

**Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича**  
**Економічний факультет**  
**Кафедра маркетингу, інновацій та регіонального розвитку**

**СИЛАБУС**  
**навчальної дисципліни**

**Стратегії ведення переговорів**

***Вибіркова***

|                                                             |                                                                                                                                                                  |
|-------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Освітньо-професійна програма</b>                         | <i>Облік і оподаткування</i>                                                                                                                                     |
| <b>Спеціальність</b>                                        | <i>071 «облік і оподаткування»</i>                                                                                                                               |
| <b>Галузь знань</b>                                         | <i>07 «Управління та адміністрування»</i>                                                                                                                        |
| <b>Рівень вищої освіти:</b>                                 | <i>другий (магістерський)</i>                                                                                                                                    |
| <b>Факультет, на якому здійснюється підготовка фахівців</b> | <i>Економічний</i>                                                                                                                                               |
| <b>Мова навчання</b>                                        | <i>Українська</i>                                                                                                                                                |
| <b>Розробники</b>                                           | <i>І.П. Зрибнева, д.е.н., доцент</i>                                                                                                                             |
| <b>Профайл викладача (-ів)</b>                              | <a href="http://mmix.cv.ua/staff/zribneva_iryana">http://mmix.cv.ua/staff/zribneva_iryana</a>                                                                    |
| <b>Контактний тел.</b>                                      | <i>+380507572228</i>                                                                                                                                             |
| <b>E-mail:</b>                                              | <a href="mailto:i.zrybneva@chnu.edu.ua">i.zrybneva@chnu.edu.ua</a>                                                                                               |
| <b>Сторінка курсу в Moodle</b>                              | <a href="https://moodle.chnu.edu.ua/course/view.php?id=3808">https://moodle.chnu.edu.ua/course/view.php?id=3808</a>                                              |
| <b>Консультації</b>                                         | <i>Офлайн консультація вівторок 14.30-15.30</i><br><i>Онлайн консультація п'ятниця 14.00-15.00</i><br><i>Додаткові консультації: за попередньою домовленістю</i> |

### **1. Анотація дисципліни (призначення навчальної дисципліни).**

Дисципліна «Стратегії ведення переговорів» є дисципліною вибору для студентів другого магістерського рівня вищої освіти спеціальності 071-Облік і оподаткування, галузі знань 07-Управління та адміністрування.

Навчальна дисципліна дозволяє розвинути набуті здобувачами комунікативні навички особистісної взаємодії та роботи в команді; поглибити професійно-орієнтовані компетенції в прийнятті ефективних управлінських рішень. Ефективна комунікація при проведенні переговорів досягається за умови використання різних стратегій їх ведення. Вибір тієї чи іншої стратегії залежить від ситуації, в якій ведуться переговори; готовності сторін реалізувати інтереси один одного, розуміння важливості успіху переговорів їх учасниками.

**2. Мета навчальної дисципліни:** Ознайомлення студентів із основними поняттями та ключовими проблемами теорії та практики переговорів, формування системи знань про стратегії і тактики переговорного процесу, а також формування практичних навичок та оволодіння основними інструментами ведення переговорів.

**3. Пререквізити:** здобувач другого рівня вищої освіти має володіти знаннями в області маркетингу, менеджменту, психології, ділової української мови, що підвищує ефективність засвоєння курсу.

**Постреквізити:** підготовка та захист кваліфікаційної (магістерської) роботи.

**4. Результатом вивчення дисципліни «Стратегії ведення переговорів» є поглиблення здобувачами освіти таких компетентностей як:**

#### **4.1. Загальні компетентності:**

- ЗК 1. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми;
- ЗК 3. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій;
- ЗК 5. Здатність генерувати нові ідеї (креативність);
- ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел;
- ЗК 7. Здатність працювати в міжнародному контексті;
- ЗК 8. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/ видів економічної діяльності);
- ЗК 9. Цінування та повага різноманітності та мультикультурності;
- ЗК 10. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів).

#### **4.2. Фахові компетенції:**

- ФК 8. Здатність виконувати адміністративно-управлінські функції у сфері діяльності суб'єктів господарювання, органів державного сектору

#### **4.3. Очікувані програмні результати:**

- ПРН 1. Вміти розвивати та підвищувати свій загальнокультурний рівень і професійний рівень, самостійно освоювати нові методи роботи та знання щодо комплексного бачення сучасних проблем економіки та управління;
- ПРН 10. Збирати, оцінювати та аналізувати фінансові та нефінансові дані для формування релевантної інформації в цілях прийняття управлінських рішень;
- ПРН 16. Здійснювати публічні ділові і наукові комунікації задля вирішення комунікативних завдань державною та іноземними мовами;
- ПРН 18. Дотримуватися норм професійної та академічної етики, підтримувати врівноважені стосунки з членами колективу (команди), споживачами, контрагентами, контактними аудиторіями.

