

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Волинський національний університет імені Лесі Українки
Факультет економіки та управління
Кафедра менеджменту

СИЛАБУС
вибіркового освітнього компонента
ПЕРЕГОВОРНІ ТЕХНІКИ

підготовки бакалавра

Луцьк – 2026

Силабус освітнього компонента «ПЕРЕГОВОРНІ ТЕХНІКИ» підготовки бакалавра

Розробник: Ющишина Л. О., доцент кафедри менеджменту, кандидат економічних наук, доцент.

Погоджено:
Гарант ОПІ Менеджмент



Волинець І. Г.

Силабус освітнього компонента затверджено на засіданні кафедри менеджменту
протокол № 9 від 27 січня 2026 р.

Завідувач кафедри:



Хомюк Н. Л.

I. Опис освітнього компонента

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітньо-професійна програма, освітній рівень	Характеристика освітнього компонента
Денна форма здобуття освіти	D Бізнес, адміністрування та право	Вибірковий
Кількість годин/кредитів 150/5	D3 Менеджмент Менеджмент Перший (бакалаврський) рівень вищої освіти	Рік навчання 2
		Семестр 4
		Лекції 10 год.
		Практичні (семинарські) 20 год.
		Самостійна робота 110 год.
		Консультації 10 год.
Мова навчання		Форма контролю: залік
Сторінка курсу в MOODLE		Українська https://moodle.vnu.edu.ua/course/view.php?id=3264

II. Інформація про викладача

Прізвище, ім'я та по батькові – Ющишина Лариса Олексіївна

Науковий ступінь – кандидат економічних наук

Вчене звання – доцент

Посада – доцент кафедри менеджменту

Контактна інформація: 0303381598 Yushchynyna.Larysa@vnu.edu.ua

Дні занять: <https://ps.vnu.edu.ua/cgi-bin/timetable.cgi>

III. Опис освітнього компонента

1. Анотація освітнього компонента.

Освітній компонент «Переговорні техніки» належить до вибірових компонентів, спрямований на формування у здобувачів освіти практичних навичок ведення ефективних переговорів у професійному та міжособистісному середовищі. У процесі навчання здобувачі опанують базові стратегії і стилі переговорів, навчаться аналізувати інтереси сторін, запобігати конфліктам та досягати взаємовигідних домовленостей. Особлива увага приділяється психологічним аспектам комунікації, технікам активного слухання, аргументації, впливу й переконання. Освітній компонент також охоплює питання міжкультурних переговорів, етики та управління емоціями в переговорному процесі.

Силабус вибірового освітнього компонента «Переговорні техніки» складено з урахуванням можливості формування індивідуальної освітньої траєкторії здобувачів освіти першого (бакалаврського) рівня.

2. Мета і завдання освітнього компонента

Мета викладання освітнього компонента – сформувати у здобувачів освіти знання та практичні навички застосування переговорних технік для ефективної комунікації, прийняття рішень і досягнення конструктивних домовленостей у діловій діяльності.

Основними завданнями освітнього компонента є: ознайомити здобувачів освіти з основними теоретичними концепціями переговорного процесу; розкрити специфіку підготовки до переговорів та алгоритм їх проведення; навчити розпізнавати типи переговорів і обирати адекватні стратегії та тактики; формувати навички аргументації, контраргументації та ефективної презентації позиції; розвинути вміння управляти конфліктними ситуаціями та досягати компромісу; сприяти формуванню культури ділового спілкування та міжкультурної комунікації.

3. Soft skills.

Освоєння освітнього компонента «Переговорні техніки» сприятиме формуванню таких soft skills як: комунікативні навички, емоційний інтелект, критичне мислення, стресостійкість, навички командної взаємодії, лідерство та вплив, міжкультурна компетентність.

4. Структура освітнього компонента

Назви змістових модулів і тем	Усього	Лек.	Практ.	Сам. роб.	Конс.	Форма контролю/ Бал
Тема 1. Вступ до переговорного процесу	21	2	2	17	1	ФО(4), Т(4), Р(6) /14
Тема 2. Підготовка до переговорів	21		4	15	1	ФО(4), Т(4), СЗ(6) /14
Тема 3. Основи переговорної комунікації	21	2	2	16	2	ФО(4), Т(4), Е(6) /14
Тема 4. Переговорні стилі та стратегії	22		4	16	1	ФО(4), Т(4), К(6) /14
Тема 5. Маніпуляції та протидія їм	22	2	2	16	2	ФО(4), Т(4), СЗ(6) /14
Тема 6. Конфлікти у переговорах	22	2	4	15	1	ФО(4), Т(4), К(6) /14
Тема 7. Міжкультурні переговори	21	2	2	15	2	ФО(4), Т(4), П(8) /16
Всього годин / Балів	150	10	20	110	10	100

Форма контролю: фронтальне опитування (ФО), есе (Е), реферат (Р), тести (Т), ситуаційне завдання (СЗ), кейс (К), презентація (П), підсумковий контроль у формі заліку.

