

ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ

Навчально-науковий інститут денної освіти
Кафедра маркетингу

СИЛАБУС

навчальної дисципліни

«Техніки ведення ділових переговорів»

на 2025-2026 навчальний рік

Курс та семестр вивчення	4 курс
Освітня програма/спеціалізація	Інтернет-маркетинг
Спеціальність	075 «Маркетинг»
Галузь знань	07 «Управління і адміністрування»
Ступінь вищої освіти	бакалавр

ПІБ НПП, які ведуть дану дисципліну,
науковий ступінь і вчене звання,
посада

Іваннікова Марина Миколаївна
к.е.н., доцент
доцент кафедри маркетингу

Контактний телефон	+38-050-614-74-58
Електронна адреса	ivannikovam83@gmail.com
Розклад навчальних занять	http://schedule.puet.edu.ua/
Консультації	очна http://www.marketing.puet.edu.ua/ он-лайн: електронною поштою, у месенджерах
Сторінка дистанційного курсу	https://el.puet.edu.ua/

Опис навчальної дисципліни

Мета вивчення навчальної дисципліни	Метою курсу є оволодіння навичками розробки й реалізації алгоритму ділових переговорів; відпрацювання моделі організації, проведення й реалізації ділових переговорів; опанування відомих переговорних методик: «Гарвардські принципи переговорів», «високий-низький рівень очікування», «пробна повітряна куля», «останнє бажання» та інші; особливості ведення ділових переговорів в цифровому середовищі (електронна пошта, месенджери); етика ділової комунікації.
Тривалість	5 кредитів, разом 150 год. (лекції 20 год., практичні 40 год., самостійна робота студентів 90 год.)
Форми та методи навчання	Лекції та практичні заняття в аудиторії, самостійна робота поза розкладом Інструктування, сторітелінг, інфографіка, творчі роботи, узагальнення і систематизації знань, частково-пошукові, генерації ідей, симуляційні, дискусійні, проблемно-рольові
Система поточного та підсумкового контролю	Поточний контроль: відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; тестування; поточна модульна робота Підсумковий контроль: залік (ПМК)
Базові знання	Наявність широких знань із загально-освітніх дисциплін.
Мова викладання	Українська

Перелік компетентностей, які забезпечує дана навчальна дисципліна, програмні результати навчання

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
ПР1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності. ПР3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу. ПР7. Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного	ЗК03. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК06. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. ЗК07. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК09. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. ЗК10. Здатність спілкуватися іноземною мовою. ЗК11. Здатність працювати в команді. ЗК12. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
застосування маркетингового інструментарію. ПР8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища. ПР17. Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.	груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності). ЗК13.Здатність працювати в міжнародному контексті. ЗК14.Здатність діяти соціально відповідально та свідомо. СК01. Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу. СК04. Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими. СК05. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу. СК09. Здатність використовувати інструментарій маркетингу в інноваційної діяльності. СК12. Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу.

Тематичний план навчальної дисципліни

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
Модуль 1: Основи та стратегія ділових переговорів		
Тема 1. Вступ до переговорного процесу	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; творчі проекти	Виконання індивідуального завдання за темами: основні принципи рекламної діяльності; класифікація реклами; роль реклами у суспільстві; законодавчі основи рекламної діяльності.
Тема 2. Підготовка до переговорів	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; творчі проекти	Виконання індивідуального завдання за темами: основні принципи рекламної діяльності; класифікація реклами; роль реклами у суспільстві; законодавчі основи рекламної діяльності.
Тема 3. Структура та етапи переговорного процесу	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; творчі проекти	Виконання індивідуального завдання за темами: основні принципи рекламної діяльності; класифікація реклами; роль реклами у суспільстві; законодавчі основи рекламної діяльності.
Тема 4. Комунікативні аспекти переговорів	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; творчі проекти	Виконання індивідуального завдання за темами: основні принципи рекламної діяльності; класифікація реклами; роль реклами у суспільстві; законодавчі основи рекламної діяльності.
Тема 5. Переговорні стратегії та стилі	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; творчі проекти; поточна модульна робота	Виконання індивідуального завдання за темами: основні принципи рекламної діяльності; класифікація реклами; роль реклами у суспільстві; законодавчі основи рекламної діяльності.
Тема 6. Тактичні прийоми у переговорах	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; творчі проекти; поточна модульна робота	Виконання індивідуального завдання за темами: основні принципи рекламної діяльності; класифікація реклами; роль реклами у суспільстві; законодавчі основи рекламної діяльності.
Модуль 2. Тактики, конфлікти та міжнародний контекст переговорів		
Тема 7. Вирішення конфліктів у переговорах	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; творчі проекти	Виконання індивідуального завдання за темами: основні принципи рекламної діяльності; класифікація реклами; роль реклами у суспільстві; законодавчі основи рекламної діяльності.
Тема 8. Міжкультурні особливості переговорів	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять;	Виконання індивідуального завдання за темами: основні принципи рекламної

	виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; творчі проекти	діяльності; класифікація реклами; роль реклами у суспільстві; законодавчі основи рекламної діяльності.
Тема 9. Переговори у командній роботі	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; творчі проекти	Виконання індивідуального завдання за темами: основні принципи рекламної діяльності; класифікація реклами; роль реклами у суспільстві; законодавчі основи рекламної діяльності.
Тема 10. Аналіз та оцінка результатів переговорів	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; творчі проекти	Виконання індивідуального завдання за темами: основні принципи рекламної діяльності; класифікація реклами; роль реклами у суспільстві; законодавчі основи рекламної діяльності.

Інформаційні джерела

1. Гестеланд Р. *Кроскультурний бізнес: стилі ведення переговорів у різних країнах світу*. — Київ: Літопис, 2021
2. Голдсміт М. *Як говорити так, щоб вас чули*. — Київ: Наш Формат, 2021.
3. Карнегі Д. *Як завойовувати друзів і впливати на людей*. — Київ: КМ-Букс, 2020.
4. Козлов М. *Мистецтво переконання: як впливати на людей і добиватися свого*. — Харків: Ранок, 2020.
5. Паттерсон К. *Критичні розмови: як обговорювати те, що визначає ваш успіх*. — Київ: Vivat, 2022.
6. Трейсі Б. *Переговори. Як отримати максимум у будь-яких обставинах*. — Київ: Наш Формат, 2020.
7. Ури В. *Як домовлятися, коли ставки високі*. — Харків: Фабула, 2021.
8. Фішер Р. *Як домовлятися. Перемога без поразки*. — Київ: Наш Формат, 2022.
9. Хофстеде Г. *Культури та організації: програмування розуму*. — Київ: Основи, 2020.
10. Чалдіні Р. *Психологія впливу*. — Київ: Наш Формат, 2019.
11. Шнайдер Л. *Переговори по Гарварду: стратегії та прийоми успішних угод*. — Львів: Літопис, 2021.

Програмне забезпечення навчальної дисципліни

- Пакет програмних продуктів Microsoft Office.

Політика вивчення навчальної дисципліни та оцінювання

Політика оцінювання здобувачів вищої освіти. Завдання, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (75 % від можливої максимальної кількості балів за вид діяльності). Перескладання модулів відбувається із дозволу провідного викладача за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

Положення про організацію освітнього процесу <https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/06/polozhennya-pro-organizacziyu-osvitnogo-proczesu.pdf>

Положення про порядок та критерії оцінювання знань, вмінь та навичок здобувачів вищої освіти https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_por_kryt_ocinyuvannya.pdf

Порядок ліквідації здобувачами вищої освіти академічної заборгованості <https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/poryadok-likvidacziyi-zdobuvachamy-vyshhovi-osvity-akademichnoyi-zaborgovanosti.pdf>.

Положення про повторне навчання https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_pro-povt-navch.pdf

Політика щодо відвідування. Відвідування занять є обов'язковим компонентом. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, працевлаштування, стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі (Moodle) за погодженням із провідним викладачем.

