

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний технічний університет
"Дніпровська політехніка"

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«Стратегія і тактика ділових переговорів»



Ступінь освіти	<u>Доктор філософії</u>
Освітня програма	<u>Всі програми</u>
Тривалість викладання	<u>7 чверть</u>
Заняття:	<u>II семестр</u>
	<u>2023/2024 н.р.</u>
лекції:	<u>3 години на тиждень</u>
практичні заняття:	<u>2 години на тиждень</u>
Мова викладання	<u>Українська</u>

Кафедра, що викладає Прикладної економіки, підприємництва та публічного управління



Викладач:
Касьяненко Лілія Володимирівна
К.е.н., доцент кафедри ПЕП та ПУ

Персональна сторінка
<https://pe.nmu.org.ua/ua/pro-kafedru/vikladachi/kasyanenko/kasyanenko.php>

Е-mail:
Kasianenko.L.V@nmu.one

1. Анотація до курсу

Людське суспільство швидко розвивається і вдосконалюється. Це є наслідком досягнень науково-технічного прогресу, глобальних політичних, економічних, екологічних змін у світі за останні двадцять років. Усе тіснішими стають міждержавні, державні, публічні, комерційні та особистісні зв'язки людей. Тому переговори є ефективним методом досягнення взаєморозуміння в

міжнародній і внутрішній політиці, публічній службі, бізнесі, інституті сім'ї, міжособистісному спілкуванні. Дисципліна «стратегія і тактика ділових переговорів» спрямована на формування у здобувачів вищої освіти теоретичних знань і практичних навичок щодо: необхідних тактик для проведення ефективних ділових переговорів, нарад і публічних виступів.

2. Мета та завдання курсу

Мета дисципліни – формування знань основних понять та ключових проблемам теорії та практики переговорів, формування системи знань про стратегію і тактику переговорного процесу.

Завдання курсу:

- ознайомити із основними поняттями та ключовими проблемами теорії та практики ділових переговорів,
- розкрити структуру і специфіку стратегій і тактик переговорного процесу
- ознайомити з навичками поведінки партнерів переговорів та можливостей впливу на результат переговорів;
- сформувати практичні навички підготовчої роботи і безпосереднього ведення переговорів.
- аналізувати переговорний процес, діагностувати інтереси сторін на ділових переговорах.
- Вміти контролювати та оцінювати рівень переговорного процесу і рішень на окремих етапах переговорів.

3. Результати навчання

Унаслідок вивчення даної дисципліни студент повинен знати і правильно розуміти: основні поняття, терміни та категорії, що складають суть теорії переговорів; базові концепції переговорів; типи та види ділових переговорів, їх функції; структуру переговорного процесу, особливості кожного із його етапів; стратегії та тактичні прийоми, які використовуються при ділових переговорах; особливості національних та особистих стилів ведення переговорів; специфіку переговорів на високому та найвищому рівнях, стратегію і тактику ведення переговорів; ефективні технології ведення переговорів; психологію невербальної поведінки; етику і культуру поведінки на переговорах. Уміти: ставити мету і формулювати завдання переговорів; визначати діапазонів цілей і завдань, для підготовки переговорного процесу; здійснювати інформаційний пошук та аналіз змісту документів та обробки інформації; діагностувати інтереси сторін на переговорах.

4. Структура курсу

1. Загальна характеристика ділових переговорів
Історія зародження переговорів.
Основні зарубіжні теорії проведення переговорів.
Основні характерні риси ділових переговорів, поняття та особливості на сучасному етапі.

Переговорний процес: визначення, підготовка та структура
2 Загальний огляд етапів переговорного процесу
Підготовка до початку переговорів. Вирішення організаційних питань і опрацювання основного змісту переговорів.
Ведення самих переговорів. Основні етапи.
Аналіз досягнутих результатів.
3 Основні стратегії і тактики ділових переговорів
Теоретичні поняття стратегії переговорного процесу.
Стратегічні позиції у переговорах, особливості їх застосування.
Теоретичні поняття тактики переговорного процесу.
Тактичні прийоми ведення ділових переговорів.
4 Психологічні особливості ведення ділових переговорів
Психологічні типи співрозмовників
Моделі поведінки партнерів у переговорному процесі
Психологічні умови успіху ділових переговорів
5 Використання маніпулятивних технологій у переговорному процесі
Некоректні тактичні прийоми ділових партнерів.
Протидія недобросовісним (маніпулятивним) прийомам ведення переговорів.
Реакції на маніпулятивну поведінку та захист від неї під час переговорів.
6. Особливості ведення ділових переговорів
Поняття "Міжнародні переговори".
Підготовка до ведення міжнародних переговорів.
Погляди на переговорний процес Р. Фішера та У. Юрі.
ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ
1. Поняття і основні характеристики переговорного процесу.
2. Підготовка до переговорів: формулювання мети (діапазон цілей) і завдань (діапазон задач); генерування ідей (тренінгова вправа); складання плану переговорів і визначення тактики.
3. Стратегія і тактика ведення ділових переговорів. (Кейс)
4. Орієнтування в стосунках з партнером переговорів. Тренінгові вправи - мета: орієнтація на партнера по переговорах (що говорить і як виглядає).
5. Ділова гра «переконуюча комунікація». Мета: орієнтація на невербальну поведінку партнера по переговорах.
6. Специфіка переговорів в зарубіжних країнах.

5. Технічне обладнання та/або програмне забезпечення

Активованій акаунт університетської пошти (student.i.p.@nmu.one) на Офіс365, платформа Moodle (реєстрація на курс) та додаток Teams (з можливістю використання web-камери та мікрофона).