5. Завдання для самостійного опрацювання

Самостійна робота з освітнього компонента «Переговорні техніки» передбачає: підготовку до аудиторних (практичних) занять-тренінгів – опрацювання лекційного матеріалу та самостійне опрацювання окремих тем (питань) освітнього компонента; розв'язання практичних та тестових завдань; розв'язання кейсів; підготовку до усіх видів контролю.

Питання та завдання для самостійної роботи визначені відповідними темами освітнього компонента та містяться в електронному курсі у веб-середовищі системи управління навчанням Moodle: <https://moodle.vnu.edu.ua/course/view.php?id=2105>

IV. Політика оцінювання

Політика викладача щодо здобувача освіти. Відвідування занять є обов'язковим. Здобувачі освіти зобов'язані дотримуватися термінів, визначених для виконання усіх видів робіт, передбачених силабусом. Пропущені заняття відпрацьовувати у визначений час згідно із затвердженим графіком.

За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування, участь в наукових заходах тощо) навчання може відбуватись в цей період в онлайн формі або за індивідуальним планом за погодженням із викладачем.

Здобувач освіти повинен старанно виконувати завдання, брати активну участь в освітньому процесі.

Політика щодо академічної доброчесності окреслюється Положенням про систему запобігання та виявлення академічного плагіату в науковій та навчальній діяльності здобувачів вищої освіти, докторантів, науково-педагогічних і наукових працівників Волинського національного університету імені Лесі Українки (<https://surl.li/imczrn>) та Кодексом академічної доброчесності Волинського національного університету імені Лесі Українки (<http://surl.li/aagxg>).

Політика щодо дедлайнів та перескладання. У випадку, якщо здобувач освіти не відвідував окремі аудиторні заняття (з поважних причин), на консультаціях він має право відпрацювати пропущені заняття та добрати ту кількість балів, яку було визначено на пропущені теми.

Можливість визнання результатів навчання, отриманих у формальній, неформальній та інформальній освіті визначається Положенням про визнання результатів, отриманих у формальній, неформальній та/або інформальній освіті у Волинському національному університеті імені Лесі Українки (<https://surl.li/lxdgxa>) та Положенням про підготовку здобувачів за дуальною

формою здобуття освіти у Волинському національному університеті імені Лесі Українки (<https://surl.li/mresta>).

Можливість отримати додаткові (бонусні бали). Здобувачам освіти можуть бути присуджено додаткові (бонусні) бали, які зараховуються як результати поточного контролю максимум 15 балів за такі види робіт: опубліковану наукову статтю у фахових виданнях України чи рецензованих закордонних журналах – 10 балів; публікацію тез – з виступом на конференції 5 балів, без виступу – 3 бали; підготовку та участь у всеукраїнському етапі предметних олімпіад, всеукраїнському та міжнародних конкурсах студентських наукових робіт – 7 балів; перемогу у всеукраїнському етапі предметних олімпіад, всеукраїнському та міжнародних конкурсах студентських наукових робіт – 15 балів; подачу проектних заявок на участь в студентських програмах обміну, стипендійних програмах, літніх та зимових школах тощо – 7 балів.

V. Підсумковий контроль

Порядок організації поточного та підсумкового контролю знань здобувачів освіти регламентується Положенням про поточне та підсумкове оцінювання знань здобувачів вищої освіти Волинського національного університету імені Лесі Українки (<https://surl.li/vtzfet>).

Семестровий залік виставляється здобувачам освіти на підставі результатів виконання усіх видів запланованої навчальної роботи впродовж семестру за 100-бальною шкалою.

Перездача підсумкового контролю освітнього компонента проводиться у вигляді тестування та усного опитування. Тестові запитання складено відповідно до структури курсу та містять 50 запитань. Кожне запитання оцінюється в 1 бал. Усне опитування включає 2 запитання, кожне запитання оцінюється в 25 балів. Максимальна оцінка 100 балів.

Терміни проведення підсумкового семестрового контролю встановлюються графіком освітнього процесу.

