

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

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«Стратегія і тактика ділових переговорів»



Ступінь освіти	магістр
Спеціальність	D3 Менеджмент
Освітня програма	«Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», «Адміністративний менеджмент», «Управління проектами»
Тривалість викладання	4 чверть
Заняття:	
лекції:	2 години
практичні заняття:	2 години
Мова викладання	Українська

Кафедра, що викладає Прикладної економіки, підприємництва та публічного управління

Сторінка курсу в СДО НТУ «ДП»: <http://do.nmu.org.ua/course>



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>

E-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 – ознайомлення студентів із основними поняттями та ключовими проблемами теорії та практики ділових переговорів, формування системи знань про стратегію і тактику переговорного процесу

Завдання курсу:

- ознайомити студентів 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.
- контролювати та оцінювати рівень переговорного процесу і рішень на окремих етапах переговорів.

3. Результати навчання

- Характеризувати основні риси ділових переговорів на сучасному етапі та класифікувати їх.
- Формувати стадії ділових переговорів, особливості кожного із його етапів.
- Застосовувати на практиці стратегії та тактичні прийоми, які використовуються при ділових переговорах.
- Обирати методи аргументації та переконання співрозмовника
- Аналізувати психологічні типи співрозмовників
- Уміти застосовувати необхідний інструментарій для ведення переговорного процесу.
- Визначати цілі ефективного завершення ділових переговорів

4. Структура курсу

ЛЕКЦІЇ
1 Поняття і основні характеристики переговорного процесу
Історія зародження переговорів.
Основні зарубіжні теорії проведення переговорів.
Погляди сучасних учених на визначення і класифікацію переговорів
Основні характерні риси ділових переговорів, поняття та особливості на сучасному етапі.

Класифікація та функції переговорів
Умови ефективного ведення переговорів
2 Стадії ведення ділових переговорів
Підготовка до початку переговорів
Переговорний процес
Завершальний етап переговорного процесу та аналіз досягнутих результатів
3 Стратегія і тактика ведення ділових переговорів
Стратегічні підходи до ведення переговорів
Стилі та тактичні прийоми ведення ділових переговорів
4.Методи аргументації та переконання співрозмовника
Аргументація у дискусії
Основні тактики аргументаційної стратегії
Класифікація методів аргументації
5.Аналіз характеру ділового партнера
Основні правила культури та етики при ділових переговорах
Психологічні типи співрозмовників
6. Правила та стилі ведення переговорів
Основні правила, ведення переговорів та їх критерії.
Стилі ведення переговорів
Мистецтво ставити питання. Види питань
Відповіді на запитання
7. Ефективне завершення переговорів
Цілі завершальної фази ділових переговорів
Стратегії забезпечення довгострокового успіху
Типові помилки при переговорах
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 переговорам
6.Проблемні зони переговорного процесу. Тренінгова ситуація - мета: виявити проблемні зони переговорного процесу і розробити рекомендації
7. Ефективне завершення переговорів(презентації студентів)

5. Технічне обладнання та/або програмне забезпечення

На навчальних заняттях здобувачі повинні мати: гаджети 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).

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
74-89	добре
60-73	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 за лекційною частиною та індивідуального завдання на практичних складатиме не менше 60 балів. Оцінка з поточного оцінювання визначається як середнє арифметичне від оцінок: 1) контрольні письмові завдання за лекційною частиною на останньому навчальному тижні (2 запитання; 100 балів); 2) індивідуальні завдання – у вигляді презентацій або есе (5 завдань; 100 балів). Індивідуальне завдання оцінюється експертно за допомогою критеріїв, що характеризують співвідношення вимог до рівня компетентностей і показників оцінки за рейтинговою шкалою.

Зміст критеріїв спирається на компетентнісні характеристики, визначені Національною рамкою кваліфікації (НРК) для магістерського рівня вищої освіти.

6.3. Критерії оцінювання підсумкової роботи

У випадку якщо здобувач вищої освіти за поточною успішністю отримав менше 60 балів та/або прагне поліпшити оцінку проводиться підсумкове оцінювання під час сесії – екзаменаційна робота з відкритими запитаннями. Для перевірки рівня опанування дисципліни може бути проведена співбесіда за результатами складання екзаменаційної роботи. Максимальна кількість балів при підсумковому оцінюванні: 100.

У разі технічної неможливості скласти тест для ліквідації академічної заборгованості з дисципліни після формального завершення сесії, студент має також право на підсумкове оцінювання в форматі письмової роботи, яка складається з відповідей на два запитання. Така робота експертно за допомогою критеріїв, що характеризують співвідношення вимог до рівня компетентностей і показників оцінки за рейтинговою шкалою.

