Міністерство освіти і науки України
Національний технічний університет
«Дніпровська політехніка»

Кафедра прикладної економіки, підприємництва та публічного управління

«ЗАТВЕРДЖЕНО»
завідувач кафедри
Вагонова О.Г.
«31» серпня 2026 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«Стратегія і тактика ділових переговорів»

Галузь знань ……	D Бізнес, адміністрування та право
Спеціальність ……..	D3 Менеджмент
Рівень вищої освіти …….	другий (магістерський)
Освітня програма……..	«Адміністративний менеджмент» «Управління проєктами» «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Статус ……	вибіркова
Загальний обсяг ..…….	4 кредити ЄКТС (120 годин)
Форма підсумкового контролю	диференційований залік
Термін викладання ……..	2-й семестр (4 чверть)
Мова викладання …….	українська

Викладач: Касьяненко Л.В.

Пролонговано: на 20__/20__ н.р. _____(_____) «__»___ 20__р.
(підпис, ПІБ, дата)

на 20__/20__ н.р. _____(_____) «__»___ 20__р.
(підпис, ПІБ, дата)

Дніпро
НТУ «ДП»
2026

Робоча програма вибіркової навчальної дисципліни «Стратегія і тактика ділових переговорів» освітньо-професійних програм підготовки магістрів «Адміністративний менеджмент», «Управління проєктами», «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» спеціальності D3 Менеджмент / Нац. техн. ун-т. «Дніпровська політехніка», каф. ПЕППУ. Д. : НТУ «ДП», 2026. 13 с.

Розробник – Касьяненко Лілія Володимирівна – доцент, кандидат економічних наук, доцент кафедри прикладної економіки, підприємництва та публічного управління.

Робоча програма регламентує:

- мету дисципліни;
- дисциплінарні результати навчання сформовані на основі трансформації очікуваних результатів навчання освітньої програми;
- базові дисципліни;
- обсяг і розподіл за формами організації освітнього процесу та видами навчальних занять;
- програму дисципліни (тематичний план за видами навчальних занять);
- алгоритм оцінювання рівня досягнення дисциплінарних результатів навчання (шкали, засоби, процедури та критерії оцінювання);
- інструменти, обладнання та програмне забезпечення;
- рекомендовані джерела інформації.

Робоча програма призначена для реалізації компетентнісного підходу під час планування освітнього процесу, викладання дисципліни, підготовки студентів до контрольних заходів, контролю провадження освітньої діяльності, внутрішнього та зовнішнього контролю забезпечення якості вищої освіти, акредитації освітніх програм у межах спеціальності.

ЗМІСТ

1 МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ **4**
2 ОЧІКУВАНІ ДИСЦИПЛІНАРНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ **4**
3 БАЗОВІ ДИСЦИПЛІНИ **4**
4 ОБСЯГ І РОЗПОДІЛ ЗА ФОРМАМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ ТА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ **4**
5 ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ ЗА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ **5**
6 ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ **6**
6.1 Шкали **6**
6.2 Засоби та процедури **7**
6.3 Критерії **7**
7 ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ..... Помилка! Закладку не визначено.
8 РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ **8**

1 МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Мета дисципліни – ознайомлення студентів із основними поняттями та ключовими проблемами теорії та практики переговорів, формування системи знань про стратегію і тактику переговорного процесу.

2 ОЧІКУВАНІ ДИСЦИПЛІНАРНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

Дисциплінарні результати навчання (ДРН)	
шифр ДРН	**зміст**
ДРН-1	Характеризувати основні риси ділових переговорів на сучасному етапі та класифікувати їх.
ДРН-2	Формувати стадії ділових переговорів, особливості кожного із його етапів.
ДРН-3	Застосовувати на практиці стратегії та тактичні прийоми, які використовуються при ділових переговорах.
ДРН-4	Обирати методи аргументації та переконання співрозмовника
ДРН-5	Аналізувати психологічні типи співрозмовників
ДРН-6	Уміти застосовувати необхідний інструментарій для ведення переговорного процесу.
ДРН-7	Визначати цілі ефективного завершення ділових переговорів

3 БАЗОВІ ДИСЦИПЛІНИ

Базові дисципліни відсутні.

