

**Назва** Ведення ділових переговорів в маркетингу

**Шифр** МД 1.4

**Тип** Вибіркова

**Рік** навчання 2019 – 2020

**Семестр** I

**Кількість кредитів ЄКТС** – 5

**ПІБ викладачів** Лисиця Н.М.

### **Результати навчання**

Знати характеристики переговорного процесу, структуру переговорного процесу, стилі ведення ділових переговорів у маркетингу. Використовувати тактичні прийоми при веденні переговорів у різних стилях, методи впливу в переговорному процесі у сфері маркетингової діяльності. Застосовувати основні прийоми рішення проблем і прийняття рішень в процесі переговорів. Діагностувати стилі ведення переговорів співрозмовника і вибирати конкретні тактичні прийоми для досягнення результату використання маркетингових стратегій. Розпізнавати маніпуляцію і протистояти маніпулятивним тактикам і прийомам у процесі взаємодії. Використовувати ефективні прийоми переконливого впливу з урахуванням індивідуальних особливостей опонента, знання в галузі проведення ділових переговорів для реалізації професійних навичок маркетологів. 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 у маркетингу. Етапи ведення ділових переговорів маркетологів. Стратегія ведення переговорів у сфері маркетингової діяльності. Тактика ведення переговорів. Психологічний вплив у процесі ведення переговорів учасників маркетингових процесів. Аналіз характеру ділового партнера. Процес ведення переговорів. Кокус. Відповіді на питання та заперечення. Ефективне завершення переговорів у маркетингу.

### **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