

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

СИЛАБУС
вибіркового освітнього компонента
ЕТИКА БІЗНЕСУ ТА ДІЛОВИХ ПЕРЕГОВОРІВ

підготовки бакалавра

Луцьк – 2026

Силабус вибіркового освітнього компонента «ЕТИКА БІЗНЕСУ ТА ДІЛОВИХ ПЕРЕГОВОРІВ» підготовки бакалавра

Розробник: Бортнік С.М., доцент кафедри економіки і торгівлі, кандидат економічних наук, доцент

Погоджено:

Гарант ОПП



Світлана БОРТНІК

Силабус освітнього компонента затверджено на засіданні кафедри економіки і торгівлі

протокол № 6 від 12.01. 2026 р.

Завідувач кафедри



Олена ПАВЛОВА

I. Опис освітнього компонента

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітньо-професійна програма, освітній рівень	Характеристика освітнього компонента
Денна форма навчання	07 Управління та адміністрування 076 Підприємництво та торгівля Підприємництво, торгівля та біржова діяльність Перший (бакалаврський) рівень вищої освіти	Вибірковий
Кількість годин/кредитів 150/5		Рік навчання 3
ІНДЗ: немає		Семестр 5
		Лекції 10 год.
Мова навчання		Практичні 20 год.
		Самостійна робота 110 год.
		Консультації 10 год.
Сторінка курсу в MOODLE	Форма контролю: залік	
	Українська	
	https://moodle.vnu.edu.ua/course/view.php?id=3075	

II. Інформація про викладача

Прізвище, ім'я та по батькові – Бортнік Світлана Миколаївна
Науковий ступінь: кандидат економічних наук
Вчене звання: доцент
Посада: доцент кафедри економіки і торгівлі
Контактні дані: 0953267477 Bortnik.Svetlana@vnu.edu.ua
Дні занять: <http://94.130.69.82/cgi-bin/timetable.cgi?n=700>

III. Опис освітнього компонента

1. Анотація освітнього компонента.

Силабус вибіркового освітнього компонента «Етика бізнесу та ділових переговорів» складено з урахуванням можливості формування індивідуальної освітньої траєкторії здобувачів освіти першого (бакалаврського) рівня освіти.

В сучасних умовах важливою є здатність глибоко й комплексно розуміти значення цивілізованих ділових відносин на внутрішньому і зовнішньому ринку. Морально-етичні питання все більше домінують у підприємницькій справі, зростає переконання в тому, що культура бізнес-діяльності з глибоким етичним підґрунтям є важливою передумовою виживання, стабільності й прибутковості компаній. Етика бізнесу та ділових переговорів визначає систему моральних цінностей, критеріїв та параметрів у відносинах між виробниками і споживачами, між організаціями, підприємствами та державою, а також у відносинах між керівниками і співробітниками організації. Кожен підприємець як ділова людина повинен обов'язково вміти чітко і зрозуміло формулювати свою точку зору, аргументувати свою позицію, аналізувати висловлювання партнера, критично оцінювати відповідні пропозиції. Необхідною умовою цього є вміння слухати, вести бесіду, створити доброзичливу атмосферу, уміння справити позитивне враження, відповідна завчасна підготовка.

2. Мета і завдання освітнього компонента.

Мета освітнього компонента: 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.

Завдання ОК:

- досягнення розуміння здобувачами освіти суспільної значущості етики бізнесу та ділових переговорів в досягненні згоди і стабільності на рівні міжособистісних, міжгрупових і міжнародних відносин;
- ознайомити здобувачів вищої освіти з теоретичними основами етики та психології бізнес-переговорів та посередництва;
- сформувати системні знання щодо стратегії і тактики переговорного процесу;
- охарактеризувати національні та особистісні стилі ведення міжнародних переговорів;
- ознайомити з етикою та культурою поведінки під час переговорів;
- розкрити особливості ведення переговорів шляхом посередницької діяльності;
- оволодіти методами та прийомами ведення переговорів і техніками аналізу переговорних ситуацій;
- сформувати практичні навички щодо підготовчої роботи і безпосереднього ведення переговорів.

3. Soft skills.

Серед компетентностей, важливих для кваліфікованих фахівців, важливу роль відіграють soft skills - уміння ефективно взаємодіяти з іншими людьми у виконанні робочих завдань, особливо коли йдеться про роботу в колективі.

Курс з «Етики бізнесу та ділових переговорів» сприяє формуванню навичок етичної поведінки в професійній діяльності як у вітчизняному, так і в міжнародному бізнес-середовищі; вмінь слухати, домовлятися, переконливо говорити і писати, вести перемовини та виступати публічно; використовувати вербальні та невербальні засоби ділового спілкування; розпізнавання комунікативних бар'єрів і вміння їх долати; обирати ефективні стратегії ділового спілкування на основі принципів ділової етики що дозволяє вирішувати суперечливі етичні проблеми в бізнесі та організаціях.

4. Структура освітнього компонента.