4 ОБСЯГ І РОЗПОДІЛ ЗА ФОРМАМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ ТА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ

Вид навчальних занять	**Обсяг,** *години*	**Розподіл за формами навчання**, *години*					
		денна		**вечірня**		**заочна**	
		аудиторні заняття	самостійна робота	аудиторні заняття	самостійна робота	аудиторні заняття	самостійна робота
лекційні	60	20	40			6	54
практичні	60	20	40			4	56
лабораторні	-	-	-			-	-
семінари	-	-	-			-	-
РАЗОМ	120	40	80			10	110

5 ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ ЗА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ

Шифри ДРН	**Види та тематика навчальних занять**	**Обсяг складових,** *години*
	ЛЕКЦІЇ	**60**
ДРН-1	**1. Поняття і основні характеристики переговорного процесу**	10

Шифри ДРН	Види та тематика навчальних занять	Обсяг складових, *години*
	Історія зародження переговорів.	
	Основні зарубіжні теорії проведення переговорів.	
	Основні характерні риси ділових переговорів, поняття та особливості на сучасному етапі.	
	Класифікація та функції переговорів	
	Умови ефективного ведення переговорів	
ДРН-2	**2. Стадії ведення ділових переговорів**	8
	Підготовка до початку переговорів.	
	Переговорний процес.	
	Завершальний етап переговорного процесу та аналіз досягнутих результатів.	
ДРН-3	**3. Стратегія і тактика ведення ділових переговорів**	8
	Стратегічні підходи до ведення переговорів.	
	Стилі та тактичні прийоми ведення ділових переговорів.	
ДРН-4	**4. Методи аргументації та переконання співрозмовника**	8
	Аргументація у дискусії.	
	Основні тактики аргументаційної стратегії.	
	Класифікація методів аргументації.	
ДРН-5	**5. Аналіз характеру ділового партнера**	8
	Основні правила культури та етики при ділових переговорах.	
	Психологічні типи співрозмовників.	
ДРН-6	**6. Правила та стилі ведення переговорів**	10
	Основні правила, ведення переговорів та їх критерії.	
	Стилі ведення переговорів.	
	Мистецтво ставити питання. Види питань.	
	Відповіді на запитання.	
ДРН-7	**7. Ефективне завершення переговорів**	8
	Цілі завершальної фази ділових переговорів.	
	Стратегії забезпечення довгострокового успіху.	
	Типові помилки при переговорах.	
	ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ	**60**
ДРН-1	**1. Поняття і основні характеристики переговорного процесу.**	8
ДРН-2	**2.Підготовка до переговорів: формулювання мети (діапазон цілей) і завдань (діапазон задач); генерування ідей (тренінгова вправа); складання плану переговорів і визначення тактики.**	8
ДРН-3	**3. Стратегія і тактика ведення ділових переговорів. (Кейс)**	10
ДРН-4	**4.Орієнтування в стосунках з партнером переговорів. Тренінгові вправи - мета: орієнтація на партнера по переговорах (Що говорить і як виглядає).**	8
ДРН-5	**5.Ділова гра «переконуюча комунікація». Мета: орієнтація на невербальну поведінку партнера по переговорам**	8
ДРН-6	**6.Проблемні зони переговорного процесу. Тренінгова ситуація - мета: виявити проблемні зони переговорного процесу і розробити рекомендації**	8
ДРН-7	**7. Ефективне завершення переговорів(презентації**	10

Шифри ДРН	Види та тематика навчальних занять	Обсяг складових, *години*
	студентів).	
	РАЗОМ	**120**

6 ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Сертифікація досягнень студентів здійснюється за допомогою прозорих процедур, що ґрунтуються на об'єктивних критеріях відповідно до Положення про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти НТУ «ДП».

Досягнутий рівень компетентностей відносно очікуваних, що ідентифікований під час контрольних заходів, відображає реальний результат навчання студента за дисципліною.

6.1 Шкали

Оцінювання навчальних досягнень здобувачів вищої освіти НТУ «ДП» здійснюється за рейтинговою (100-бальною) та інституційною шкалами. Остання необхідна (за офіційною відсутністю національної шкали) для конвертації (переведення) оцінок мобільних студентів.

Шкали оцінювання навчальних досягнень студентів НТУ «ДП»

Рейтингова	Інституційна
90…100	відмінно / Excellent
74…89	добре / Good
60…73	задовільно / Satisfactory
0…59	незадовільно / Fail

Кредити навчальної дисципліни зараховується, якщо здобувач отримав підсумкову оцінку не менше 60-ти балів. Нижча оцінка вважається академічною заборгованістю, що підлягає ліквідації відповідно до Положення про організацію освітнього процесу НТУ «ДП».

