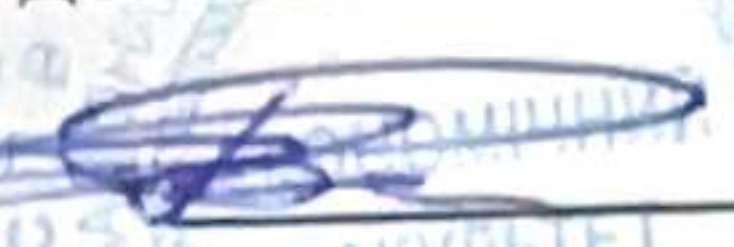


Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Економічний факультет

Кафедра маркетингу, інновацій та регіонального розвитку

“ЗАТВЕРДЖУЮ”
В.о. декана економічного факультету
**/Роман ГРЕШКО/**
від «02» вересня 2024 р.



РОБОЧА ПРОГРАМА

навчальної дисципліни

«СТРАТЕГІЯ ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ»

вибіркова

Освітньо-професійна програма:	Фінанси, банківська справа та страхування
Спеціальність:	072 Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок
Галузь знань:	07 «Управління і адміністрування»
Рівень вищої освіти:	другий (магістерський)
Факультет:	економічний
Мова навчання:	українська

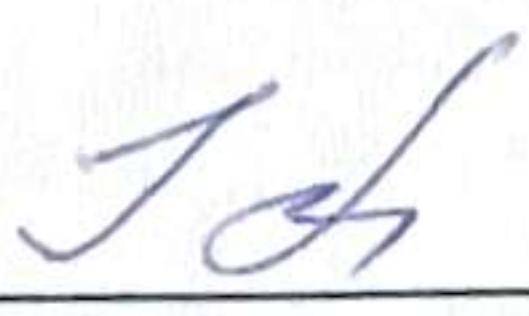
Чернівці 2024 рік

Робоча програма навчальної дисципліни «Стратегія ведення переговорів» складена відповідно до освітньо-професійної програми «Фінанси, банківська справа та страхування» спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» галузі знань 07 «Управління і адміністрування», затвердженої рішенням Вченої ради Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича від 26.06.2024 року, протокол № 9, та введеної в дію наказом ректора № 248 від 28.06.2024 р.

Розробник: **Зрибнєва Ірина Павлівна**, доцент кафедри маркетингу, інновацій та регіонального розвитку, доктор економічних наук, доцент

Викладач: **Зрибнєва Ірина Павлівна**, доцент кафедри маркетингу, інновацій та регіонального розвитку, доктор економічних наук, доцент

Погоджено з гарантом ОП «Фінанси, банківська справа та страхування» і затверджено на засіданні кафедри маркетингу, інновацій та регіонального розвитку
Протокол № 1 від «12» серпня 2024 року.

Завідувач кафедри  Ірина БУДНІКЕВИЧ

Схвалено методичною радою економічного факультету
Протокол № 1 від «12» серпня 2024 року.

Голова методичної ради економічного факультету  Роман ГРЕШКО

1. Мета навчальної дисципліни «Стратегії ведення переговорів»

Дисципліна «Стратегії ведення переговорів» є вибірковою дисципліною для здобувачів другого магістерського рівня вищої освіти, спеціальності 072-Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок, галузі знань 07-Управління та адміністрування. Навчальна дисципліна дозволяє розвинути набуті здобувачами комунікативні навички особистісної взаємодії та роботи в команді; поглибити професійно-орієнтовані компетенції в прийнятті ефективних управлінських рішень.

Метою навчальної дисципліни є ознайомлення здобувачів освіти із основними поняттями та ключовими проблемами теорії та практики переговорів, формування системи знань про стратегії і тактики переговорного процесу, а також формування практичних навичок та оволодіння основними інструментами ведення переговорів. Ефективна комунікація при проведенні переговорів досягається за умови використання різних стратегій їх ведення. Вибір тієї чи іншої стратегії залежить від ситуації, в якій ведуться переговори, готовності сторін реалізувати інтереси один одного, розуміння важливості успіху переговорів їх учасниками.

