



Силабус навчальної дисципліни
«Ведення ділових переговорів в маркетингу»

Спеціальність	075 «Маркетинг»
Освітня програма	«Маркетинг»
Освітній рівень	Другий (магістерський) рівень вищої освіти
Статус дисципліни	Базова
Мова викладання	Українська
Курс / семестр	1 рік навчання, 1 семестр
Кількість кредитів ЄКТС	4 кредити
Розподіл за видами занять та годинами навчання	Лекції – 20 год. Практичні – 20 год. Лабораторні – 0 год. Самостійна робота – 80 год.
Форма підсумкового контролю	Залік
Кафедра	Маркетингу, ауд. 413, 702-02-65, https://www.hneu.edu.ua/
Викладач	Лисиця Надія Михайлівна, професор
Контактна інформація викладача	nashakafedra_eim@ukr.net
Дні занять	Лекції: згідно діючого розкладу занять Практичні: згідно діючого розкладу занять
Консультації	За домовленістю дистанційно на платформі Meet, Zoom
Мета навчальної дисципліни	
Метою навчальної дисципліни «Ведення ділових переговорів в маркетингу» формування у магістрів компетентностей щодо ведення ділових переговорів та прийняття рішення в непередбачуваних ситуаціях, адаптування до змін у процесі маркетингової діяльності.	
Передумови для навчання	
Перелік попередньо прослуханих дисциплін: Стратегічний маркетинг, Методологія наукових досліджень	
Зміст навчальної дисципліни	
Змістовий модуль 1. Особливості підготовки до переговорів у маркетингу	
Тема 1. Загальна характеристика переговорного процесу	
Тема 2. Стратегія ведення переговорів	
Тема 3. Тактика ведення переговорів	
Тема 4. Аналіз характеру ділового партнера	
Тема 5. Процес ведення переговорів	
Змістовий модуль 2. Практика організації успішних переговорів	
Тема 6. Відповіді на запитання та заперечення	
Тема 7. Психологічний вплив у процесі ведення переговорів	
Тема 8. Маніпуляції у переговорах і протидія до них	
Тема 9. Стратегії В. Юрі у процесі переговорів	
Тема 10. Ефективне завершення переговорів	
Матеріально-технічне забезпечення дисципліни	
мультимедійне обладнання	
Сторінка курсу на платформі Moodle (персональна навчальна система)	https://pns.hneu.edu.ua/
Рекомендована література	



1. Ведення ділових бесід та переговорів. Навчально – методичний посібник для дистанційного навчання студентів спеціальності 8.050107 «Економіка підприємства» / Укл. В.М. Глух – Кіровоград : КНГУ, 2005. – 94 с.
2. Палеха Ю. І. Етика ділових відносин: Навч. посіб. – К.: Кондор, 2008. – 356 с.
3. Цюрупа М. В. Основи конфліктології та теорії переговорів: Навчальний посібник. – К.: Кондор.- 2006. – 176 с.

Система оцінювання результатів навчання

Під час поточного контролю студент отримує максимально 100 балів і вважається атестованим, якщо отримав не менше 60 балів.

Більш детальна інформація щодо оцінювання наведена в технологічній карті дисципліни.

Накопичування рейтингових балів з навчальної дисципліни

Види навчальної роботи	Мах кількість балів
Робота на лекціях	10
Робота на практичних заняттях	10
Творчі завдання	45
Презентації	20
Письмова контрольна робота	15
Максимальна кількість балів	100

Відповідність шкали оцінювання ЄКТС національній системі оцінювання та ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ЄКТС	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену (іспиту), диференційованого заліку, курсового проекту (роботи), практики, тренінгу	для заліку
90 – 100	A	відмінно	зараховано
82 – 89	B	добре	
74 – 81	C		
64 – 73	D	задовільно	
60 – 63	E		не зараховано
35 – 59	FX	незадовільно	
1 – 34	F		

Політики навчальної дисципліни

Політика дотримання академічної доброчесності; політика щодо пропусків занять; політика щодо виконання завдань пізніше встановленого терміну тощо

Більш детальну інформацію щодо компетентностей, результатів навчання, методів навчання, форм оцінювання, самостійної роботи наведено у Робочій програмі навчальної дисципліни