



СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ДІЛОВІ ПЕРЕГОВОРИ»

Рівень вищої освіти: Другий (магістерський)

Спеціальність: 242 Туризм

Рік навчання: 1-й, семестр 1-й

Кількість кредитів ECTS: 4 кредити

Назва кафедри: адміністративного менеджменту та
альтернативних джерел енергії

Мова викладання: українська

Лектор курсу	к.е.н., доц. Колесник Тетяна Василівна
Контактна інформація лектора (e-mail)	<u>elen@vsau.vin.ua</u> , <u>ellens@meta.ua</u>

ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«Ділові переговори» є вибірковою компонентою ОПП.

Загальний обсяг дисципліни 120 год.: лекції - 24 год.; практичні заняття - 22 год., самостійна робота - 74 год.

Формат проведення: лекції, практичні заняття, семінарські заняття, консультації.

Підсумковий контроль – залік.

При вивченні даної дисципліни використовуються знання, отримані з таких дисциплін: «Міжнародний туризм».

Основні положення навчальної дисципліни мають застосовуватися при вивченні таких дисциплін (постреквізитів): «Туристичні дестинації», «Екоагротуризм».

Призначення навчальної дисципліни

Крім критеріїв ефективності ділового співробітництва, не менш важливим для бізнесу є дух партнерства та взаємної поваги і чесності. Адже, за сучасних умов управлінцям і підприємцям досить часто доводиться бути в ситуаціях, які можна охарактеризувати як двозначні, вийти з яких при ліміті часу, різниці поглядів важко. Потрібно знати відповідь і поведінку в таких ситуаціях: Як зрозуміти протилежну сторону в конфліктній ситуації? Як добитися того, щоб тебе правильно зрозуміли? Яким чином прийти до одного знаменника, домовитись, якщо одна сторона не хоче поступатися своїми інтересами?

Мета вивчення навчальної дисципліни

Метою вивчення навчальної дисципліни «Ділові переговори» є сприяння формуванню етичних, моральних та психологічних якостей у студентів в процесі управління, укладання договорів та ведення переговорів.

Задачі вивчення дисципліни

Задачами навчальної дисципліни «Ділові переговори» є: засвоїти важливі аспекти сучасної системи складання ділових протоколів та ведення переговорів менеджерами та керівниками підприємств та організацій.

ПЕРЕЛІК КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ, ЯКИХ НАБУВАЄ ЗДОБУВАЧ ПРИ ВИВЧЕННІ ДИСЦИПЛІНИ ВІДПОВІДНО ДО ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ

У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач повинен сформувати такі програмні компетентності:

Інтегральна компетентність: Здатність розв'язувати складні задачі дослідницького та/або інноваційного характеру у сфері туризму і рекреації.

Загальні компетентності (ЗК):

ЗК1. Здатність до організації, планування, прогнозування результатів діяльності.

ЗК2. Здатність вести професійну діяльність у міжнародному та вітчизняному середовищі.

ЗК 7. Здатність виявляти, ставити та вирішувати проблеми

Спеціальні (фахові) компетентності (ФК):

СК1. Здатність застосовувати у професійній діяльності категорійно-термінологічний апарат, концепції, методи та інструментарій системи наук, що формують науковий базис туризму та рекреації.

СК6. Здатність до аналізу, прогнозування, планування бізнес-процесів та геопросторового планування у сфері туризму та рекреації.

СК7. Здатність розробляти та впроваджувати інновації в діяльності суб'єктів туристичного ринку

ПРОГРАМНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ ВІДПОВІДНО ДО ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ

РН2. Спеціалізовані уміння/навички розв'язання проблем, необхідні для проведення досліджень та/або провадження інноваційної діяльності з метою розвитку нових знань та процедур у сфері туризму і рекреації.

РН5. Здійснювати комплексний аналіз і оцінювання функціонування туристичного ринку різних ієрархічних рівнів, прогнозувати тенденції його розвитку.

РН7. Організовувати співпрацю зі стейкхолдерами, формувати механізми взаємодії суб'єктів туристичного ринку з урахуванням аспектів соціальної та етичної відповідальності.

PH8. Управляти процесами в суб'єктах індустрії туризму та рекреації на різних ієрархічних рівнях, які є складними, непередбачуваними і потребують нових стратегічних підходів.