6. Система оцінювання та вимоги

6.1. Навчальні досягнення здобувачів вищої освіти за результатами вивчення курсу оцінюватимуться за шкалою, що наведена нижче:

Рейтингова шкала	Інституційна шкала
90 – 100	відмінно
75-89	добре
60-74	задовільно
0-59	незадовільно

6.2. Здобувачі вищої освіти можуть отримати **підсумкову оцінку** з навчальної дисципліни на підставі поточного оцінювання знань за умови, якщо набрана кількість балів з поточного тестування та самостійної роботи складатиме не менше 60 балів.

Максимальне оцінювання:

Теоретична частина	Практична частина		Бонус	Разом
	При своєчасному складанні	При несвоєчасному складанні		
30	60	35	10	100

Практичні завдання складаються із ділових ігор, кейсів та індивідуальних завдань за темами лекцій.

Теоретична частина оцінюється за результатами білету, який містить 2 питання. Кожне питання, за умови вичерпної відповіді, оцінюється по 15 балів. Робота повинна містити розгорнуті відповіді на всі питання білету із наведенням прикладів. Якщо робота виконується у дистанційному режимі, то видача номеру білету проходить через Офіс365 у створеній викладачем групі спілкування. В такому режимі виконана робота відсилається на Офіс365 впродовж встановленого викладачем часу. Бонусні бали студенти можуть отримати за активність (відповіді на додаткові питання, підготовка та доповідь додаткових індивідуальних робіт, підготовка доповідей на конференції) протягом всього курсу.

Якщо набрана кількість балів з поточного оцінювання та самостійної роботи складатиме менше 60 балів, студент має здати залік протягом тижня контрольних заходів згідно розкладу. Він отримує білет, що включає теоретичні питання та практичне завдання, які охоплюють всі теми дисципліни.

7. Політика курсу

7.1. Політика щодо академічної доброчесності

Академічна доброчесність здобувачів вищої освіти є важливою умовою для опанування результатами навчання за дисципліною і отримання задовільної оцінки з поточного та підсумкового контролів. Академічна доброчесність базується на засудженні практик списування (виконання письмових робіт із залученням зовнішніх джерел інформації, крім дозволених для використання), плагіату (відтворення опублікованих текстів інших авторів без зазначення авторства), фабрикації (вигадування даних чи фактів, що використовуються в освітньому процесі). Політика щодо академічної доброчесності регламентується положенням "Положення про систему запобігання та виявлення плагіату у Національному технічному університеті

"Дніпровська політехніка". http://www.nmu.org.ua/ua/content/activity/us_documents/System_of_prevention_and_detection_of_plagiarism.pdf.

У разі порушення здобувачем вищої освіти академічної доброчесності (списування, плагіат, фабрикація), робота оцінюється незадовільно та має бути виконана повторно. При цьому викладач залишає за собою право змінити тему завдання.

7.2. Комунікаційна політика

Здобувачі вищої освіти повинні мати активовану університетську пошту.

Усі письмові запитання до викладачів стосовно курсу мають надсилатися на університетську електронну пошту.

7.3. Політика щодо перекладання

Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин оцінюються на нижчу оцінку. Перекладання відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

7.4 Політика щодо оскарження оцінювання

Якщо здобувач вищої освіти не згоден з оцінюванням його знань він може опротестувати виставлену викладачем оцінку у встановленому порядку.

7.5. Відвідування занять

Для здобувачів вищої освіти денної форми відвідування занять є обов'язковим. Поважними причинами для неявки на заняття є хвороба, участь в університетських заходах, академічна мобільність, які необхідно підтверджувати документами. Про відсутність на занятті та причини відсутності здобувач вищої освіти має повідомити викладача або особисто, або через старосту.

За об'єктивних причин (наприклад, міжнародна мобільність) навчання може відбутись в он-лайн формі за погодженням з керівником курсу.

8 Рекомендовані джерела інформації

8 РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

1. Авраменко О.О. Ділове спілкування: навч. посібник / О.О. Авраменко, Л. В. Яковенко., В. Я. Шийка . – Іван-Франківськ, «Лілея-НВ», – 2015. – 160 с
2. Адамович А.Є. Мистецтво ведення переговорів: навч. посібник / А. Є. Адамович, О. М. Максимець, ТДАТУ. – Мелітополь: ФОП Однорог Т.В., 2021. – 264 с.
3. Алан П. Мова тіла: як читати думки інших людей по їх жестах / П. Аллан. – К. : ТОВ «Видавнича група КМ -БУКС», 2017. –112с
4. Квіт С.М. Масові комунікації :підручник / С.М. Квіт. - Київ :Видавничий дім «Кієво-Могилянська академія» 2018. – 352 с.
5. Рез Т. Ніколи не йдіть на компроміс. Техніка ефективних переговорів / Т. Рез, К. Восс. – Наш формат, 2019 р. – 264 с.

6. Фішер Р. Емоційний інтелект в переговорах /Роджер Фишер, Дениел Шапиро — К. : Центр навчальної літератури, 2020 — 264 с.
7. Фішер Р. Шлях до Так. Як вести переговори, не здаючи позицій переговорах / Роджер Фишер, Дениел Шапиро — К.: Основи, 2019— 220 с.
8. Кінг П. «Стратегії і тактики спілкування, або Як знайти спільну мову з кожним». – К:КНИГОЛАВ, 2017. – 128с.
9. Яхно Т. П. Конфліктологія та теорія переговорів : навч. посіб. / Т. П. Яхно, І.О. Куревіна. – Центр учбової літератури, 2021 р. – 168 с