### **5. Опис навчальної дисципліни «Стратегії ведення переговорів»**

Програма вивчення дисципліни «Стратегії ведення переговорів» складена відповідно до місця та значення дисципліни за структурно-логічною схемою, передбаченою освітньо-професійною програмою Облік і оподаткування другого магістерського рівня вищої освіти, спеціальності 071- Облік і оподаткування, галузі знань 07-Управління та адміністрування.

### 5.1. Дидактична карта навчальної дисципліни

| Назви змістових модулів і тем                                              | Кількість годин |              |           |       |        |           |              |              |          |       |        |            |
|----------------------------------------------------------------------------|-----------------|--------------|-----------|-------|--------|-----------|--------------|--------------|----------|-------|--------|------------|
|                                                                            | Денна форма     |              |           |       |        |           | Заочна форма |              |          |       |        |            |
|                                                                            | усього          | у тому числі |           |       |        |           | усього       | у тому числі |          |       |        |            |
|                                                                            |                 | лекції       | практ     | лабор | індив. | с.р.      |              | лекції       | практ    | лабор | індив. | с.р.       |
| Тема 1. КОМУНІКАТИВНА ПРОФЕСІЙНО-ОРІЄНТОВАНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ ТА ЇЇ СКЛАДОВІ | 15              | 1            | 1         |       |        | 13        | 15           | 0,5          | 0,5      |       |        | 14         |
| Тема 2. ПЕРЕГОВОРИ ЯК ОСНОВНИЙ ЕЛЕМЕНТ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ                | 15              | 2            | 2         |       |        | 11        | 15           | 0,5          | 0,5      |       |        | 14         |
| Тема 3. ПЕРЕГОВОРНИЙ ПРОЦЕС ТА ЙОГО ЕТАПИ                                  | 15              | 2            | 2         |       |        | 11        | 15           | 0,5          | 0,5      |       |        | 14         |
| Тема 4. ВИБІР СТРАТЕГІЇ та СТИЛЮ ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ                       | 15              | 2            | 2         |       |        | 11        | 15           | 0,5          | 0,5      |       |        | 14         |
| Тема 5. СТРАТЕГІЇ ПЕРЕГОВОРІВ НА ОСНОВІ КОНКУРЕНТНОГО ПІДХОДУ              | 15              | 2            | 2         |       |        | 11        | 15           | 1            | 0,5      |       |        | 13,5       |
| Тема 6. СТРАТЕГІЇ КОМПРОМІСНИХ ПЕРЕГОВОРІВ                                 | 15              | 2            | 2         |       |        | 11        | 15           | 1            | 0,5      |       |        | 13,5       |
| Тема 7. СТРАТЕГІЇ ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ ПРИ КОНФЛІКТАХ                       | 15              | 2            | 2         |       |        | 11        | 15           | 1            | 0,5      |       |        | 13,5       |
| Тема 8. СТРАТЕГІЯ ПЕРЕГОВОРІВ НА ОСНОВІ СПІВРОБІТНИЦТВА                    | 15              | 2            | 2         |       |        | 11        | 15           | 1            | 0,5      |       |        | 13,5       |
| <b>Усього годин</b>                                                        | <b>120</b>      | <b>15</b>    | <b>15</b> |       |        | <b>90</b> | <b>120</b>   | <b>6</b>     | <b>4</b> |       |        | <b>110</b> |
| <i>Підсумкова форма контролю</i>                                           | <i>залік</i>    |              |           |       |        |           | <i>залік</i> |              |          |       |        |            |

## 5.2. Зміст завдань для самостійної роботи з навчальної дисципліни «Стратегії ведення переговорів»

Відповідно до навчального плану, студент виконує завдання самостійної роботи, за результатами якої виявляється ступінь засвоєння теоретичних положень та набуття практичних навичок з стратегій ведення переговорів.

