




Силабус навчальної дисципліни
«ТРЕНІНГ ОРГАНІЗАЦІЇ ВЕДЕННЯ
ПЕРЕГОВОРІВ»
Спеціальність 054 «Соціологія»
Галузь знань: 05 «Соціальні та поведінкові науки»

Рівень вищої освіти	Другий (магістерський)
Статус дисципліни	Навчальна дисципліна вибіркового компонента з фахового переліку
Семестр	Весняний семестр
Обсяг дисципліни, кредити ЄКТС/загальна кількість годин	3 кредити/90 годин
Мова викладання	Українська
Що буде вивчатися (предмет навчання)	<p>Головні теоретичні положення ведення переговорів як форми комунікації, спілкування, їх методологічних та методичних засад:</p> <ul style="list-style-type: none"> - висвітлення основних функцій, видів та рівнів переговорів, зміст «переговорної» культури та етичних засад їх ведення; - ознайомлення з основними методичними рекомендаціями, техніками переговорів - розгляд змісту та особливостей та застосування основних стратегій та тактик ведення переговорного процесу.
Чому це цікаво/потрібно вивчати (мета)	Курс спрямований на розвиток у студентів навичок критичного мислення та практичних навичок ведення ділових переговорів
Чому можна навчитися (результати навчання)	<p>Теоретичним уявленням, знанням щодо ведення переговорного процесу, загальними теоретичними та практичними рекомендаціями, техніками та прийомами його здійснення;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Основними позиціями та помилками суб'єктів переговорів; - Стилю, що застосовується в ході переговорного процесу; - Відповідним практичним вмінням здійснення планування, ведення переговорного процесу.

<p>Як можна користуватися набутими знаннями і вміннями (компетентності)</p>	<p>-Планувати зміст, структуру переговорів, основні напрямки, умови та методичні засади підвищення їх ефективності;</p> <p>-Формувати особистісний стиль переговорного процесу, його типи, варіанти та прийоми ефективного здійснення.</p> <p>-Застосовувати теоретичні знання, алгоритми, норми, принципи ведення переговорного процесу в процесі своєї майбутньої професійної діяльності;</p> <p>-Використовувати сучасні методичні прийоми та форми проведення переговорів, їх планування, аналізу результатів, що досягнуті, подолання конфліктів.</p>
<p>Навчальна логістика</p>	<p>Зміст дисципліни:</p> <p>Переговори як форма спілкування. Поняття „комунікація”, „спілкування”, „ділове спілкування” та „переговори”. Функції, види та рівні переговорів. Поняття „культура переговорів” та її моральні засади.</p> <p>Загальні рекомендації, техніки та прийоми ведення переговорів. Загальні рекомендації щодо ведення переговорів. Стратегічні кроки переговорів. „Нечесні” стратегії переговорів: „стратегія дурня”, „давилівка”, „кружилівка”. Прийоми та техніки ведення переговорів: „якір”, „ні стереотипам”, „комплімент”. Мистецтво торгу.</p> <p>Основні помилки та позиції учасників переговорів. Типові помилки учасників переговорного процесу: непередготовленість; ефект ореолу; власні емоції; сором’язливість та пасивність; низька культура спілкування; впертість, зосередженість на своїх переживаннях та точці зору; приховані інтереси; неухважність до співбесідника. Основні позиції учасників переговорів: статус; імідж; можливості тощо.</p> <p>Основні стратегії ведення переговорів. Класифікація та основні характеристики стратегій ведення переговорів. Стратегії і інтереси учасників переговорного процесу. Проблема пошуку „взаємовигідних варіантів” у процесі переговорів. Головні помилки розробки нових варіантів подолання протилежних точок зору. Класифікація видів розбіжностей, які підлягають узгодженню в процесі пошуку взаємовигідних варіантів переговорного процесу. Об’єктивні критерії переговорів.</p> <p>Стиль та планування ведення переговорів. Фактори, що детермінують особистісний стиль суб’єкта переговорного процесу. Типи стилів учасників переговорів та їх основні характеристики, сильні та слабкі сторони. Мистецтво ведення бесіди. Мистецтво поступатися. Основні „режими” ведення переговорів, їх переваги та недоліки. Головні задачі переговорів. Умови ефективності переговорного процесу: „активне слухання”, „вміння ставити та відповідати на питання”, „мова жестів”. Специфіка міжнародних переговорів.</p> <p>Тактика, варіанти та прийоми ведення переговорного процесу. Варіанти та прийоми ефективного початку переговорного процесу: „зняття напруги”, „вміння зачепитися за ситуацію”,</p>

