



СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «СТРАТЕГІЇ ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ»

Компонента освітньої програми – вибіркова (4 кредити)

Освітньо-професійна програма	Облік і оподаткування
Спеціальність	071 «Облік і оподаткування»
Галузь знань	07 «Управління та адміністрування»
Рівень вищої освіти	Другий(магістерський)
Мова навчання	українська
Профайл викладача	Зрибнева Ірина Павлівна, доктор економічних наук, доцент кафедри маркетингу, інновацій та регіонального розвитку http://mmix.cv.ua/staff/zribneva_iryna
Контактний тел.	+38 0507572228
E-mail:	i.zrybneva@chnu.edu.ua
Сторінка курсу в Moodle	https://moodle.chnu.edu.ua/course/view.php?id=3808
Консультації	середа з 11.00 до 13.00

АНОТАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«Стратегії ведення переговорів» є вибірковою дисципліною 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 при прийнятті ефективних управлінських рішень.

Метою навчальної дисципліни є ознайомлення здобувачів освіти 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. 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.

НАВЧАЛЬНИЙ КОНТЕНТ ОСВІТНЬОЇ КОМПОНЕНТИ

Тема 1. КОМУНІКАТИВНА ПРОФЕСІЙНО-ОРІЄНТОВАНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ ТА ЇЇ СКЛАДОВІ
Тема 2. ПЕРЕГОВОРИ ЯК ОСНОВНИЙ ЕЛЕМЕНТ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ
Тема 3. ПЕРЕГОВОРНИЙ ПРОЦЕС ТА ЙОГО ЕТАПИ
Тема 4. ВИБІР СТРАТЕГІЇ та СТИЛЮ ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ
Тема 5. СТРАТЕГІЇ ПЕРЕГОВОРІВ НА ОСНОВІ КОНКУРЕНТНОГО ПІДХОДУ
Тема 6. СТРАТЕГІЇ КОМПРОМІСНИХ ПЕРЕГОВОРІВ
Тема 7. СТРАТЕГІЇ ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ ПРИ КОНФЛІКТАХ
Тема 8. СТРАТЕГІЯ ПЕРЕГОВОРІВ НА ОСНОВІ СПІВРОБІТНИЦТВА

ОСВІТНІ ТЕХНОЛОГІЇ, ФОРМИ ТА МЕТОДИ НАВЧАННЯ

- словесні методи (лекція, дискусія, бесіда, консультація тощо)
- бізнес-кейси (індивідуальні та командні)
- ділові гри
- методи візуалізації результатів (презентації результатів виконаних завдань, ілюстрації, відеоматеріали тощо)
- робота з інформаційними ресурсами: з навчально-методичною, науковою, нормативною літературою та інтернет-ресурсами
- самостійна робота над індивідуальним завданням
- діагностичні тести
- неформальна освіта

ФОРМИ Й МЕТОДИ КОНТРОЛЮ ТА ОЦІНЮВАННЯ

Поточний контроль. Формами поточного контролю є:

- презентація самостійних робіт за індивідуальними завданнями
- захист бізнес-кейсів, результатів досліджень
- презентації результатів виконання завдань
- презентація творчих завдань
- командні результати ділових ігор
- результати самодіагностики
- презентація власного підготовленого кейсу з практики ведення переговорів
- зарахування результатів неформальної освіти

Підсумковий контроль – залік в усній формі

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Оцінювання програмних результатів навчання здобувачів освіти здійснюється за шкалою європейської кредитно-трансферної системи (ECTS).

ПОЛІТИКА ЩОДО АКАДЕМІЧНОЇ ДОБРОЧЕСНОСТІ

Дотримання політики щодо академічної доброчесності учасниками освітнього процесу при вивченні навчальної дисципліни регламентовано такими документами:

- «Етичний кодекс Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича». URL: <https://www.chnu.edu.ua/media/jxdfs0zb/etychnyi-kodeks-chernivets-koho-natsionalnoho-universytetu.pdf> ;
- «Положенням про виявлення та запобігання академічного плагіату у Чернівецькому національному університету імені Юрія Федьковича». URL: <https://www.chnu.edu.ua/media/n5nbzwgb/polozhennia-chnu-pro-plahi-at-2023-plusdodatky-31102023.pdf>

ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

1. Національний репозитарій академічних текстів <https://nrat.ukrintei.ua/>
2. Офіційний сайт Lax Sebenius LLC <https://www.negotiate.com/>
3. Найкращі книжки про переговори: <https://laboratoria.pro/tag/books-on-negotiations-and-mediation>
4. Best Negotiation Books: A Negotiation Reading List <https://www.pon.harvard.edu/daily/negotiation-training-daily/negotiation-books-a-negotiation-reading-list/>
5. 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>
6. Best Negotiation Books (to read in 2024): <https://procurementtactics.com/best-negotiation-books/>
7. 20 Best Negotiation Books of All Time: <https://bookauthority.org/books/best-negotiation-books>
8. Зрибнєва І.П. Стратегії ведення переговорів: збірник кейсів https://moodle.chnu.edu.ua/pluginfile.php/619133/mod_resource/content/1/ЗБІРНИК%20КЕЙСІВ%20ПО%20ПЕРЕГОВОРАМ.pdf
9. Зрибнєва І.П. Стратегії ведення переговорів: навчальний посібник https://moodle.chnu.edu.ua/pluginfile.php/340001/mod_resource/content/14/Навчальний%20посібник%20Стратегії%20ведення%20переговорів%2009-06-2024.pdf

Детальна інформація щодо вивчення курсу

«СТРАТЕГІЇ ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ»

висвітлена у робочій програмі навчальної дисципліни

<https://moodle.chnu.edu.ua/mod/resource/view.php?id=278505>