Види, завдання до самостійної роботи та методичні вказівки до їх виконання представлені в Moodle за лінком: <https://moodle.chnu.edu.ua/course/view.php?id=3808>

| №                   | Назва теми самостійної роботи                                                                                                  | Кількість годин<br>денна/заочна |
|---------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|
| 1                   | Тренування навичок активного слухання та використання невербальної комунікації                                                 | 13/14                           |
| 2                   | Практика використання мавних патернів для проведення ділових бесід та переговорів                                              | 11/14                           |
| 3                   | Використання ділових атрибутів та наочних методів й матеріалів у бізнес переговорах                                            | 11/14                           |
| 4                   | Дослідження впливу культурних та особистісних чинників на вибір стилю та стратегії переговорів                                 | 11/14                           |
| 5                   | Аналіз кейсів успішних та невдалих переговорів                                                                                 | 11/13,5                         |
| 6                   | Практики пошуку компромісу та консенсусу в переговорах                                                                         | 11/13,5                         |
| 7                   | Вивчення технік врегулювання конфліктів та медіації в переговорах                                                              | 11/13,5                         |
| 8                   | Рефлексія над власними сильними та слабкими сторонами у переговорному процесі та розробка особистого плану подальшого розвитку | 11/13,5                         |
| <b>Усього годин</b> |                                                                                                                                | <b>90/110</b>                   |

## 6. Освітні технології, методи навчання і викладання навчальної дисципліни «Стратегії ведення переговорів»

### 6.1. Освітні технології

Освітні технології - це використання сучасних інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) для поліпшення процесу навчання і набуття знань. Освітні технології включають в себе різні інструменти та ресурси, які допомагають створювати інтерактивне та змістовне навчання, сприяють індивідуалізації навчання, залученню студентів до активного навчання, зростанню мотивації та покращенню розуміння складних концепцій, допомагають студентам розвивати навички цифрової грамотності, критичного мислення та співпраці.

- Електронні підручники та навчальні матеріали
- Презентації лекцій
- Відео-контент з тематики дисципліни
- Інтерактивні комп'ютерні програми
- Онлайн-платформи для навчання

### 6.2. Методи навчання і викладання:

МН1 – словесні методи (лекція, дискусія, бесіда, консультація тощо)

МН2 – бізнес-кейси (індивідуальні та командні)

МН3 – ділові гри

МН5 – методи візуалізації результатів (презентації результатів виконаних завдань, ілюстрації, відеоматеріали тощо)

МН6 – робота з інформаційними ресурсами: з навчально-методичною, науковою, нормативною літературою та інтернет-ресурсами

МН7 – самостійна робота над індивідуальним завданням

МН16 – діагностичні тести

МН17 – неформальна освіта

## 7. Контроль та оцінювання результатів навчальних досягнень студентів з навчальної дисципліни

### 7.1. Види контролю:

Контрольні заходи включають поточний та підсумковий контроль знань студента.

Поточний контроль здійснюється під час проведення практичних занять, виконання завдань самостійної роботи, командних та індивідуальних завдань і має на меті перевірку рівня підготовленості студента.

Підсумковий контроль (залік) проводиться з метою оцінки результатів навчання на завершальному етапі

### 7.2. Форми поточного та підсумкового контролю:

МО4 – презентації результатів виконання завдань

МО2 – захист бізнес-кейсів

МО8 – презентація власного підготовленого кейсу з практики ведення переговорів

МО1 – презентація самостійних робіт за індивідуальними завданнями

МО6 – командні результати ділових ігор

МО12 – результати самодіагностики

МО13 – зарахування результатів неформальної освіти

МО10 – підсумковий контроль – залік в усній формі.

### 7.3 Критерії оцінювання:

Кількість балів за кожен тему виводиться із суми поточних видів контролю. Оцінки за самостійну роботу враховуються при виставленні підсумкової оцінки з дисципліни.

Максимальна підсумкова оцінка, яку студент може отримати у процесі вивчення дисципліни «Стратегії ведення переговорів», за шкалою ЧНУ становить 100 балів, що виводиться із суми балів поточного контролю за темами (до 60 балів) та за виконання завдань самостійної роботи (до 40 балів) та/або підсумкового контролю (заліку) – до 40 балів.