Перелік питань на залік

1. Сутність і значення переговорів у професійній діяльності
2. Типи переговорів: ділові, міжособистісні, політичні, міжкультурні
3. Етапи переговорного процесу
4. Роль комунікації, культури та психології у переговорах
5. Підготовка до переговорів
6. Визначення цілей і інтересів сторін
7. Збір інформації та аналіз контексту
8. Побудова переговорної стратегії
9. Планування сценаріїв розвитку подій
10. Основи переговорної комунікації
11. Вербальна та невербальна комунікація
12. Бар'єри комунікації та способи їх подолання
13. Техніки активного слухання
14. Формулювання питань та управління діалогом
15. Побудова аргументації
16. Техніки аргументації і контраргументації
17. Переговорні стилі та стратегії
18. Жорсткі, м'які та принципові переговори
19. Конкуренція, співпраця, компроміс, уникнення, пристосування
20. BATNA і зона можливого порозуміння
21. Вибір стратегії залежно від ситуації
22. Маніпуляції та протидія їм
23. Основні техніки психологічного впливу
24. Розпізнавання маніпулятивних стратегій
25. Протидія тиску та ультиматумам
26. Емоційна стійкість у переговорах
27. Розпізнавання емоцій співрозмовника

28. Конфлікти у переговорах
29. Причини виникнення конфліктів
30. Техніки деескалації та посередництва
31. Конфлікт як ресурс і виклик у переговорах
32. Міжкультурні переговори
33. Особливості ведення переговорів у різних культурах
34. Врахування культурних відмінностей у комунікації
35. Стратегії адаптації та уникнення непорозумінь

Шкала оцінювання

Оцінювання результатів складання підсумкового контролю у вигляді заліку здійснюється у порядку, передбаченому прийнятою в Університеті системою контролю знань за 100-бальною шкалою з переведенням у лінгвістичну оцінку.

Оцінка в балах	Лінгвістична оцінка
90 – 100	Зараховано
82 – 89	
75 – 81	
67 – 74	
60 – 66	
0 – 59	Незараховано (необхідне перескладання)

Критерії оцінювання результатів навчання:

60-100 балів (зараховано): здобувач володіє понятійним і фактичним апаратом освітнього компонента в обсязі, необхідному для подальшого навчання і майбутньої роботи за фахом, здатний виконувати завдання, передбачені силабусом, ознайомлений з основною рекомендованою літературою; при виконанні завдань припускається помилок, але демонструє спроможність їх усувати.

0-59 балів (незараховано): здобувач володіє понятійним і фактичним апаратом освітнього компонента на елементарному рівні, теоретичний зміст курсу не освоєний, необхідні практичні навички роботи не сформовані, більшість передбачених силабусом завдань не виконано або містять грубі помилки.

VI. Рекомендована література та інтернет-ресурси

1. Виговська О. Теорія та практика міжнародних переговорів : навч.-метод. посіб. Київ : Київ. ун-т ім. Б. Грінченка, 2023. 220 с.
2. Кухарська Н. О., Смирнова Н. В. Стратегія ділових переговорів : навч. посіб. Одеса : ДУІТЗ, 2024. 260 с.
3. Ющишина Л. О. Психологічні аспекти переговорної діяльності в управлінській практиці. *Актуальні питання економіки, управління, технологій та права* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції / Східноєвропейський центр наукових досліджень (Черкаси, 1 серпня 2025 р). Research Europe, 2025. С.56–58. DOI: <https://doi.org/10.64076/eecsr250801.06>
4. Ющишина Л.О. Роль культурного контексту у формуванні переговорної стратегії в міжнародному середовищі. Сучасний стан та перспективи розвитку науки, освіти і технологій : збірник тез доп. Міжнародної наук.-практ. конф. (Кременчук, 4 січ. 2025 р.). Кременчук, 2025. Ч. 2. С.24–25. URL: <https://www.economics.in.ua/2025/01/04-2.html>
5. Ющишина Л.О. Психологічні чинники переговорної взаємодії в управлінській практиці. *Ефективна економіка*. 2025. № 10. DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2025.10.93>
6. Yushchyshyna L., Khomiuk N. Psychological Adaptation of Managers to Cultural Hybridity in the Process of Transnational Interactions. *Економічний часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки*. Луцьк : Вежа-Друк, 2025. No2(42). С.146–154. DOI: <https://doi.org/10.29038/2786-4618-2025-02-146-154>

Інтернет-ресурси

1. Інформаційні ресурси у цифровому репозитарії бібліотеки ВНУ імені Лесі Українки.
URL: <https://evnuir.vnu.edu.ua>
2. Національна бібліотека України ім. В.І. Вернадського. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/>