6.2 Засоби та процедури

Зміст засобів діагностики спрямовано на контроль рівня сформованості знань, умінь/навичок, комунікації, автономії та відповідальності здобувача за вимогами НРК до 7-го кваліфікаційного рівня *(для другого (магістерського) рівня вищої освіти)* під час демонстрації регламентованих робочою програмою результатів навчання.

Здобувач на контрольних заходах має виконувати завдання, орієнтовані виключно на демонстрацію дисциплінарних результатів навчання (розділ 2).

Засоби діагностики, що надаються здобувачам на контрольних заходах у вигляді завдань для поточного та підсумкового контролю, формуються шляхом конкретизації вихідних даних та способу демонстрації дисциплінарних результатів навчання.

Засоби діагностики (контрольні завдання) для поточного та підсумкового контролю дисципліни затверджуються кафедрою.

Види засобів діагностики та процедур оцінювання для поточного та

підсумкового контролю дисципліни подано нижче.

Засоби діагностики та процедури оцінювання

ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ			ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ	
навчальне заняття	**засоби діагностики**	**процедури**	**засоби діагностики**	**процедури**
лекції	контрольні завдання за кожною темою	виконання завдання під час лекцій	ККР	визначення середньозваженого результату поточних контролів; виконання ККР за бажанням студента
практичні	контрольні завдання за кожною темою	виконання завдань під час практичних занять		
	або індивідуальне завдання	виконання завдань під час самостійної роботи		

Під час поточного контролю лекційні заняття оцінюються шляхом визначення якості виконання контрольних конкретизованих завдань. Практичні заняття оцінюються якістю виконання контрольного або індивідуального завдання.

Якщо зміст певного виду занять підпорядковано декільком складовими, то інтегральне значення оцінки може визначатися з урахуванням вагових коефіцієнтів, що встановлюються викладачем.

За наявності рівня результатів поточних контролів з усіх видів навчальних занять не менше 60 балів, підсумковий контроль здійснюється без участі студента шляхом визначення середньозваженого значення поточних оцінок.

Незалежно від результатів поточного контролю кожен студент під час диф. заліку має право виконувати контрольну роботу, яка містить завдання, що охоплюють ключові дисциплінарні результати навчання.

Кількість конкретизованих завдань контрольної роботи повинна відповідати відведеному часу на виконання. Кількість варіантів контрольної роботи має забезпечити індивідуалізацію завдання.

Значення оцінки за виконання контрольної роботи визначається середньою оцінкою складових (конкретизованих завдань) і є остаточним.

Інтегральне значення оцінки виконання контрольної роботи може визначатися з урахуванням вагових коефіцієнтів, що встановлюється кафедрою для кожного дескриптора НРК.

6.3 Критерії

Реальні результати навчання студента ідентифікуються та вимірюються відносно очікуваних під час контрольних заходів за допомогою критеріїв, що описують дії студента для демонстрації досягнення результатів навчання.

Для оцінювання виконання контрольних завдань під час поточного контролю лекційних і практичних занять в якості критерія використовується коефіцієнт засвоєння, що автоматично адаптує показник оцінки до рейтингової шкали:

$$O_i = 100\ a/m,$$

де a – число правильних відповідей або виконаних суттєвих операцій відповідно до еталону рішення; m – загальна кількість запитань або суттєвих операцій еталону.

Індивідуальні завдання та контрольні роботи оцінюються експертно за допомогою критеріїв, що характеризують співвідношення вимог до рівня компетентностей і показників оцінки за рейтинговою шкалою.

Зміст критеріїв спирається на компетентністні характеристики, визначені НРК для бакалаврського рівня вищої освіти (подано нижче).