2 Результати навчання. Відповідно до освітньо-професійної програми «Фінанси, банківська справа та страхування» підготовки здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок» та галузі знань 07 Управління і адміністрування вивчення дисципліни «Стратегії ведення переговорів» сприяє поглибленню наступних загальних та фахових компетентностей:

ЗК4. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.

ЗК5. Здатність приймати обґрунтовані рішення.

СК6. Здатність застосовувати міждисциплінарні підходи при розв'язанні складних задач і проблем у сфері фінансів, банківської справи та страхування.

СК7. Здатність до пошуку, використання та інтерпретації інформації, необхідної для вирішення професійних і наукових завдань в сфері фінансів, банківської справи та страхування.

Програмні результати:

ПР11. Застосовувати поглиблені знання в сфері фінансового, банківського та страхового менеджменту для прийняття рішень.

ПР12. Обґрунтувати вибір варіантів управлінських рішень у сфері фінансів, банківської справи та страхування та оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень, законодавчих та етичних аспектів.

3. Опис навчальної дисципліни. Навчальний план з даної дисципліни передбачає проведення аудиторних лекційних і практичних занять, а також вимагає від здобувача опрацювання основної і допоміжної літератури та виконання завдань самостійної роботи.

3.1. Загальна інформація

Назва навчальної дисципліни СТРАТЕГІЇ ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ											
Форма навчання	Рік підготовки	Семестр	Кількість		Кількість годин						Вид підсумкового контролю
			кредитів	годин	лекції	практичні	семінарські	лабораторні	самостійна робота	індивідуальні завдання	
Денна	2024/2025	2	4	120	15	15			90		залік

3.2. Структура змісту навчальної дисципліни «Стратегії ведення переговорів»

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин					
	Денна форма					
	усього	у тому числі				
		л	п	ла б	ін д	с.р.
1	2	3	4	5	6	7
Теми навчальних занять						
Тема 1. КОМУНІКАТИВНА ПРОФЕСІЙНО-ОРІЄНТОВАНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ ТА ЇЇ СКЛАДОВІ 1. Складові комунікативної компетентності 2. Вербальні та невербальні методи комунікації 3. Розмовна та письмова форми ділової комунікації 4. Засоби діагностики та розвитку комунікативних навичок ведення переговорів	15	1	1			13
Тема 2. ПЕРЕГОВОРИ ЯК ОСНОВНИЙ ЕЛЕМЕНТ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ 1. Історія становлення інституту переговорів 2. Види та моделі переговорів 3. Етика та традиції ведення переговорів. 4. Сучасні тенденції та технології ведення переговорів	15	2	2			11
Тема 3. ПЕРЕГОВОРНИЙ ПРОЦЕС ТА ЙОГО ЕТАПИ 1. Підготовка до переговорів 2. Проведення переговорів 3. Завершення переговорів (вирішення мети/проблеми) 4. Аналіз підсумків ділових переговорів	15	2	2			11
Тема 4. ВИБІР СТРАТЕГІЇ та СТИЛЮ ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ 1. Проблема вибору стратегії ведення переговорів 2. Стили ведення переговорів 3. Матриця переговорів	15	2	2			11
Тема 5. СТРАТЕГІЇ ПЕРЕГОВОРІВ НА ОСНОВІ КОНКУРЕНТНОГО ПІДХОДУ 1. Стратегії на основі конкурентного підходу 2. Стратегія позиційного торгу 3. Ефективні комунікаційні тактики та техніки конкурентних переговорів	15	2	2			11
Тема 6. СТРАТЕГІЇ КОМПРОМІСНИХ ПЕРЕГОВОРІВ 1. Поняття та особливості ведення переговорів на засадах компромісу 2. Стили та тактики проведення компромісних переговорів 3. Труднощі реалізації стратегії компромісу	15	2	2			11
Тема 7 СТРАТЕГІЇ ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ В УМОВАХ КОНФРОНТАЦІЇ/КОНФЛІКТУ 1. Стратегії переговорів на основі конфронтації 2. Стратегії ведення переговорів при конфліктах 3. Сутність посередництва/медіації при конфліктах 4. Тактики переговорів при конфліктах	15	2	2			11
Тема 8. СТРАТЕГІЇ ПЕРЕГОВОРІВ НА ОСНОВІ СПІВРОБІТНИЦТВА 1. Ключові стратегії співробітництва в переговорах 2. Стратегія принципів переговорів	15	2	2			11