Якщо студент у підсумку за виконання завдань (як практичних так за самостійну роботу) набирає більше 60-ти балів, він може отримати залікову оцінку за сумарною кількістю набраних балів (до 100 балів) та не здавати залік. Якщо студент вважає, що сумарна кількість балів за практичну та самостійну роботу, яку він отримав за курс не достатня, він може здавати залік. Якщо студент за виконання усіх завдань аудиторної та самостійної роботи набрав менше 35 балів, він вважається не атестованим та не допускається до складання заліку. Допущеним до складання заліку студент може бути лише у разі відпрацювання всього матеріалу, передбаченого навчальним планом у повному обсязі, або тієї частини навчального матеріалу, за який отримано незадовільну оцінку, або за яким він не атестований.

Підсумковий контроль - **залік** приймається в усній формі. Студент має надати відповідь на два питання, обраних випадковим способом (оцінювання до 20 балів за кожне питання). При відповіді на кожне питання, студент обов'язково має навести приклад практичної ситуації з переговорів за темою питання із детальним аналізом стратегії, тактики та прийомів, які були використані в наведеному кейсі.

Підсумкова оцінка виставляється студенту за стобальною шкалою ЧНУ, за шкалою ECTS (відповідно до вимог Болонської угоди) та національною шкалою (зараховано або не зараховано).

### Шкала оцінювання: національна та ECTS

| Оцінка за національною шкалою | Оцінка за шкалою ECTS |                                                  |
|-------------------------------|-----------------------|--------------------------------------------------|
|                               | Оцінка (бали)         | Пояснення за розширеною шкалою                   |
| Зараховано                    | A (90-100)            | відмінно                                         |
|                               | B (80-89)             | дуже добре                                       |
|                               | C (70-79)             | добре                                            |
|                               | D (60-69)             | задовільно                                       |
|                               | E (50-59)             | достатньо                                        |
| Незараховано                  | FX (35-49)            | (незадовільно) з можливістю повторного складання |
|                               | F (1-34)              | (незадовільно) з обов'язковим повторним курсом   |

## **8. Рекомендована література**

### **8.1. Основна:**

1. Восс К., Рез Т. Ніколи не йдіть на компроміс. Техніка ефективних переговорів. К.: Наш формат, 2019. 280 с.
2. Гриценко Т., Гриценко С., Іщенко Т., Мельничук Т., Чуприк Н., Анохіна Л. Етика ділового спілкування. К.: Центр навчальної літератури, 2019. 344 с.
3. Картер А. Не бійся спитати. 10 кроків до вдаливих переговорів. К.: Лабораторія, 2021. 209 с.
4. Росс Дж. Переговори у стилі Трампа. Ефективні стратегії і прийоми майстерного ведення бізнес-переговорів. К.: КМ-БУКС, 2018. 240 с.
5. Стоун Д., Петтон Б., Хін Ш. Складні розмови: як обговорювати те, що хвилює найбільше. К.: Віват, 2019. 250 с.
6. Сютя Г. М., Бирик С. П. Сучасна ділова культура. Усне і писемне спілкування. К.: Фоліо, 2019. 428 с.
7. Фішер Р., Шапіро Д. Емоційний інтелект в переговорах. К.: ВД «Сварог», 2019. 264 с.
8. Фішер Р., Юрі У., Петтон Б. Шлях до Так. Як вести переговори, не здаючи позицій. К.: Основи, 2016. 220 с.
9. Яхно Т. Конфліктологія та теорія переговорів. К.: Центр навчальної літератури, 2019. 168с.

