

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПРИКАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТЕФАНІКА**



Факультет/інститут економічний

Кафедра менеджменту і маркетингу

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

**Бізнес-комунікації та переговори
(англійською мовою)**

Галузь знань:

07 Управління і адміністрування

05 Соціальні та поведінкові науки (051 Економіка)

Затверджено на засіданні кафедри
Протокол №3 від “09” листопада 2024р

м. Івано-Франківськ – 2024 р.

ЗМІСТ

1. Загальна інформація
2. Опис дисципліни
3. Структура курсу (зразок)
4. Система оцінювання курсу
5. Оцінювання відповідно до графіку навчального процесу (зразок)
6. Ресурсне забезпечення
7. Контактна інформація
8. Політика навчальної дисципліни

1. Загальна інформація

Назва дисципліни	Бізнес-комунікації і переговори (англійською мовою)
Викладач (-і)	Зварич Олена Ігорівна
Контактний телефон викладача	0503737875
Освітній рівень	Бакалавр
Статус дисципліни	Вибіркова
Курс / семестр	3 курс / 1 семестр
Розподіл за видами занять та годинами навчання (якщо передбачені інші види, додати)	Практичні заняття – 30 год. Самостійна робота – 120 год.
Мова викладання	Англійська
Посилання на сайт дистанційного навчання	

2. Опис дисципліни

<p><i>Мета курсу "Бізнес-комунікації та переговори"</i> полягає в тому, щоб надати студентам необхідні знання та навички для ефективного спілкування та ведення переговорів у бізнес-середовищі. Курс орієнтований на розвиток здатності до чіткої та переконливої комунікації, що є основою успішних взаємодій з колегами, партнерами та клієнтами, а також на формування вмінь успішно домовлятися та досягати вигідних результатів у різноманітних професійних ситуаціях.</p>
<p><i>Цілі курсу</i> включають розвиток навичок міжкультурної комунікації, освоєння технік ведення переговорів, а також удосконалення вмінь роботи в команді та управління конфліктами. Студенти також ознайомляться з етичними та правовими аспектами бізнес-комунікацій, що допоможуть їм приймати обґрунтовані рішення у складних і динамічних бізнес-ситуаціях. Важливим аспектом є інтеграція теоретичних знань з практичними навичками через симуляції реальних переговорних процесів.</p>
<p style="text-align: center;">Компетентності</p> <p>Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми, які характеризуються комплексністю і невизначеністю умов, у сфері менеджменту або у процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів соціальних та поведінкових наук</p> <p>Здатність спілкуватися іноземною мовою.</p>
<p style="text-align: center;">Програмні результати навчання</p> <p>Спілкуватись в усній та письмовій формі державною та іноземною мовами.</p>

3. Структура курсу (зразок)

№	Тема	Результати навчання	Завдання
1.	Підготовка до переговорів	Розуміння важливості підготовчого процесу переговорів. Новий вокабуляр щодо запиту, відповіді, подачі власної думки; визначення головного та надання аргументів.	Практичні завдання

2	Початкова стадія переговорів.	Встановлення початкового контакту, налагодження взаємозв'язку за допомогою методу Рапопорта, початок ділової комунікації. Новий вокабуляр щодо відрекомендування та початкової розмови; порядку денного та визначення ваших інтересів.	Практичні завдання
3	Внесення пропозицій	Внесення пропозицій та відповідь на пропозиції опонента. Новий вокабуляр щодо пропозицій та контрпропозицій. Шляхи як зробити вашу мову більш дипломатичною.	Практичні завдання
4	Досягнення згоди (порозуміння)	Наполягання та торгування. Навички слухання. Новий вокабуляр щодо перевірки інформації, уточнення, запевнення.	Практичні завдання
5	Завершення угоди	Вдале завершення угоди. Новий вокабуляр щодо підсумування та підтвердження угоди; окреслення майбутніх дій, подяка, прощання.	Практичні завдання, тести

4. Система оцінювання курсу (зразок)

Накопичування балів під час вивчення дисципліни	
Види навчальної роботи	Максимальна кількість балів
Лекція	-
Семінарське заняття	30
Самостійна робота	10
Індивідуальне завдання	10
Екзамен	50
Максимальна кількість балів	100

5. Оцінювання відповідно до графіку навчального процесу (зразок)

Види навчальної роботи	Навчальні тижні																	Разом
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	
Лекції																		
Семінарські з-тя				6		6		6		6		6						
Самостійна р-та													10					
Індивідуальні завдання																10		
Залік /Екзамен																	50	50
Всього за тиж-нь				6		6		6		6		6		10		10	50	100

Примітка: не рекомендується на один тиждень планувати кілька форм контролю.

6. Ресурсне забезпечення

Матеріально-технічне забезпечення	Мультимедіа, комп'ютери та інше
Література:	
1. Susan Lowe: DELTA Business Communication Skills. Negotiations, 2007.	
2. Communicating Globally: Intercultural 6 ресурси Communication and International Business Paperback / Wallace V. Schmidt, Roger N. Conaway, Susan S. Easton, William J. Wardrope, 2011.	
3. International Business Communication / Lillian H. Chaney and Jeanette S. Martin, 2010.	

4. Marketing Communications / Ludi Koekemoer, Steve Bird, 2013. 9. X-Culture Training and Project Materials [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.xculture.org/training.html>.
5. Means T, Rankin. D. Business communication. 2-nd ed. Australia; Mason, OH : South-Western Centage Learning, 2010.
6. Ботвина Н.В. Міжнародні культурні традиції : мова та етика ділової комунікації/ Ботвина Н.В. – К. : Артєк, 2012. – 208 с
7. Коноваленко М. Ю. Теорія комунікації / В. А. Коноваленко, М. Ю. Коноваленко. М: Юрайт, 2012. 415 с.
8. Кочкіна Н.Ю., Пригара О.Ю. Навчальнометодичний комплекс забезпечення викладання навчальних дисциплін "Бізнес-комунікації", "Міжнародні бізнескомунікації" / Н.Ю. Кочкіна, О.Ю. Пригара.- К.: Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2012.
9. Русавська В., Бондар І., Батченко Л. Бізнес-комунікації в міжнародному менеджменті. Навчальний посібник. - К.: Ліра-К, 2017. – 304 с
10. Coursera <https://www.coursera.org/learn/corporate-governancemitos-realidades?>
11. edX <https://www.edx.org/course/discovering-corporatesocial-responsibility-csr>
12. Britannica <https://www.britannica.com/topic/corporategovernance>

7. Контактна інформація

Кафедра	Кафедра менеджменту і маркетингу
Викладач (і) Гостьові лектори	Зварич Олена Ігорівна
Контактна інформація викладача	olena.zvarych@pnu.edu.ua

8. Політика навчальної дисципліни

Академічна доброчесність	Неприпустимі плагіат та списування
Пропуски занять (відпрацювання)	опрацювання теми, а також виконання завдання із теми
Виконання завдання пізніше встановленого терміну	
Невідповідна поведінка під час заняття	
Додаткові бали	
Неформальна освіта	Можливість зарахування. Рекомендовані платформи

Викладач _____ **Олена Зварич**