3. Гарвардська переговорна модель						
Усього годин	120	15	15			90

3.3. ТЕМИ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «СТРАТЕГІЇ ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ»

З метою ефективнішого використання набутих знань, отримання «м'яких» комунікаційних навичок та навичок ведення переговорів, практичні заняття з дисципліни «Стратегії ведення переговорів» проводяться у вигляді практичних тренінгів, які складаються з тренувальних вправ, діагностичних тестів, бізнес-кейсів та ділових ігор. Завдання до практичної роботи та методичні вказівки до її виконання представлені в Moodle: <https://moodle.chnu.edu.ua/course/view.php?id=3808>

№	Назва теми	Кількість годин
1	ВИКОРИСТАННЯ ЕФЕКТИВНИХ ВЕРБАЛЬНИХ ТА НЕВЕРБАЛЬНИХ МЕТОДІВ ПРИ ПРОВЕДЕННІ ПЕРЕГОВОРІВ	1
2	ВИКОРИСТАННЯ МОВНИХ ТРАФАРЕТІВ ПРИ ПРОВЕДЕННІ ПЕРЕГОВОРІВ	2
3	ПІДГОТОВКА, ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ПРОВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ	2
4	ВАРІАНТИ/АЛЬТЕРНАТИВИ ПОВЕДІНКИ ПРИ ВИБОРІ СТРАТЕГІЇ ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ	2
5	ТАКТИКА ТА ПРИЙОМИ ПОЗИЦІЙНОГО ТОРГУ	2
6	ТАКТИКА ТА ПРИЙОМИ КОМПРОМІСНИХ ПЕРЕГОВОРІВ	2
7	ТАКТИКА ТА ПРИЙОМИ ПЕРЕГОВОРІВ ПРИ КОНФЛІКТАХ	2
8	ТАКТИКА ТА ПРИЙОМИ КОНСТРУКТИВНИХ ПЕРЕГОВОРІВ	2
Усього годин		15

3.4. САМОСТІЙНА РОБОТА З НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «СТРАТЕГІЇ ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ»

Відповідно до навчального плану, студент виконує завдання самостійної роботи, за результатами якої виявляється ступінь засвоєння теоретичних положень та набуття практичних навичок з стратегій ведення переговорів. Завдання до самостійної роботи та методичні вказівки до їх виконання представлені в Moodle: <https://moodle.chnu.edu.ua/course/view.php?id=3808>

№	Назва теми самостійної роботи	Кількість годин денна/заочна
1	Тренування навичок активного слухання та використання невербальної комунікації	13
2	Практика використання мовних патернів для проведення ділових бесід та переговорів	11
3	Використання ділових атрибутів та наочних методів й матеріалів у бізнес переговорах	11
4	Дослідження впливу культурних та особистісних чинників на вибір стилю та стратегії переговорів	11
5	Аналіз кейсів успішних та невдалих переговорів	11
6	Практики пошуку компромісу та консенсусу в переговорах	11
7	Вивчення технік врегулювання конфліктів та медіації в переговорах	11
8	Рефлексія над власними сильними та слабкими сторонами у переговорному процесі та розробка особистого плану подальшого розвитку	11
Усього годин		90

З урахуванням інтересів студента і за погодженням із викладачем може бути обрана інша тема в межах досліджуваної проблематики.

