Назва Ділові переговори у маркетингу
Шифр 10496
Тип Професійна вибіркова
Рік навчання 2018 – 2019
Семестр I
Кількість кредитів ЄКТС – 5
ПІБ викладачів Лисиця Н.М.

Результати навчання

Знати характеристики переговорного процессу, структуру переговорного процессу, стилі ведення ділових переговорів. Використовувати тактичні прийоми при веденні переговорів у різних стилях, методи впливу в переговорному процесі. Застосовувати основні прийоми рішення проблем і прийняття рішень в процесі переговорів. Діагностувати стилі ведення переговорів співрозмовника і вибирати конкретні тактичні прийоми для досягнення результату. Розпізнавати маніпуляцію і протистояти маніпулятивним тактикам і прийомам у процесі взаємодії. Використовувати ефективні прийоми переконливого впливу з урахуванням індивідуальних особливостей оппонента, знання в галузі проведення ділових переговорів для реалізації професійних навичок. Аналізувати проведену ділову зустріч і розмову з метою критичної оцінки своєї поведінки та обліку зроблених помилок.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Маркетинг»

Зміст. Специфіка та особливості ведення переговорів. Етапи ведення ділових переговорів. Стратегія ведення переговорів. Тактика ведення переговорів. Психологічний вплив у процесі ведення переговорів. Аналіз характеру ділового партнера. Процес ведення переговорів. Кокус. Відповіді на питання та заперечення. Ефективне завершення переговорів.

Рекомендовані джерела

1. Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Культура и искусство речи. – Ростов-на-Дону. Издательство «Феникс». – 1999. – 576 с.
2. Ведення ділових бесід та переговорів. Навчально-методичний посібник для дистанційного навчання студентів спеціальності 8.050107 "Економіка підприємства" / Укл. В.М. Глух – Кіровоград : КНТУ, 2005. – 94 с.
3. Палеха Ю. І. Етика ділових відносин: Навч. посіб. – К.: Кондор, 2008. – 356 с.
4. Седова Л.Н. Национальные особенности ведения деловых переговоров курса «Этика делового общения». Тексты лекций. – Харьков: Изд. ХГЭУ, 2002. – 104 с.

5. Седова Л.Н., Огиенко С.А. Технология делового общения курса «Этика делового общения». Текст лекции. - Харьков: Изд. ХГЭУ, 2001. – 80 с. Русск.яз.

6. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию или переговоры без поражения. – М.: Наука, 1990. – 155 с.

7. Цюрупа М. В. Основи конфліктології та теорії переговорів: Навчальний посібник. – К.: Кондор.- 2006. – 176 с.

8. Яромич С. А., Кусик Н. Л., Петриченко П. А. Менеджмент переговоров: Стратегия и тактика Учебное пособие. - Одесса, 2001. - 140с.

Методи навчання

Інтерактивні методи навчання на практичних заняттях: мозковий штурм, метод Едварда де Боно, метод сторітеллінга, метод тімбілдинга, меппінгу.

Методи оцінювання

- поточний контроль (тестування, опитування, індивідуальні завдання, контрольна робота);
- підсумковий контроль (диференційований залік).

Мова навчання. Українська