<i>Рівень, рейтингова шкала</i>	<i>Теоретична підготовка</i>	<i>Практичні уміння і навички</i>
Високий, 100-90, відмінно	Студент має глибокі, міцні і систематичні знання всіх положень теорії, може не тільки вільно сформулювати, але й самостійно довести закони, теореми, принципи, використовує здобуті знання і вміння в нестандартних ситуаціях, здатний	Студент самостійно розв’язує типові задачі різними способами, стандартні, комбіновані й нестандартні завдання, здатний проаналізувати й узагальнити отриманий результат. При

	вирішувати проблемні питання. Відповідь студента відрізняється точністю формулювань, логікою, достатній рівень узагальненості знань.	виконанні практичних та індивідуальних робіт студент дотримується усіх вимог, передбачених програмою курсу. Крім того, його дії відрізняються раціональністю, вмінням оцінювати помилки й аналізувати результати.
Вище середнього, середній 89-74 дуже добре, добре	Студент знає і може самостійно сформулювати основні теоретичні положення, принципи та пов'язати їх з реальними явищами, може привести вербальне формулювання основних положень теорії, навести приклади їх застосування в практичній діяльності, але не завжди може самостійно довести їх. Студент може самостійно застосовувати знання в стандартних ситуаціях, його відповідь логічна, але розуміння не є узагальненим.	Студент самостійно розв'язує типові (або за визначеним алгоритмом) завдання, володіє базовими навичками з виконання необхідних логічних операцій та перетворень, може самостійно сформулювати типову задачу за її словесним описом, скласти типову схему та обрати раціональний метод розв'язання, але не завжди здатний провести аналіз і узагальнення результату.
Достатній, 73-60, задовільно, посередньо	Студент відтворює основні поняття і визначення курсу, але досить поверхово, не виділяючи взаємозв'язок між ними, може сформулювати з допомогою викладача основні положення теорії, знає істотні ознаки (засади) основних теоретичних положень та їх відмінність, може записати окремі термінологічні дефініції теоретичного положення за словесним формулюванням і навпаки; допускає помилки, які повною мірою самостійно виправити не може.	Студент може розв'язати найпростіші типові завдання за зразком, виявляє здатність виконувати основні елементарні аналізи, але не спроможний самостійно сформулювати задачу за словесним описом і визначити метод її розв'язання.
Низький, 59-0, незадовільно	Відповідь студента при відтворенні навчального матеріалу елементарна, фрагментарна, зумовлена нечіткими уявленнями про теоретичні положення. У відповіді цілком відсутня самостійність. Студент знайомий лише з деякими основними поняттями та визначеннями курсу, з допомогою викладача може сформулювати лише деякі основні	Студент знає умовні позначення та вміє розрізняти основні величини, вміє розв'язувати завдання лише на відтворення основних формул, здійснювати найпростіші математичні дії.

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.

Обов'язком здобувача вищої освіти є перевірка один раз на тиждень (щонеділі) поштової скриньки на Office365.

Протягом тижнів самостійної роботи обов'язком здобувача вищої освіти є робота з дистанційним курсом на сайті www.do.nmu.org.ua.

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

7.3. Політика щодо перескладання

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

7.4. 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.

7.5. Політика щодо оскарження оцінювання

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

8 РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

Основні :

1. Виговська О. Теорія та практика міжнародних переговорів : навч.-метод. посіб. / О. Виговська. — К. : Київ. ун-т ім. Б. Грінченка, 2023. — 220 с. URL: https://elibrary.kubg.edu.ua/id/eprint/46578/1/O_Vyhovska_TPMP.pdf
2. Адамович А.Є. Мистецтво ведення переговорів: навчальний посібник /А. Є. Адамович, О. М. Максимець, ТДАТУ. – Мелітополь: ФОП Однорог Т.В., 2021. — 264 с. URL: http://www.tsatu.edu.ua/shn/wp-content/uploads/sites/59/posibnyk_mystectvo_perehovoriv_1-1-9.pdf
3. Авраменко О.О. Ділове спілкування: навч. посібник / О.О. Авраменко, Л. В. Яковенко., В. Я. Шийка . – Іван-Франківськ, «Лілея-НВ», – 2015. – 160 URL:http://umo.edu.ua/images/content/depozitar/navichki_pracevlasht/dilove_spilku_v_1.pdf

Допопоміжні :

4. Квіт С.М. Масові комунікації :підручник / С.М. Квіт. - Київ :Видавничий дім «Києво-Могилянська академія» 2018. – 352 с. URL: <https://kvit.ukma.edu.ua/wp-content/uploads/2019/02/Mass-Communications-2018.pdf>
5. 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.
URL:http://visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/50_2024ua/13.pdf
6. 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. URL:http://bses.in.ua/journals/2024/86_2024/28.pdf
7. 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.
URL:http://www.econom.stateandregions.zp.ua/journal/2024/3_2024/12.pdf
8. Бізнес-етика: конспект лекцій [Електронний ресурс] : навч. посіб. для студ. / М. М. Дученко, О. А. Шевчук; КПІ ім. ІгоряСікорського. – Електронні текстові дані (1 файл: 5,5 Мбайт). – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2020. – 56 с. URL:<https://ela.kpi.ua/server/api/core/bitstreams/cec80c25-c82f-46ff-8e7c-c924e9585f5d/content>