4. Освітні технології, методи навчання і викладання навчальної дисципліни «Стратегії ведення переговорів»

4.1. Освітні технології

Освітні технології включають в себе різні інструменти та ресурси, які допомагають створювати інтерактивне та змістовне навчання, сприяють індивідуалізації навчання, залученню здобувачів до активного навчання, зростанню мотивації та покращенню розуміння складних концепцій, допомагають здобувачам розвивати навички цифрової грамотності, критичного мислення та співпраці (електронні підручники та навчальні матеріали, презентації лекцій, відео-контент з тематики дисципліни, інтерактивні комп'ютерні програми, онлайн-платформи для навчання).

4.2. Методи навчання і викладання:

МН1 – словесні методи (лекція, дискусія, бесіда, консультація тощо)

МН2 – бізнес-кейси (індивідуальні та командні)

МН3 – ділові гри

МН5 – методи візуалізації результатів (презентації результатів виконаних завдань, ілюстрації, відеоматеріали тощо)

МН6 – робота з інформаційними ресурсами: з навчально-методичною, науковою, нормативною літературою та інтернет-ресурсами

МН7 – самостійна робота над індивідуальним завданням

МН8 – підготовка тез/доповіді на конференцію.

МН16 – діагностичні тести

МН17 – неформальна освіта

5. Критерії та засоби оцінювання результатів навчання з навчальної дисципліни «Стратегії ведення переговорів»

5.1 Критерії оцінювання:

Кількість балів за кожен тему виводиться із суми поточних видів контролю. Оцінки за самостійну роботу враховуються при виставленні підсумкової оцінки з дисципліни.

Максимальна підсумкова оцінка, яку здобувач може отримати у процесі вивчення дисципліни «Стратегії ведення переговорів», за шкалою ЧНУ становить 100 балів, що виводиться із суми балів поточного контролю за темами (до 32 балів), за виконання завдань самостійної роботи (до 28 балів) та підсумкового контролю (заліку) – до 40 балів.

Якщо здобувач за виконання усіх завдань аудиторної та самостійної роботи набрав менше 35 балів, він вважається не атестованим та не допускається до складання заліку. Допущеним до складання заліку здобувач може бути лише у разі відпрацювання всього матеріалу, передбаченого навчальним планом у повному обсязі, або тієї частини навчального матеріалу, за який отримано незадовільну оцінку, або за яким він не атестований.

Підсумковий контроль - **залік** приймається в усній формі. Здобувач має надати відповідь на два питання, обраних рандомним способом (оцінювання до 20 балів за кожне питання). При відповіді на кожне питання, здобувач обов'язково має навести приклад практичної ситуації з переговорів за темою питання із детальним аналізом стратегії, тактики та прийомів, які були використані в наведеному кейсі.

Підсумкова оцінка проводиться за національною шкалою, стобальною шкалою ЧНУ, за шкалою ECTS (відповідно до вимог Болонської угоди).

5.2. Шкала оцінювання:

Оцінка за національною шкалою	Оцінка за шкалою ЧНУ	Оцінка за шкалою ECTS	Пояснення за розширеною шкалою
зараховано	90 – 100	A	відмінно
	80 – 89	B	дуже добре
	70 – 79	C	добре

незараховано	60 – 69	D	задовільно
	50 – 59	E	достатньо
	35 – 49	FX	(незадовільно) з можливістю повторного складання
	1 – 34	F	(незадовільно) з обов'язковим повторним курсом

5.3. Засоби оцінювання:

- МО1 – презентація самостійних робіт за індивідуальними завданнями
 МО2 – захист бізнес-кейсів, результатів досліджень
 МО4 – презентації результатів виконання завдань
 МО5 – презентація творчих завдань
 МО6 – командні результати ділових ігор
 МО8 – презентація власного підготовленого кейсу з практики ведення переговорів
 МО10 – підсумковий контроль – залік в усній формі
 МО11 – публікації тез, доповідей, статей
 МО12 – результати самодіагностики
 МО13 – зарахування результатів неформальної освіти

6. Форми поточного та підсумкового контролю

Контрольні заходи включають поточний та підсумковий контроль знань.