Вивчення даної компоненти формує у студентів вищої освіти ряд соціальних навичок (soft skills): комунікативність (реалізується через: метод роботи в парах та групах, метод самопрезентації), робота в команді (реалізується через: метод проєктів), лідерські навички (реалізується через: робота в групах, метод проєктів, метод самопрезентації).

План вивчення навчальної дисципліни

№ з/п	Назви теми	Форми організації навчання та кількість годин		Самостійна робота, кількість годин
		лекційні заняття	практичні заняття	
1	Тема 1. Діловий протокол, історія виникнення та характеристика. Сутність та принципи ділового етикету	2	2	8
2	Тема 2 Протокольні аспекти ведення переговорів	2	2	6
3	Тема 3. Етикетні правила поведінки в мовленні	2	2	6
4	Тема 4. Неформальні форми протокольних контактів	2	2	6
5	Тема 5. Взаєморозуміння та конфлікти у спілкуванні	2	2	6
6	Тема 6. Імідж ділової людини та основні правила ділового етикету	2	-	6
7	Тема 7 Ділове спілкування	2	2	6
8	Тема 8. Лекція 8. Візитні картки як засіб ділового спілкування.менеджменті	2	2	6
9	Тема 9. Публічний виступ. Виступ перед аудиторією як комунікативний процес.	2	2	6
10	Тема 10. Національні особливості ведення переговорів з іноземними партнерами	2	2	6
11	Тема 11. Ділові прийоми	2	2	6
12	Тема 12. Форми колективного обговорення ділових проблем	2	2	6
Разом		24	22	74

Самостійна робота студента (СРС) — це форма організації навчального процесу, при якій заплановані завдання виконуються студентом без безпосередньої участі викладача. СРС є основним засобом оволодіння навчальним матеріалом у час, вільний від обов'язкових навчальних занять.

Мета самостійної роботи студентів: розвиток творчих здібностей та активізацій розумової діяльності студентів; формування в студентів потреби безперервного самостійного поповнення знань; здобуття студентом глибокої системи знань як ознаки міцності знань; самостійна робота студентів як результат морально-вольових зусиль.

Методичне керівництво самостійною роботою студента з дисципліни «Ділові переговори» здійснює викладач.

Метою СРС є засвоєння навчальної програми в повному обсязі та послідовне формування у студентів самостійності як риси характеру, що відіграє суттєву роль у підготовці сучасного фахівця вищої кваліфікації.

В ході самостійної роботи студент має перетворитися в активного учасника навчального процесу, набути здатність самостійного оволодіння теоретичними і практичними компетенціями, вільно орієнтуватися в інформаційному просторі.

Основні види самостійної роботи здобувача

№	Вид самостійної роботи	Години	Терміни виконання	Форма та метод контролю
1	Самостійна робота з метою підготовки до поточних аудиторних занять	20	щотижнево	Усне та письмове опитування
2	Аналіз конкретної виробничої ситуації та підготовка аналітичної записки (Case Study)	18	2 рази на семестр	Усне та письмове опитування
3	Виконання індивідуальних навчально-дослідних завдань з доповіддю та презентацією за заданою проблемною тематикою	18	2 рази на семестр	Виступ в аудиторії з презентацією, усний захист, дискусія в групі на тему презентації
4	Підготовка до модульного контролю та іспиту	18	3 рази на семестр	Тестування у системі Сократ
Разом		74		

Список рекомендованих джерел Основна література

1. Авраменко О. О., Яковенко Л. В., Шийка В. Я Ділове спілкування: Навчальний посібник. / За наук. ред. О. О. Авраменко. Івано-Франківськ, «Лілея НВ». 2015. 160 с.

2. Герчанівська П. Е., Левківський К. М., Федорова І. І. Культура управління: Навч. посібник. К.: ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2005. 152 с.

3. Палеха Ю. І., Водерацький Ю. В. Етика ділових стосунків: Навч.-метод. Посібник. К.: Вид-во Укр-фін. ін-ту менеджменту і бізнесу, 1999. 138 с.

4. Прищак М. Д., Залюбівська О. Б., Слободянюк О. М. Ділове спілкування : навчальний посібник. Вінниця : ВНТУ, 2015. 128 с.

5. Кайдалова Л. Г., Пляка Л. В. Психологія спілкування: навчальний посібник. Х. : НФаУ, 2011. 132 с.