Політика щодо академічної доброчесності. Списування під час виконання поточних модульних робіт та тестування заборонено (в т. ч. із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування та підготовки практичних завдань в процесі заняття. В ПУЕТ діють:

Кодекс честі студента https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/kodeks_chesti_studenta.pdf.

Положення про академічну доброчесність https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_akadem_dobrochesnist.pdf

Положення про запобігання випадків академічного плагіату <https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozhennya-pro-zapobigannya-vipadkiv-akademichnogo-plagiatu.pdf>

[zapobigannyavypadkam-akademichnogo-plagiatu.pdf](#).

Політика визнання результатів навчання визначена такими документами:

Положення про порядок перезарахування результатів навчання, здобутих в іноземних та вітчизняних закладах освіти https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_por_perezarah_rez_zvo.pdf.

Положення про академічну мобільність здобувачів вищої освіти https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozha_pro_akademichnu_mobilnist.pdf

Положення про порядок визнання результатів навчання здобутих шляхом неформальної та/або інформальної освіти <https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozhennya-pro-poryadok-vyznannya-rezultativ-navchannya-zdobutyh-shlyahom-neformalnoyi-ta-abo-informalnoyi-osvity.pdf>; інфографіка (розділ Освіта/Організація освітнього процесу/Неформальна освіта) <https://puet.edu.ua/neformalna-osvita/>.

Політика вирішення конфліктних ситуацій:

Положення про правила вирішення конфліктних ситуацій <https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozhennya-pro-pravy-la-vyrishennya-konfliktnyh-sytuacij-u-puet.pdf>

Положення про апеляцію результатів підсумкового контролю у формі екзамену https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_pro-apel_pidscontr.pdf

уповноважена особа з питань запобігання та виявлення корупції <https://puet.edu.ua/zapobigannya-ta-protidiya-korupciyi/>

Політика підтримки учасників освітнього процесу:

Психологічна служба: <http://puet.edu.ua/psychologichna-pidtrymka-v-puet/>.

Студентський омбудсмен (Уповноважений з прав студентів) ПУЕТ <http://puet.edu.ua/other-divisions/studentskyj-ombudsmen-upovnovazhenyj-z-prav-studentiv-puet/>

Уповноважений з прав корупції <https://puet.edu.ua/zapobigannya-ta-protidiya-korupciyi/>

Безпека освітнього середовища: Інформація про безпечність освітнього середовища ПУЕТ наведена у вкладці «Безпека життєдіяльності» <http://puet.edu.ua/pro-puet/bezpeka-zhyttyediyalnosti/>

Оцінювання

Підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни розраховується через поточне оцінювання

Види робіт	Максимальна кількість балів
Модуль 1 (теми 1-6): захист практичного завдання (10 балів); обговорення матеріалу занять (10 балів); виконання навчальних завдань (10 балів); завдання самостійної роботи (10 балів); поточна модульна робота (10 балів)	50
Модуль 2 (теми 7-10): захист практичного завдання (10 балів); обговорення матеріалу занять (10 балів); виконання навчальних завдань (10 балів); завдання самостійної роботи (10 балів); поточна модульна робота (10 балів)	50
Разом	100

Система нарахування додаткових балів за видами робіт з вивчення навчальної дисципліни

Форма роботи	Вид роботи	Бали
Науково-дослідна	Участь у студентській науковій конференції, науково-дослідному конкурсі тощо	10

За додаткові види навчальних робіт студент може отримати не більше 10 балів. Додаткові бали додаються до загальної підсумкової оцінки за вивчення навчальної дисципліни, але загальна підсумкова оцінка не може перевищувати 100 балів.

Шкала оцінювання здобувачів вищої освіти за результатами вивчення навчальної дисципліни

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за шкалою ЄКТС	Оцінка за національною шкалою
90-100	A	Відмінно
82-89	B	Дуже добре
74-81	C	Добре
64-73	D	Задовільно
60-63	E	Задовільно достатньо
35-59	FX	Незадовільно з можливістю повторного складання
0-34	F	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням навчальної дисципліни