Поточний контроль здійснюється під час проведення практичних занять, виконання завдань самостійної роботи, командних та індивідуальних завдань і має на меті перевірку рівня підготовленості здобувача.

Підсумковий контроль (залік) проводиться в усній формі з метою оцінки результатів навчання на завершальному етапі

Розподіл балів, які отримують студенти

Поточне оцінювання (аудиторна та самостійна робота)								Кількість балів (залік)	Сумарна к-ть балів
60 балів								40	100
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8		
8	7	7	8	8	7	7	8		

7. Рекомендована література

7.1. Основна:

- Восс К., Рез Т. Ніколи не йдіть на компроміс. Техніка ефективних переговорів. К.: Наш формат, 2019. 280 с.
- Гриценко Т., Гриценко С., Іщенко Т., Мельничук Т., Чуприк Н., Анохіна Л. Етика ділового спілкування. К.: Центр навчальної літератури, 2019. 344 с.
- Картер А. Не бійся спитати. 10 кроків до вдалих переговорів. К.: Лабораторія, 2021. 209 с.
- Росс Дж. Переговори у стилі Трампа. Ефективні стратегії і прийоми майстерного ведення бізнес-переговорів. К.: КМ-БУКС, 2018. 240 с.
- Стоун Д., Петтон Б., Хін Ш. Складні розмови: як обговорювати те, що хвилює найбільше. К.: Віват, 2019. 250 с.
- Сюта Г. М., Бирик С. П. Сучасна ділова культура. Усне і писемне спілкування. К.: Фоліо, 2019. 428 с.
- Фішер Р., Шапіро Д. Емоційний інтелект в переговорах. К.: ВД «Сварог», 2019. 264 с.
- Фішер Р., Юрі У., Петтон Б. Шлях до Так. Як вести переговори, не здаючи позицій. К.: Основи, 2016. 220 с.
- Яхно Т. Конфліктологія та теорія переговорів. К.: Центр навчальної літератури, 2019. 168с.

7.2. Допоміжна література:

- Андерсон К. Успішні виступи на TED. Рецепти найкращих спікерів. К.: Наш формат, 2019. 256 с.

