



СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ПРЕЗЕНТАЦІЇ ТА ПЕРЕГОВОРИ»

Компонента освітньої програми – вибіркова (3 кредити)

Освітньо-професійна програма	Маркетинг
Спеціальність	075 «Маркетинг»
Галузь знань	07 «Управління та адміністрування»
Рівень вищої освіти	Перший(бакалаврський)
Мова навчання	українська
Профайл викладача	Зрибнева Ірина Павлівна, доктор економічних наук, доцент кафедри маркетингу, інновацій та регіонального розвитку http://mmix.cv.ua/staff/zribneva_iryna
Контактний тел.	+38 0507572228
E-mail:	i.zrybneva@chnu.edu.ua
Сторінка курсу в Moodle	https://moodle.chnu.edu.ua/course/view.php?id=237
Консультації	середа з 11.00 до 13.00

АНОТАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«Презентації та переговори» є вибірковою дисципліною для студентів першого бакалаврського рівня вищої освіти, спеціальності 075-Маркетинг, галузі знань 07-Управління та адміністрування

Вміння проводити переговори та презентації – одна з головних комунікаційних навичок у сучасному світі. Економічні відносини, які значною мірою формуються в умовах невизначеності та нестійкості ринкового середовища, вимагають високоефективних способів та методів управління та комунікацій. Програма дисципліни «Презентації та переговори» передбачає оволодіння студентами основними інструментами та методами з підготовки та проведення переговорів і презентацій.

Метою навчальної дисципліни є ознайомлення студентів із основними поняттями та ключовими проблемами теорії та практики ділових комунікацій, а також формування практичних навичок та оволодіння основними інструментами проведення презентацій та ведення переговорів.

НАВЧАЛЬНИЙ КОНТЕНТ ОСВІТНЬОЇ КОМПОНЕНТИ

ТЕМА 1. ОСНОВИ КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ
Тема 2. ФОРМИ, АТРИБУТИ та КУЛЬТУРА ДІЛОВОЇ КОМУНІКАЦІЇ
Тема 3. ПРЕЗЕНТАЦІЇ ЯК ЗАСІБ КОМУНІКАЦІЇ ТА ПРОСУВАННЯ БІЗНЕСУ
Тема 4. ОРГАНІЗАЦІЯ БІЗНЕС-ПРЕЗЕНТАЦІЙ
Тема 5. СУЧАСНЕ ПРЕЗЕНТАЦІЙНЕ ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
Тема 6. ПЕРЕГОВОРИ ЯК ОСНОВНИЙ ЕЛЕМЕНТ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ
Тема 7. ПРОЦЕС, МЕТОДИ ТА СТРАТЕГІЇ ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ
Тема 8. ЕФЕКТИВНІ ТАКТИКИ ПРОЦЕСУ ПЕРЕГОВОРІВ

ОСВІТНІ ТЕХНОЛОГІЇ, ФОРМИ ТА МЕТОДИ НАВЧАННЯ

МН1 – словесні методи (лекція, дискусія, бесіда, консультація тощо)

МН2 – бізнес-кейси (індивідуальні та командні)

МН3 – ділові гри

МН5 – методи візуалізації результатів (презентації результатів виконаних завдань, ілюстрації, відеоматеріали тощо)

МН6 – робота з інформаційними ресурсами: з навчально-методичною, науковою, нормативною літературою та інтернет-ресурсами

МН7 – самостійна робота над індивідуальним завданням

МН16 – діагностичні тести

МН17 – неформальна освіта (курси, стажування, воркшопи, тренінги і т.п.)

ФОРМИ Й МЕТОДИ КОНТРОЛЮ ТА ОЦІНЮВАННЯ

Поточний контроль. Формами поточного контролю є:

МО4 – презентації результатів виконання завдань

МО2 – захист бізнес-кейсів

МО8 – презентація власного підготовленого кейсу з практики ведення переговорів

МО1 – презентація самостійних робіт за індивідуальними завданнями

МО6 – командні результати ділових ігор

МО12 – результати самодіагностики

МО13 – зарахування результатів неформальної освіти

Підсумковий контроль – підсумковий контроль – залік в усній формі

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Оцінювання програмних результатів навчання здобувачів освіти здійснюється за шкалою європейської кредитно-трансферної системи (ECTS).

ПОЛІТИКА ЩОДО АКАДЕМІЧНОЇ ДОБРОЧЕСНОСТІ

Дотримання політики щодо академічної доброчесності учасниками освітнього процесу при вивченні навчальної дисципліни регламентовано такими документами:

- «Етичний кодекс Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича». URL: https://www.chnu.edu.ua/media/jxdfs0zb/etychnyi-kodeks-chernivets_koho-natsionalnoho-universytetu.pdf ;
- «Положенням про виявлення та запобігання академічного плагіату у Чернівецькому національному університету імені Юрія Федьковича». URL: https://www.chnu.edu.ua/media/n5nbzwwg/polozhennia-chnu-pro-plahi-at-2023_plusdodatky-31102023.pdf

ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

1. Національний репозитарій академічних текстів <https://nrat.ukrintei.ua/>
2. Офіційний сайт Lax Sebenius LLC <https://www.negotiate.com/>
3. Найкращі книжки про переговори: <https://laboratoria.pro/tag/books-on-negotiations-and-mediation>
4. Best Negotiation Books: A Negotiation Reading List <https://www.pon.harvard.edu/daily/negotiation-training-daily/negotiation-books-a-negotiation-reading-list/>
5. The best books that will make you a master-negotiator: <https://www.forbes.com/sites/rhettpower/2019/08/07/the-best-books-that-will-make-you-a-master-negotiator/?sh=5a085469c1d6>
6. Best Negotiation Books (to read in 2024): <https://procurementtactics.com/best-negotiation-books/>
7. 20 Best Negotiation Books of All Time: <https://bookauthority.org/books/best-negotiation-books>
8. Он-лайн платформа з розвитку «м'яких» навичок: <https://www.skillsyouneed.com/ips/negotiation.html>

*Детальна інформація щодо вивчення курсу
«ПРЕЗЕНТАЦІЇ ТА ПЕРЕГОВОРИ»
висвітлена у робочій програмі навчальної дисципліни
<https://moodle.chnu.edu.ua/mod/resource/view.php?id=284982>*