### **8.2. Допоміжна література:**

1. Андерсон К. Успішні виступи на TED. Рецепти найкращих спікерів. К.: Наш формат, 2019. 256 с.
2. Блінов О. А. Психологічне забезпечення переговорного процесу: навч. посіб К.: НАУ, 2013. 248 с.
3. Зрибнєва І.П. Синергія впливу лідерських компетенцій та навичок ведення переговорів на ефективність проектного менеджменту/ Зрибнєва І.П., Заволічна Т.Р./ Науковий вісник Чернівецького університету. Серія Економіка. № 830, 2021. Стор. 89-96. <http://econom.chnu.edu.ua/journal/index.php/ecovis/article/view/153/115>
4. Зрибнєва І.П. Стратегії ведення переговорів: навчально-практичний посібник. Moodle ChNU, 2021. 60 с. <https://moodle.chnu.edu.ua/course/view.php?id=3808>
5. Калабуха Л. Почніть говорити «НІ». Як упевнено відмовляти та викликати повагу. К. 2018. 232 с.
6. Кінг Л., Гілберт Б. Як розмовляти будь з ким, будь-коли і будь-де. К.: Моноліт, 2019.
7. Кінг Патрік. Стратегії і тактики спілкування. К.: Книголав, 2017. 128 с.
8. Піз А., Піз Б. Мова рухів тіла. К.: КМ-БУКС, 2017. 416 с.
9. Роем Ден. Говори та показуй. К.: Віват, 2017. 224 с.
10. Фромм Е. Мати чи бути? К.: Український письменник, 2010. 222 с.
11. Malhotra Deepak. Negotiating the Impossible: How to Break Deadlocks and Resolve Ugly Conflicts (without Money or Muscle) Paperback – Large Print, July 28, 2016.358p.
12. Zrybnieva I., Zavolichna T., Zrybnieva K. Leadership and negotiation competencies in the implementation of innovative cross-border projects medicals sphere. Natural Science Readings, 2020. P.74- 76.
13. Zrybnieva I. Psychological aspects of negotiation / Zrybnieva, I., Zrybnieva K./Zu den materialien der II Internationalen wissenschaftlich-praktischen konferenz «Multidisziplinäre Forschung: Perspektiven, Probleme und Muster», 26 November, 2021, Wien, Republik Österreich. P. 51-52. <https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/logos/article/view/16695>
14. Zrybnieva I. Effective negotiation tactics in the activities of non-profit organizations / Zrybnieva, I., Zrybnieva, K. / The 10th International Scientific and Practical Conference «Challenges in Science of Nowadays». November 16-18, Washington, USA. Scientific Collection «InterConf», 2022 (132), P. 53–55. <https://archive.interconf.center/index.php/conference-proceeding/article/view/1611>

### **9. Інформаційні ресурси:**

1. Офіційний сайт американської торговельної палати в Україні <https://chamber.ua>
2. Офіційний сайт Європейської Бізнес Асоціації <https://eba.com.ua>
3. Офіційний сайт Американсько-української ділової ради <https://www.usubc.org/>

4. Офіційний сайт Британсько-української торговельної палати <https://bucc.com.ua/>
5. Офіційний сайт Канадсько-Української торгової палати <https://www.cucc.ca/uk/>
6. Офіційний сайт Данської бізнес асоціації <https://dba-ukraine.com/front-page.aspx>
7. Офіційний сайт Франко-української торгово-промислової палати <https://www.ccifu.com.ua/uk.html>
8. Офіційний сайт Німецько-Української промислово-торгівельної палати <https://ukraine.ahk.de/ua/>
9. Офіційний сайт Торгової Палати Італії в Україні <https://www.ccipu.org/ua>
10. Офіційний сайт Українського союзу промисловців і підприємців <https://uspp.ua/>

#### **On-Line ресурси:**

1. Он-лайн тест на виявлення переговорних навичок (англ.мовою). <https://www.testgorilla.com/test-library/situational-judgment-tests/negotiation-test/>
2. Програма навчання по переговорам в Гарвардській школі права. Program on Negotiation at Harvard Law School: PON <https://www.pon.harvard.edu/>
3. Програма навчання по динамічним переговорам у Міжнародній бізнес-школі. The business school for the world. Open program: Negotiation Dynamics <https://www.insead.edu/executive-education/negotiation>
4. Офіційний сайт Lax Sebenius LLC <https://www.negotiate.com/>
5. Он-лайн платформа з розвитку «м'яких» навичок: <https://www.skillsyouneed.com/ips/negotiation.html>
6. Суспільний університет. Мистецтво переговорів <https://youtu.be/V4WAXEQrLcY>
7. <https://theoryandpractice.ru/posts/19129-besplatnye-onlayn-kursy-i-resursy-dlya-effektivnogo-vedeniya-peregovorov>
8. Keystone academiccourses: <https://www.academiccourses.com/Course-Negotiate-to-adhere/France/IFCAM/>
9. The best negotiation books 2023: <https://www.adrtimes.com/best-negotiation-books/>
10. The best books that will make you a master-negotiator: <https://www.forbes.com/sites/rhettpower/2019/08/07/the-best-books-that-will-make-you-a-master-negotiator/?sh=5a085469c1d6>
11. 7 essential reads on negotiation: <https://www.london.edu/think/7-essential-reads-on-negotiation>
12. 8 Business Negotiation Books to Add to Your Reading List: <https://www.aha.io/blog/8-business-negotiation-books-to-add-to-your-reading-list>
13. 17 Best Negotiation Books (to read in 2023): <https://upjourney.com/best-negotiation-books>
14. 20 Best Negotiation Books of All Time: <https://bookauthority.org/books/best-negotiation-books>