2. Блінов О. А. Психологічне забезпечення переговорного процесу: навч. посіб К.: НАУ, 2013. 248 с.
3. Зрибнєва І.П. Використання діджитал технологій для ведення переговорів. *Міжнародна науково-практична інтернет-конференція "Маркетинг в Україні"*. Київ, 20.10.2023 р. стор. 448-449. https://drive.google.com/file/d/1Iglyp1Pe_BrwCvI5M2kHiQvAQIbEi011/view?pli=1
4. Зрибнєва І.П. Синергія впливу лідерських компетенцій та навичок ведення переговорів на ефективність проектного менеджменту/ Зрибнєва І.П., Заволічна Т.Р./ Науковий вісник Чернівецького університету. Серія Економіка. № 830, 2021. Стор. 89-96. <http://econom.chnu.edu.ua/journal/index.php/ecovis/article/view/153/115>
5. Зрибнєва І.П. Стратегії ведення переговорів: навчально-практичний посібник. Moodle ChNU, 2024. 200 с. https://moodle.chnu.edu.ua/pluginfile.php/340001/mod_resource/content/14/Навчальний%20посібник%20Стратегії%20ведення%20переговорів%2009-06-2024.pdf
6. Зрибнєва І.П. Стратегії ведення переговорів: збірник кейсів. Moodle ChNU, 2024. https://moodle.chnu.edu.ua/pluginfile.php/619133/mod_resource/content/1/ЗБІРНИК%20КЕЙСІВ%20ПО%20ПЕРЕГОВОРАМ.pdf
7. Калабуха Л. Почніть говорити «НІ». Як упевнено відмовляти та викликати повагу. К. 2018. 232 с.
8. Кінг Л., Гілберт Б. Як розмовляти будь з ким, будь-коли і будь-де. К.: Моноліт, 2019.
9. Кінг Патрік. Стратегії і тактики спілкування. К.: Книголав, 2017. 128 с.
10. Піз А., Піз Б. Мова рухів тіла. К.: КМ-БУКС, 2017. 416 с.
11. Роем Ден. Говори та показуй. К.: Віват, 2017. 224 с.
12. Фромм Е. Мати чи бути? К.: Український письменник, 2010. 222 с.
13. Malhotra Deepak. Negotiating the Impossible: How to Break Deadlocks and Resolve Ugly Conflicts (without Money or Muscle) Paperback – Large Print, July 28, 2016. 358p.
14. Zrybnieva I., Zavolichna T., Zrybnieva K. Leadership and negotiation competencies in the implementation of innovative cross-border projects medicals sphere. Natural Science Readings, 2020. P.74- 76.
15. Zrybnieva I. Psychological aspects of negotiation / Zrybnieva, I., Zrybnieva K./Zu den materialien der II Internationalen wissenschaftlich-praktischen konferenz «Multidisziplinäre Forschung: Perspektiven, Probleme und Muster», 26 November, 2021, Wien, Republik Österreich. P. 51-52. <https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/logos/article/view/16695>
16. Zrybnieva I. Effective negotiation tactics in the activities of non-profit organizations / Zrybnieva, I., Zrybnieva, K. / The 10th International Scientific and Practical Conference «Challenges in Science of Nowadays». November 16-18, Washington, USA. Scientific Collection «InterConf», 2022 (132), P. 53–55. <https://archive.interconf.center/index.php/conference-proceeding/article/view/1611>

8. Інформаційні ресурси та он-лайн ресурси:

1. Національний репозитарій академічних текстів <https://nrat.ukrintei.ua/>
2. Офіційний сайт Lax Sebenius LLC <https://www.negotiate.com/>
3. Найкращі книжки про переговори: <https://laboratoria.pro/tag/books-on-negotiations-and-mediation>
4. Best Negotiation Books: A Negotiation Reading List <https://www.pon.harvard.edu/daily/negotiation-training-daily/negotiation-books-a-negotiation-reading-list/>
5. The best books that will make you a master-negotiator: <https://www.forbes.com/sites/rhettpower/2019/08/07/the-best-books-that-will-make-you-a-master-negotiator/?sh=5a085469c1d6>
6. Best Negotiation Books (to read in 2024): <https://procurementtactics.com/best-negotiation-books/>
7. 20 Best Negotiation Books of All Time: <https://bookauthority.org/books/best-negotiation-books>
8. Он-лайн тест на виявлення переговорних навичок (англ.мовою). <https://www.testgorilla.com/test-library/situational-judgment-tests/negotiation-test/>
9. Програма навчання по переговорам в Гарвардській школі права. (англ.мовою). Program on Negotiation at Harvard Law School: PON <https://www.pon.harvard.edu/>

10. Програма навчання по динамічним переговорам у Міжнародній бізнес-школі. (англ.мовою).
The business school for the world. Open program: Negotiation Dynamics
<https://www.insead.edu/executive-education/negotiation>
11. Он-лайн платформа з розвитку «м'яких» навичок:
<https://www.skillsyouneed.com/ips/negotiation.html>
12. Суспільний університет. Мистецтво переговорів <https://youtu.be/V4WAXEQrLcY>
13. Keystone academiccourses: <https://www.academiccourses.com/Course-Negotiate-to-adhere/France/IFCAM/>