання	Українська
Курс / семестр	1 рік, 1 семестр
Кількість кредитів ЄКТС	5 кредитів
Розподіл за видами занять та годинами навчання	Лекції – 20 год. Практичні (семінарські) – 20 год. Самостійна робота – 110 год.
Форма підсумкового контролю	Залік
Кафедра	Маркетингу м. Харків, просп. Науки 9а, 1 корпус, 4 пов., кімн. 413, +38 (057) 702-02-65 (366), <a href="http://www.dom.hneu.edu.ua/">http://www.dom.hneu.edu.ua/</a>
Викладач	Лисиця Надія Михайлівна, професор
Контактна інформація викладача	nashakafedra_eim@ukr.net
Дні занять	Лекція: <a href="#">згідно діючого розкладу занять</a> Практичні: <a href="#">згідно діючого розкладу занять</a>
Консультації	На кафедрі маркетингу, очні, відповідно до графіку консультацій, індивідуальні, чат в ПНС
<b>Мета навчальної дисципліни</b>	
Метою навчальної дисципліни «Ведення ділових переговорів у 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.	
<b>Передумови для навчання</b>	
Перелік попередньо прослуханих дисциплін: маркетинг, маркетингові комунікації, поведінка споживача, бренд-менеджмент, стратегічний маркетинг	
<b>Зміст навчальної дисципліни</b>	
<b>Змістовий модуль 1. Особливості переговорів у маркетингу</b>	
Тема 1. Загальна характеристика переговорного процесу	
Тема 2. Основні етапи ведення переговорів у маркетингу	
Тема 3. Стратегія ведення переговорів	
Тема 4. Тактика ведення переговорів	
Тема 5. Аналіз характеру ділового партнера	
<b>Змістовий модуль 2. Практика організації успішних переговорів у маркетингу</b>	
Тема 6. Процес ведення переговорів у маркетингу	
Тема 7. Психологічний вплив у процесі ведення переговорів	
Тема 8. Маніпуляції у переговорах і протидія до них	
Тема 9. Стратегії В. Юрі у процесі переговорів	
Тема 10. Ефективне завершення переговорів	



Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

## Матеріально-технічне( програмне) забезпечення дисципліни

Мультимедійне обладнання

Сторінка курсу на платформі Moodle  
(персональна навчальна система)

<https://pns.hneu.edu.ua/course/view.php?id=5032>

### 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 аспірантів 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. Порушеннями 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 р. Протокол № 15