


Київський національний університет
будівництва і архітектури
Кафедра професійної освіти


Шифр спеціальності	Назва спеціальності, освітньої програми	Освітній рівень
051	Економіка, Економіка підприємства	Магістр

Затверджую

Завідувач кафедри

 / **Костянтин ПОЧКА** /

Розробник силабусу

 / **Руслан КАЛЕНИЧЕНКО** /



СИЛАБУС

Бізнес-переговори та посередництво: психологічний аспект

(назва, шифр освітньої компоненти (дисципліни))

1) Статус освітньої компоненти: обов'язкова	
2) Контактні дані викладача: доцент кафедри професійної освіти, кандидат психологічних наук, доцент, Калениченко Руслан Арсенович, e-mail: kalenychenko.ra@knuba.edu.ua , тел. +38-098-664-12-18; +38-063-385-71-87; http://surl.li/rucis	
3) Пререквізити (дисципліни-попередники, які необхідно вивчити, щоб слухати цей курс): «Психологія».	
4) Коротка анотація дисципліни <i>Мета курсу</i> – ознайомити здобувачів вищої освіти із основними поняттями теорії та практики переговорів, розкрити структуру і специфіку переговорного процесу, процесу посередництва, виявити соціокультурні традиції і національні стилі ведення переговорів, оволодіння практичними навичками психологічної взаємодії, підготовки та безпосереднього ведення процесу переговорної діяльності та посередництва. <i>Завдання:</i> <ul style="list-style-type: none">- познайомити здобувачів вищої освіти з теоретичними основами психології бізнес-переговорів та посередництва;- сформувані системні знання щодо стратегії і тактики переговорного процесу;- розкрити особливості ведення переговорів шляхом посередницької діяльності;- оволодіти методами та прийомами ведення переговорів і техніками аналізу переговорних ситуацій;- сформувані практичні навички щодо підготовчої роботи і безпосереднього ведення переговорів;- розкрити психологічні засади ефективної взаємодії з різними об'єктами переговорної діяльності.	
5) Структура курсу:	
Загальна кількість кредитів ECTS	3
Сума годин:	90
Вид індивідуального завдання	Реферат, тези виступу (доповіді) на одну з тем, дотичних до змісту дисципліни, або публікація статті на одну з таких тем в інших наукових виданнях
Форма контролю	Залік

Шифр спеціальності	Назва спеціальності, освітньої програми	Освітній рівень
051	Економіка, Економіка підприємства	Магістр

б) Зміст курсу:

Лекції:

Модуль 1. Психологічні аспекти бізнес-переговорів та посередництва

Змістовий модуль 1. Психологія переговорів

Тема 1. Переговорний процес та його основні характеристики.

Вступ до вивчення дисципліни.

Поняття переговорної діяльності.

Функції переговорної діяльності.

Формування предмета переговорів, підготовка до їх ведення.

Тема 2. Психологічні технології, прийоми та методи ведення переговорів (4 години).

Психологічні умови успішності переговорів.

Психологічні механізми переговорної діяльності.

Технологія переговорної діяльності.

Техніка і тактика аргументування як інструмент переговорної діяльності.

Змістовий модуль 2. Психологічні аспекти ефективної бізнес-діяльності

Тема 3. Міжнародні переговори як предмет дослідження.

Визначення міжнародних переговорів.

Типологія міжнародних переговорів.

Нова інформаційна парадигма міжнародних переговорів

Культура і техніка спілкування в процесі міжнародних переговорів.

Тема 4. Соціокультурні традиції та особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів.

Соціокультурні традиції і національний стиль ведення переговорів.

Особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів.

Тема 5. Проблема запобігання, регулювання та розв'язання конфліктів.

Природа і специфічні риси правового конфлікту.

Основні управлінські функції.

Попередження та розв'язання конфліктів: шляхи і технології.

Методи розв'язання конфліктів.

Тема 6. Медіація як особливий вид посередництва.

Поняття та природа медіації.

Принципи медіації.

Види медіації.

Моделі медіації.

Учасники та сторони медіації.

Тема 7. Медіатор як професія.

Медіатор як професія.

Компетентності медіатора.

Техніки медіатора.

Тема 8. Процес медіації (4 години).

Загальна характеристика медіаційної процедури.

Бізнес-медіація.

Підготовка до медіаційних переговорів.

Стадії медіації.

Практичні заняття:

Заняття 1. Переговори в діловому спілкуванні, їх характерні риси.

Заняття 2. Психологічні механізми переговорної діяльності.

Заняття 3. Особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів:

Шифр спеціальності	Назва спеціальності, освітньої програми	Освітній рівень
051	Економіка, Економіка підприємства	Магістр

французький, турецький, англійський, шведський, індійський, латиноамериканський. Феномен лідерства.

Заняття 4. Методи і технології розв'язання конфліктів.

Заняття 5. Основні техніки медіатора. Підготовка до медіаційних переговорів.

Лабораторні заняття: не передбачено

Індивідуальне завдання: реферат, тези виступу (доповіді) на одну з тем, дотичних до змісту дисципліни, або публікація статті на одну з таких тем в інших наукових виданнях:

Зміст та структура комунікації в організаціях. Основні етапи підготовки та здійснення комунікації в організаціях. Психологічні особливості різних видів комунікацій в організаціях. Роль "зовнішніх" та "внутрішніх" комунікацій в формуванні іміджу організації. Психологічний аналіз комунікативних бар'єрів в організаціях. Типи та причини виникнення конфліктів в організаціях. Функції конфліктів в процесі управління організаціями. Структура та динаміка конфліктів, які виникають в організаціях. Психологічна характеристика основних способів поведінки особистості в конфлікті. Шляхи попередження конфліктів в організаціях. Шляхи "обходу" конфліктів. Основні способи розв'язання конфліктів в організаціях. Психологічні умови розв'язання конфліктів в організаціях на основі співробітництва. Алгоритм розв'язання конфліктів в організаціях. Психологічні технології, прийоми та методи ведення переговорів.

7) Посилання на сторінку електронного навчально-методичного комплексу дисципліни: <https://org2.knuba.edu.ua/course/view.php?id=4760>