



СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ДІЛОВА КОМУНІКАЦІЯ ТА ПЕРЕГОВОРИ»

Компонента освітньої програми – вибіркова (3 кредити)

Освітньо-професійна програма	Маркетинг
Спеціальність	075-Маркетинг
Галузь знань	07 «Управління та адміністрування»
Рівень вищої освіти	Перший(бакалаврський)
Мова навчання	українська
Профайл викладача	Зрибнева Ірина Павлівна, доктор економічних наук, доцент кафедри маркетингу, інновацій та регіонального розвитку https://mmix.chnu.edu.ua/kafedra/spivrobitnyky/zrybnieva-iryna-pavlivna/
Контактний тел.	+38 0507572228
E-mail:	i.zrybneva@chnu.edu.ua
Сторінка курсу в Moodle	https://moodle.chnu.edu.ua/course/
Консультації	середа з 11.00 до 13.00

АНОТАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«Ділова комунікація та переговори» є вибірковою дисципліною для студентів економічного факультету першого (бакалаврського) рівня вищої освіти. Процес навчання за дисципліною спрямований на формування у студентів комплексу комунікативних компетентностей, необхідних для ефективної професійної взаємодії в умовах бізнес-середовища. Курс охоплює основи ділової комунікації, техніки ділового спілкування, особливості міжкультурної комунікації та роль емоційного інтелекту у досягненні домовленостей, засади підготовки та ведення переговорів, ефективні стратегії та тактики переговорного процесу, сучасні цифрові комунікаційні технології. Дисципліна включає інтерактивні лекції, практичні заняття, кейс-методи, інтерактивні тренінги, командну і самостійну роботу студентів.

Запис на курс від 15 до 30 студентів.

Мета дисципліни: набуття студентами знань, навичок і вмінь у сфері ефективної ділової комунікації та переговорного процесу як інструменту досягнення успішної взаємодії в бізнесі.

НАВЧАЛЬНИЙ КОНТЕНТ ОСВІТНЬОЇ КОМПОНЕНТИ

Тема 1. СУТНІСТЬ І СТРУКТУРА ДІЛОВОЇ КОМУНІКАЦІЇ
Тема 2. ВЕРБАЛЬНА І НЕВЕРБАЛЬНА КОМУНІКАЦІЯ В ДІЛОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ
Тема 3. КОМУНІКАТИВНІ СТИЛІ ТА БАР'ЄРИ В ДІЛОВОМУ СПІЛКУВАННІ
Тема 4. КРОС-КУЛЬТУРНА ДІЛОВА КОМУНІКАЦІЯ
Тема 5. ПЕРЕГОВОРИ ЯК ФОРМА КОМУНІКАЦІЇ В БІЗНЕСІ
Тема 6. СТРАТЕГІЇ ТА ТАКТИКИ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕСУ
Тема 7. ЦИФРОВІ ТЕХНОЛОГІЇ та ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ У ДІЛОВІЙ КОМУНІКАЦІЇ І ПЕРЕГОВОРАХ

ОСВІТНІ ТЕХНОЛОГІЇ, ФОРМИ ТА МЕТОДИ НАВЧАННЯ

Освітні технології:

- Інформаційно-комунікаційні технології (використання мультимедійних презентацій, онлайн-сервісів для створення візуального контенту, інтерактивних платформ);
- Проектно-орієнтоване навчання (робота над індивідуальними та груповими проектами з ділових комунікаційних ситуацій та переговорів);
- Кейс-метод (аналіз реальних і змодельованих ситуацій з практики ділових комунікацій та переговорів);
- Ситуаційне моделювання (імітація ділових зустрічей, виступів, презентацій).
- Методи розвитку критичного мислення (дискусії, дебати, SWOT-аналіз комунікаційних та переговорних стратегій, рефлексія)
- Цифрове навчання (використання платформи Moodle, GoogleClassroom для ознайомлення з інформаційними матеріалами, та виконання завдань).

Форми навчання:

- Аудиторні заняття (лекції з елементами діалогу; практичні заняття з демонстрацією та аналізом презентацій; тренінги з комунікації та переговорів).
- Позааудиторна (самостійна) робота (підготовка презентацій; аналіз відеозаписів публічних виступів та переговорів; виконання творчих завдань; самооцінка та рефлексія власних кейсів з ділової комунікації та переговорів).
- Онлайн-формати (вебінари та онлайн-зустрічі; комунікація в Google Meet, Zoom, Microsoft Teams).

Методи навчання:

- пояснювально-ілюстративний (для викладу теоретичного матеріалу);

- репродуктивний (відпрацювання ділових комунікативних та переговорних технік);
- дослідницький (самостійний аналіз презентацій, досвід реальних кейсів);
- тренінговий (тренування ділових комунікаційних навичок);
- проблемно-пошуковий (вирішення ділових комунікаційних задач);
- рефлексивний (обговорення власного досвіду, отриманих результатів).

ФОРМИ Й МЕТОДИ КОНТРОЛЮ ТА ОЦІНЮВАННЯ

Поточний контроль:

Здійснюється під час лекцій, практичних та самостійних занять з метою оперативної перевірки рівня засвоєння знань, умінь і навичок.

Методи поточного контролю:

- міні-презентації в межах тем;
- оцінювання участі в дискусіях і групових завданнях;
- аналіз та оцінка самостійно виконаних завдань;
- аналіз та оцінка командних проєктів

Самостійна робота студента

- підготовка індивідуальних кейсів та презентацій;;
- підготовка CV, Cover Letter та самопрезентації.

Підсумковий контроль – залік – здійснюється у формі захисту індивідуального підсумкового проєкту, який відображає засвоєння ключових знань і практичних навичок.

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/n5nbzwggb/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. Он-лайн платформа з розвитку «м'яких» навичок: <https://www.skillsyouneed.com/ips/negotiation.html>
4. Восс К., Рез Т. Ніколи не йдіть на компроміс. Техніка ефективних переговорів. К.: Наш формат, 2019. 280 с.
5. Картер А. Не бійся спитати. 10 кроків до вдалих переговорів. К.: Лабораторія, 2021. 209 с.
6. Росс Дж. Переговори у стилі Трампа. Ефективні стратегії і прийоми майстерного ведення бізнес-переговорів. К.: КМ-БУКС, 2018. 240 с.
7. Стоун Д., Петтон Б., Хін Ш. Складні розмови: як обговорювати те, що хвилює найбільше. К.: Віват, 2019. 250 с.
8. Сюта Г. М., Бибик С. П. Сучасна ділова культура. Усне і писемне спілкування. К.: Фоліо, 2019. 428 с.
9. Фішер Р., Шапіро Д. Емоційний інтелект в переговорах. К.: ВД «Сварог», 2019. 264 с.
10. Фішер Р., Юрі У., Петтон Б. Шлях до Так. Як вести переговори, не здаючи позицій. К.: Основи, 2023. 220 с.
11. Яхно Т. Конфліктологія та теорія переговорів. К.: Центр навчальної літератури, 2019. 168с.