6. Етика ділового спілкування: за редакцією Т. Б. Гриценко, Т. Д. Іщенко, Т. Ф. Мельничук. Навч. посібник. К.: Центр учбової літератури, 2007. 344 с.

Додаткова література

1. Bacik R. Marketing instrument of improving hotel management service: evidence of Visegrad group countries. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2019. № 1. P. 208-220.
2. Korzh N. Selection of the optimal set of revenue management tools in hotels. *Technology audit and production reserves*. 2018. № 1(4). P. 16-21.
3. Zhigulin A. Developing a competitiveness management model for entrepreneurial structures in the hotel and restaurant business. *Technology audit and production reserves*. 2022. № 2(4). P. 11-15.
4. Кичко І. І. Перспективи використання системи оцінювання персоналу підприємств готельного бізнесу за критеріями компетентності та особистого внеску. *Ефективна економіка*. 2021. № 3. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2021_3_9.
5. Масленников Є. І. Траєкторія формування конкурентоспроможності та структурних перетворень у готельно-ресторанному сегменті національної економіки. *Індустрія туризму і гостинності в Центральній та Східній Європі*. 2021. № 1. С. 48-56. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/itgtssse_2021_1_8.
6. Махмудов Х. З. Моніторинг попиту та пропозиції на інноваційний бізнес: організаційно-управлінське застосування. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2022. № 6. С. 110-116.
7. Медведєв Г. В. Перспективи категоризації готельних господарств та уніфікація систем оцінювання. *Інновації та технології в сфері послуг та харчування*. 2020. № 2. С. 90-98. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/itsph_2020_2_12.
8. Мешко Н. П. Особливості забезпечення ефективності управління попитом в туристичному бізнесі. *Ефективна економіка*. 2018. № 11. URL.: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2018_11_6.
9. Симонович Н. Визначальні особливості професійної підготовки майбутніх фахівців готельно-ресторанної справи. *Нова педагогічна думка*. 2021. № 2. С. 39-42. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npd_2021_2_9.

СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ ТА ВИМОГИ ДО КОНТРОЛЮ ЗНАНЬ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

У кінці семестру, здобувач вищої освіти може набрати до 60% підсумкової оцінки за виконання всіх видів робіт, що виконуються протягом семестру, до 10% за показники наукової, інноваційної, навчальної, виховної роботи та студентської активності і до 30% підсумкової оцінки – за результатами підсумкового контролю.

	Вид навчальної діяльності	Бали
Атестація 1		
1	Уважність на лекціях, наявність конспективних записів	6
2	Участь у роботі на практичних заняттях	6
3	Аналіз конкретної виробничої ситуації та підготовка аналітичної записки (Case Study)	6
4	Виконання контрольних робіт, тестування	6
5	Виконання індивідуальних навчально-дослідних завдань з доповіддю та презентацією за заданою проблемною тематикою	6
Всього за атестацію 1		30
Атестація 2		
6	Уважність на лекціях, наявність конспективних записів	6
7	Участь у роботі на практичних заняттях	6
8	Аналіз конкретної виробничої ситуації та підготовка аналітичної записки (Case Study)	6
9	Виконання контрольних робіт, тестування	6
10	Виконання індивідуальних навчально-дослідних завдань з доповіддю та презентацією за заданою проблемною тематикою	6
Всього за атестацію 2		30
Показники наукової, інноваційної, навчальної, виховної роботи та студентської активності		10
Підсумкове тестування		30
Разом		100

Якщо здобувач упродовж семестру за підсумками контрольних заходів набрав (отримав) менше половини максимальної оцінки з навчальної дисципліни (менше 35 балів), то він не допускається до заліку. Крім того, обов'язковим при мінімальній кількості балів за підсумками контрольних заходів є виконання індивідуальної творчої роботи (презентації).

Програма навчальної дисципліни передбачає врахування результатів неформальної та інформальної освіти при наявності підтверджуючих документів як окремі кредити вивчення навчальних дисциплін.

Відповідність шкал оцінок якості засвоєного матеріалу

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою для заліку
90-100	A	зараховано
82-89	B	
75-81	C	
66-74	D	
60-65	E	
35-59	FX	не зараховано з можливістю повторного складання
0-34	F	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни