

Опис освітнього компонента вільного вибору

Освітній компонент	Вибірковий освітній компонент 6 «Бізнес-комунікації та переговори»
Рівень ВО	Другий (магістерський) рівень
Назва спеціальності/освітньо-професійної програми	076 Підприємництво та торгівля / Підприємництво, торгівля та організація бізнесу
Форма навчання	Денна
Курс, семестр, протяжність	2 курс, 3 семестр, 4кредити ЄКТС
Семестровий контроль	Залік
Обсяг годин (усього: з них лекції/практичні)	120 год., з них: лекц. – 10 год., практ. – 14 год.
Мова викладання	Українська
Кафедра, яка забезпечує викладання	Кафедра економіки і торгівлі
Автор ОК	Кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки і торгівлі Мохнюк Анна Миколаївна
Короткий опис	
Вимоги до початку вивчення	Для вивчення освітнього компонента «Бізнес-комунікації та переговори» необхідно володіти певними знаннями та навичками, що дозволяють ефективно взаємодіяти з партнерами, клієнтами, командою і іншими зацікавленими сторонами – основи комунікації, міжособистісні комунікаційні навички, навички ведення переговорів, культура бізнес-спілкування, письмова комунікація.
Що буде вивчатися	Курс «Бізнес-комунікації та переговори» спрямований на розвиток практичних навичок ефективної комунікації та ведення переговорів у бізнес-середовищі.
Чому це цікаво/треба вивчати	Успішне ведення бізнесу значною мірою залежить від того, як компанія комунікує з партнерами, клієнтами, постачальниками та навіть з власними працівниками. Хороші комунікаційні навички допомагають будувати довіру, налагоджувати міцні стосунки та ефективно вирішувати проблеми. Вміння ефективно вести переговори допомагає досягати вигідних угод, які забезпечують стратегічні переваги для компанії. Чим краще ви можете домовитися про умови, тим більше шансів на успіх у довгостроковій перспективі. Менеджери та лідери, які володіють

комунікаційними та переговорними навичками, можуть ефективніше керувати своїми командами. Вони здатні донести свою точку зору, мотивувати працівників та вести їх до досягнення спільних цілей, що забезпечує загальний успіх компанії.

У бізнесі часто виникають конфлікти — як всередині компанії, так і з партнерами або клієнтами. Знання технік переговорів і комунікації дає змогу успішно вирішувати ці конфлікти, знаходити компроміси та забезпечувати мирне співіснування в робочих відносинах.

У глобалізованому світі бізнеси все частіше працюють на міжнародних ринках, де важливо враховувати культурні особливості в переговорах. Розуміння цих нюансів дозволяє будувати успішні стосунки з партнерами з різних країн, що робить вашу компанію більш конкурентоспроможною на світовому ринку.

У сучасному діловому середовищі, де постійно змінюються умови, вміння ефективно комунікувати та вести переговори стає важливою професійною перевагою. Це допомагає не тільки укладати вигідні угоди, але й забезпечує кар'єрне зростання, адже ці навички цінуються в усіх сферах бізнесу.

Крім вербальних та логічних аспектів, переговори часто включають емоційні фактори. Вміння зберігати спокій, керувати емоціями та читати невербальні сигнали дозволяє створювати більш сприятливі умови для досягнення бажаного результату.

Переговори — це не тільки питання досягнення конкретної угоди, а й питання довгострокових відносин. Грамотні переговори можуть зміцнити партнерство, забезпечити взаємну вигоду та лояльність, а неправильний підхід може призвести до розриву контактів і втрати репутації.

Уміння вести переговори і правильно комунікувати дозволяє домовлятися про вигідні умови закупівель, співпраці, ціноутворення, що безпосередньо впливає на прибуток компанії та її можливості для зростання.

Вивчення комунікаційних навичок і

	переговорних стратегій є важливим для особистісного зростання. Вони допомагають краще розуміти співрозмовників, досягати згоди у складних ситуаціях і будувати міцні, взаємовигідні стосунки в особистому житті та на роботі. Загалом, вивчення бізнес-комунікацій та переговорів надає ключові інструменти для досягнення успіху у професійному житті, оптимізації бізнес-процесів, а також побудови здорових і вигідних відносин як усередині компанії, так і з зовнішніми партнерами.
Чому можна навчитися (результати навчання)	ПРН 4. Застосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії з представниками різних професійних груп. ПРН 9. Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької та торговельної діяльності.
Як можна користуватися набутими знаннями й уміннями (компетентності)	ЗК 4. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності). СК 3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва та торгівлі.