Загальні критерії досягнення результатів навчання для 7-го кваліфікаційного рівня за НРК (магістр)

Опис кваліфікаційного рівня	Вимоги до знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії	Показник оцінки
	Знання	
♦ спеціалізовані концептуальні знання, що включають сучасні наукові здобутки у сфері професійної діяльності або галузі знань і є основою для оригінального мислення та проведення досліджень, критичне осмислення проблем у галузі та на межі галузей знань	Відповідь відмінна – правильна, обґрунтована, осмислена. Характеризує наявність: – спеціалізованих концептуальних знань на рівні новітніх досягнень; – критичне осмислення проблем у навчанні та/або професійній діяльності та на межі предметних галузей	95-100
	Відповідь містить не грубі помилки або описки	90-94
	Відповідь правильна, але має певні неточності	85-89
	Відповідь правильна, але має певні неточності й недостатньо обґрунтована	80-84
	Відповідь правильна, але має певні неточності, недостатньо обґрунтована та осмислена	74-79
	Відповідь фрагментарна	70-73
	Відповідь демонструє нечіткі уявлення студента про об’єкт вивчення	65-69
	Рівень знань мінімально задовільний	60-64
	Рівень знань незадовільний	<60
	***Уміння*/навички**	
♦ спеціалізовані уміння/навички розв’язання проблем, необхідні для проведення досліджень та/або провадження інноваційної діяльності з метою розвитку нових знань та процедур; ♦ здатність	Відповідь характеризує уміння: – виявляти проблеми; – формулювати гіпотези; – розв’язувати проблеми; – оновлювати знання; – інтегрувати знання; – провадити інноваційну діяльність; – провадити наукову діяльність	95-100
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності з не грубими помилками	90-94
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації однієї вимоги	85-89

Опис кваліфікаційного рівня	Вимоги до знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії	Показник оцінки
інтегрувати знання та розв'язувати складні задачі у широких або мультидисциплінарних контекстах; ⬧ здатність розв'язувати проблеми у нових або незнайомих середовищах за наявності неповної або обмеженої інформації з урахуванням аспектів соціальної та етичної відповідальності	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації двох вимог	80-84
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації трьох вимог	74-79
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації чотирьох вимог	70-73
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності при виконанні завдань за зразком	65-69
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання при виконанні завдань за зразком, але з неточностями	60-64
	Рівень умінь/навичок незадовільний	<60
Комунікація		
⬧ зрозуміле і недвозначне донесення власних знань, висновків та аргументації до фахівців і нефахівців, зокрема до осіб, які навчаються	Зрозумілість відповіді (доповіді). *Мова:* правильна; чиста; ясна; точна; логічна; виразна; лаконічна. *Комунікаційна стратегія:* – послідовний і несуперечливий розвиток думки; – наявність логічних власних суджень; – доречна аргументації та її відповідність відстоюваним положенням; – правильна структура відповіді (доповіді); – правильність відповідей на запитання; – доречна техніка відповідей на запитання; – здатність робити висновки та формулювати пропозиції; – використання іноземних мов у професійній діяльності	95-100
	Достатня зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія з незначними хибами	90-94
	Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано три вимоги)	85-89
	Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано чотири вимоги)	80-84
	Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано п'ять вимог)	74-79
	Задовільна зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано сім	70-73

Опис кваліфікаційного рівня	Вимоги до знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії	Показник оцінки
	вимог)	
	Задовільна зрозумілість відповіді (доповіді) та комунікаційна стратегія з хибами (сумарно не реалізовано дев'ять вимог)	65-69
	Задовільна зрозумілість відповіді (доповіді) та комунікаційна стратегія з хибами (сумарно не реалізовано 10 вимог)	60-64
	Рівень комунікації незадовільний	<60
	Відповідальність і автономія	
♦ управління робочими або навчальними процесами, які є складними, непередбачуваними та потребують нових стратегічних підходів; ♦ відповідальність за внесок до професійних знань і практики та/або оцінювання результатів діяльності команд та колективів; ♦ здатність продовжувати навчання з високим ступенем автономії	Відмінне володіння компетенціями: – використання принципів та методів організації діяльності команди; – ефективний розподіл повноважень в структурі команди; – підтримка врівноважених стосунків з членами команди (відповідальність за взаємовідносини); – стресовитривалість; – саморегуляція; – трудова активність в екстремальних ситуаціях; – високий рівень особистого ставлення до справи; – володіння всіма видами навчальної діяльності; – належний рівень фундаментальних знань; – належний рівень сформованості загальнонавчальних умінь і навичок	95-100
	Упевнене володіння компетенціями відповідальності і автономії з незначними хибами	90-94
	Добре володіння компетенціями відповідальності і автономії (не реалізовано дві вимоги)	85-89
	Добре володіння компетенціями відповідальності і автономії (не реалізовано три вимоги)	80-84
	Добре володіння компетенціями відповідальності і автономії (не реалізовано чотири вимоги)	74-79
	Задовільне володіння компетенціями відповідальності і автономії (не реалізовано п'ять вимог)	70-73
	Задовільне володіння компетенціями відповідальності і автономії (не реалізовано шість вимог)	65-69
	Задовільне володіння компетенціями відповідальності і автономії (рівень фрагментарний)	60-64
	Рівень відповідальності і автономії незадовільний	<60

