

# АНОТАЦІЯ

## навчальної дисципліни «Практика проведення ділових переговорів»

|                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Назва дисципліни</b>                                                                          | <b>«Практика проведення ділових переговорів»</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>Викладач</b>                                                                                  | доцент кафедри менеджменту, кандидат педагогічних наук,<br>доцент ЯЦИК Мар'яна Романівна                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Курс та семестр у якому планується вивчення дисципліни</b>                                    | 2 курс, 3-й семестр                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Освітній ступінь, для якого рекомендується дана дисципліна</b>                                | магістр                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <b>– Перелік компетентностей та результатів навчання, які дозволяє поглибити дана дисципліна</b> | <p>Вивчення навчальної дисципліни «Практика проведення ділових переговорів» здобувачами освітньо-професійної програми «Управління економічною безпекою організацій» дозволить набути таких <b>соціальних компетентностей</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– організовувати та здійснювати ефективні комунікації всередині колективу, з представниками різних професійних груп та в міжнародному контексті;</li> <li>– коригувати свої знання і поведінку в різних комунікаційних аспектах.</li> </ul> <p><u>Розширити загальні компетентності:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– здатність до спілкування з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності) (ЗК 2);</li> <li>– здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів) (ЗК-4).</li> </ul> <p><u>Розширити спеціальні компетентності:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– здатність до ефективного використання та розвитку ресурсів організації, забезпечення її економічної безпеки, враховуючи сучасні економічні явища та процеси (СК 4);</li> <li>– здатність формувати лідерські якості та демонструвати їх в процесі управління людьми (СК-6);</li> </ul> <p>За результатами вивчення навчальної дисципліни здобувачі повинні <b>знати</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– основні концепції та поняття ділових переговорів;</li> <li>– принципи проведення ділових переговорів;</li> <li>– методику підготовки та проведення ділових переговорів;</li> <li>– етичні особливості та діловий етикет в процесі ведення переговорів.</li> </ul> <p>За набутими знаннями і навичками здобувачі повинні <b>вміти</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– аналізувати ситуації та перебіг ділових переговорів;</li> <li>– простежувати взаємозв'язок подій та зміну цілей та пріоритетів у сфері ділових переговорів;</li> <li>– характеризувати стан і перспективи ділових переговорів у певній ситуації;</li> <li>– визначати пріоритетні напрями та стратегії проведення ділових переговорів;</li> <li>– використовувати знання в галузі проведення ділових переговорів для реалізації професійних навичок.</li> </ul> |
| <b>Обсяг дисципліни</b>                                                                          | 4 кредити ECTS (120 годин), з яких 38 години аудиторних занять                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>Форма контролю</b>                                                                            | Залік                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |

|                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|----------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Інформаційний обсяг</b> | Тема 1. Етика як сукупність знань про мораль та поведінку<br>Тема 2. Підготовка та проведення ділових зустрічей<br>Тема 3. Ділова атрибутика<br>Тема 4. Організація ділового спілкування<br>Тема 5 Техніка ділового спілкування<br>Тема 6. Організація ділових прийомів<br>Тема 7 Ділові контакти з іноземними партнерами |
| <b>Мова викладання</b>     | українська                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |