

Навчальна дисципліна  
**“БІЗНЕС-ПЕРЕГОВОРИ: ЕФЕКТИВНЕ ДІЛОВЕ СПІЛКУВАННЯ”**

**Освітній ступінь:** бакалавр

**Семестр:** 4

**Кафедра:** Економіки підприємства (*економічний факультет*)

**Форма звітності:** залік

**Обсяг дисципліни:**

Загальна кількість годин – 90 (кредитів ECTS – 3)

Аудиторні години – 32 (лекції – 16, практичні – 16)

**Лектор:** ст. викл. Лукашенко Т.В.

**Мета дисципліни:** формування у студентів компетенцій щодо ведення бізнес-переговорів та застосування ефективних технологій ділового спілкування, що дасть їм можливість досягати конструктивного результату в ділових взаємовідносинах.

**Зміст дисципліни:**

Запропонований курс має прикладне спрямування, так як дає змогу студентам ознайомитися з характеристиками та етапами переговорного процесу, підготовкою до бізнес-переговорів, стратегією та тактикою їх ведення. Дисципліна знайомить з засобами та технологіями ділового спілкування, особливостями переговорного процесу з зарубіжними партнерами, сучасним діловим етикетом при організації ділових зустрічей. За результатами вивчення курсу студенти зможуть розуміти роль та місце бізнес-переговорів в діловому спілкуванні, ефективно взаємодіяти в переговорному процесі, організувати і проводити успішні переговори з бізнес-партнерами.

**Перелік тем курсу:**

1. Поняття та основні характеристики переговорного процесу.
2. Підготовка до переговорів.
3. Методи ведення бізнес-переговорів.
4. Етапи ведення бізнес-переговорів.
5. Стратегія і тактика ведення бізнес-переговорів.
6. Ділове спілкування і переговори.
7. Невербальна поведінка та ділові переговори.
8. Ефективні технології ділового спілкування.
9. Специфіка переговорів з зарубіжними діловими партнерами.
10. Етикет та ділові переговори.