7 ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

На навчальних заняттях здобувачі повинні мати: ґаджети з можливістю підключення до Інтернету; активований акаунт університетської пошти (student.i.p.@nmu.one); перевірений доступ до платформи Moodle; програм Microsoft Office 365 (Teams, Word, Excel, Power Point).

8 РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

1. Кухарська Н. О., Смирнова Н. В. Стратегія ділових переговорів : навчальний посібник. Одеса : ДУІТЗ, 2024. 260 с

https://metod.suitt.edu.ua/

2. Виговська О. Теорія та практика міжнародних переговорів : навч.-метод. посіб. / О. Виговська. К. : Київ. ун-т ім. Б. Грінченка, 2023. 220 с.

https://elibrary.kubg.edu.ua/id/eprint/46578/1/O_Vyhovska_TPMP.pdf

3. Адамович А.Є. Мистецтво ведення переговорів: навчальний посібник /А. Є. Адамович, О. М. Максимець, ТДАТУ. – Мелітополь: ФОП Однорог Т.В., 2021. 264 с.

http://www.tsatu.edu.ua/shn/wp-content/uploads/sites/59/posibnyk_mystectvo_perehovoriv_1-1-9.pdf

4. Калюжка Н. С. Етика професійного і ділового спілкування: навч.- метод.посібник. – К.: ФОП Гуляєва В.М., 2022–228с.

https://vstup.htek.com.ua/wp-content/uploads/2024/10/8.5-Kalyuzhna.pdf

5. Квіт С.М. Масові комунікації :підручник / С.М. Квіт. - Київ :Видавничий дім «Києво-Могилянська академія» 2018. – 352 с.

https://kvit.ukma.edu.ua/wp-content/uploads/2019/02/Mass-Communications-2018.pdf

6. Ефективні переговори в сучасному світі. Принципи з книги «Перемовини без поразки».

URL: https://proffice.com.ua/posts/effektivnyeperegovory-v-sovremennom-mire-printsipy-iz-knigi-peregovory-bez-porazhenija

7. Касьяненко Л. В. Стратегії ведення переговорів на підприємстві в конфліктних ситуаціях. Науковий вісник Ужгородського Національного університету. Серія міжнародні економічні відносини та світове господарство. Випуск 50. Видавничий дім «Гельветика» 2024. С.67-72

DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2024-50-11

8. Касьяненко Л.В. Інновації в комунікаціях та нові підходи ведення переговорів. Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій. Причорноморські економічні студії -Науковий журнал. Випуск 86. Видавничий дім «Гельветика» 2024. С.167-172

DOI: https://doi.org/10.32782/bses.86-26

9. Касьяненко Л.В. Роль переговорів у вирішенні конфліктів серед персоналу для досягнення бізнес – цілей підприємства. Науково – виробничий журнал. Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. Випуск № 3 (133). Видавничий дім «Гельветика» 2024. С.64-70

DOI: https://doi.org/10.32782/1814-1161/2024-3-9

7. Касьяненко Л. В., Дементьєва Н. В. Ефективні бізнес-комунікації: як переговори та управління конфліктами формують успішні підприємницькі рішення. Економіка та суспільство. 2025. № 79.

DOI: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-79-106

8. Касьяненко Л.В. Управління конфліктами в сучасному бізнесі на основі переговорних та комунікаційних стратегій. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2026. № 61.С.56-64

DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2026-61-7

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«Стратегія і тактика ділових переговорів»
освітньо-професійних програм підготовки магістрів
«Адміністративний менеджмент», «Управління проєктами»,
«Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
спеціальності D3 Менеджмент

Розробник:
Касьяненко Лілія Володимирівна

В редакції автора

Підготовлено до виходу в світ
у Національному технічному університеті
«Дніпровська політехніка».
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру ДК № 1842
49005, м. Дніпро, просп. Д. Яворницького, 19