	<p>„стимулювання уяви опонента”, „вміння говорити прямо”. Загальні заяви та умови їх ефективності. Формування порядку денного переговорів. Правила обміну інформацією. Критика опонента. Стратегія переговорного процесу у випадку згоди або незгоди протилежної сторони. Зміст і форма „стартової позиції” учасників переговорів та правила реагування на неї. Етапи ведення переговорів. Шляхи виходу із переговорного процесу, що зайшов у „тупик”. Аналіз переговорів. Мистецтво командних переговорів. Засоби комунікації, що застосовуються для переговорного процесу. Конфлікт на переговорах, його основні причини та шляхи вирішення.</p> <p>Види занять: лекції, семінарські</p> <p>Методи навчання: навчальна дискусія, онлайн</p> <p>Форми навчання: очна, дистанційна</p>
<p>Преквізити</p>	<p>Знання з соціології, психології, філософії, загальні та фахові знання, отримані на першому (бакалаврському) рівні вищої освіти</p>
<p>Пореквізити</p>	<p>Знання з теорії та практики переговорного процесу можуть бути використані під час написання магістерської роботи</p>
<p>Інформаційне забезпечення з фонду та репозитарію НТБ НАУ</p>	<p>Науково-технічна бібліотека НАУ:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Армстронг М. Практика управління человеческими ресурсами. 8-е издание / Перев. с англ. Под ред. С.К.Мордовина. СПб.: Питер, 2004. – 832 с. -Бирхенбил В. Язык интонации, мимики, жестов. СПб., 1997. – 245 с. -Браун Л. Имидж – путь к успеху. СПб.: Питер, 1996. – 284 с. -Вагин И.О. Мастер-класс. Переговоры. – М.: АСТ: Астрель, 2005. – 303 с. -Вачугов Д.Д., Кисляков Н.А. Практикум по менеджменту. Деловые игры. М.: Высшая школа. 1998. – 176 с. -Землянова Л.М. Современная американская коммуникативистика: теоретические концепции, проблемы, прогнозы. М.: МГУ, 1995. – 271 с. -Нижник Н.Р., Пашко Л.А., Холуйко В.М., Кіндзерський С.А. Ділове спілкування у сфері державного управління. Хмельницький, 2005. – 194 с. -Нижник Н.Р., Забелін С.С. Рекомендації щодо організації ділових переговорів у зовнішньоекономічних контактах. – К.: „Хортиця”, 1993. – 48 с. -Рюкле Х. Ваше тайное оружие в общении: мимика, жест, движение. / Пер. с нем. – М.: Интерэксперт, ИНФРА – М., 1996. – 277 с. -Чайка Г.Л. Культура ділового спілкування менеджера. Навчальний посібник. – К.: Знання, 2005. – 442 с.

Локація та матеріально-технічне забезпечення	Аудиторія теоретичного навчання, проєктор
Семестровий контроль, екзаменаційна методика	Залік, тестування
Кафедра	кафедра соціології та політології
Факультет	Лінгвістики та соціальних комунікацій
Викладач(і)	 <p>КОРНИЛОВ ВОЛОДИМИР СТЕПАНОВИЧ Посада: доцент Науковий ступінь: кандидат психологічних наук Профайл викладача:</p> <p>http://www.lib.nau.edu.ua/naukpraci/teacher.php?id=10682 Тел.: 050 748 76 30 E-mail: v.kornilov53@ukr.net Робоче місце: 8.707</p>
Оригінальність навчальної дисципліни	Авторський курс, викладання українською мовою
Лінк на дисципліну	Google Classroom код доступу 55ecjuh