Назви змістових модулів і тем	Усього	Лек.	Практ.	Сам. роб.	Конс.	*Форма контролю/ Бал
Змістовий модуль 1. Теоретичні основи етики бізнесу та ділових переговорів						
Тема 1. Етика і культура бізнесу	15	1	2	10	2	РЗ/К, О, СР / 10 балів
Тема 2. Етичні норми ділового спілкування	14	1	2	10	1	РЗ/К, О, СР / 10 балів
Тема 3. Принципи і правила ведення ділових бесід. Етикет спілкування в електронному просторі. Публічні виступи	17	2	4	10	1	РЗ/К, О, СР / 10 балів
Тема 4. Корпоративна культура організації. Імідж фірми та ділова атрибутика.	14	1	2	10	1	РЗ/К, О, СР / 10 балів
Разом за модулем 1	60	5	10	40	5	40 балів
Змістовий модуль 2. Практичні інструменти етики бізнесу та ділових переговорів						
Тема 5. Ділові переговори. Психологічні аспекти переговорного процесу	19	1	2	15	1	РЗ/К, РМГ, О, СР / 10 балів
Тема 6. Технології, прийоми та методи ведення переговорів	22	2	4	15	1	РЗ/К, РМГ, О, СР / 10 балів
Тема 7. Соціокультурні традиції та особливості національних стилів ведення переговорів	24	1	2	20	1	РЗ/К, О, СР / 10 балів

Тема 8. Етичний кодекс бізнесу, ділова репутація і соціальна відповідальність	25	1	2	20	2	РЗ/К, О, СР / 10 балів
Разом за модулем 2	90	5	10	70	5	40 балів
Підсумкова контрольна робота						ПКР / 20 балів
Всього годин / Балів	150	10	20	110	10	max 100 балів

Форма контролю*: О – опитування, РЗ/К - розв'язування практичних завдань, кейсів, СР – самостійна робота здобувача, РМГ – робота в малих групах, ПКР – підсумкова контрольна робота.

5.Завдання для самостійного опрацювання.

Самостійна робота – це форма організації навчального процесу, за якої заплановані завдання виконуються здобувачами освіти самостійно під методичним керівництвом викладача.

До завдань самостійної роботи, які запропоновані здобувачам освіти, віднесено:

1. Вивчення лекційного матеріалу.
2. Робота з рекомендованою літературою.
3. Підготовка до практичних занять, роботи в малих групах, тестування.
4. Контрольна перевірка знань за запитаннями для самоконтролю.

IV. Політика оцінювання

Політика щодо відвідувань занять: 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 затвердженого графіка.

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 зарахування результатів формальної, неформальної та інформальної освіти визначається Положенням про визнання результатів, отриманих у формальній, неформальній та/або інформальній освіті у Волинському національному університеті імені Лесі Українки (<http://surl.li/qbxvmw>).

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 (<http://surl.li/jntduw>) 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 відпрацьовувати пропущені заняття та добрати ту кількість балів, яку було визначено на пропущені теми.

Політика щодо додаткових (бонусних) балів: 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 від 26.06.2025 р. (<https://surli.cc/fgmabz>).

Семестровий залік виставляється здобувачам освіти на підставі результатів виконання усіх видів запланованої навчальної роботи протягом семестру за 100-бальною шкалою. У дату складання заліку викладач записує у відомість суму поточних балів, які здобувач освіти набрав під час поточної роботи (шкала від 0 до 100 балів).

У випадку, якщо здобувач освіти протягом поточної роботи набрав менше як 60 балів, він складає залік під час ліквідації академічної заборгованості. У цьому випадку бали, набрані під час поточного оцінювання, анулюються.

Перездача підсумкового контролю освітнього компонента проводиться у вигляді письмової відповіді на одне теоретичне питання (30 балів) та розв'язку двох ситуаційних вправ – по 35 балів кожне). Максимальна оцінка за залік – 100 балів.

Терміни проведення підсумкового семестрового контролю встановлюються графіком освітнього процесу.

Перелік питань на залік

1. Предмет і завдання курсу «Етика бізнесу та ділових переговорів»
2. Поняття «етика», «мораль», структура та функції моралі
3. Сучасні погляди на місце етики в бізнесі
4. Стимулювання етичної поведінки
5. Умови виникнення і призначення професійної етики
6. Основні поняття професійної етики
7. Види професійної етики. Професійні кодекси
8. Дилеми професійної моралі
9. Основні принципи етики
10. Етико-психолгічні основи взаємин керівника і підлеглих
11. Гендерні засади ділових відносин в організації
12. Особливості взаємин з колегами, клієнтами та партнерами
13. Різновиди, форми та рівні ділового спілкування
14. Бар'єри у спілкуванні та способи їх подолання
15. Невербальні засоби спілкування
16. Публічний виступ та його види
17. Бізнес-етикет: його сутність та правила
18. Основні види етикету
19. Етикет стільникового зв'язку
20. Особливості міжнародного бізнес-етикету
21. Корпоративна культура, її суть та функції
22. Рівні корпоративної культури
23. Типологія корпоративної культури
24. Корпоративна репутація та корпоративний імідж
25. Основні компоненти корпоративної культури
26. Поняття «імідж», «репутація», «гудвіл»
27. Корпоративний імідж, його складові
28. Способи формування та корекції іміджу фірми
29. Корпоративна культура фірми
30. Імідж керівника фірми
31. Ділова атрибутика підприємства

32. Діловий одяг. Ділові подарунки
33. Ефективна самопрезентація фірми
34. Поняття переговорної діяльності
35. Функції переговорної діяльності
36. Формування предмета переговорів, підготовка до їх ведення
37. Психологічна сутність динаміки переговорного процесу
38. Психологічні умови успішності переговорів
39. Стратегії переговорного процесу
40. Психологічні механізми переговорної діяльності
41. Техніка і тактика аргументування як інструмент переговорної діяльності
42. Бізнес-етика макро- та мікро- рівнів. Фактори, що впливають на спільне ведення бізнесу
43. Специфіка етики ділового спілкування в Європі
44. Особливості етики бізнесу в Північній Америці
45. Національний бізнес-етикет в азійських державах
46. Соціальна відповідальність як складова сучасної моделі бізнесу
47. Еволюція концепції соціальної відповідальності бізнесу
48. Соціальна відповідальність як елемент корпоративної репутації
49. Етичний кодекс бізнесу
50. Види і функції етичних кодексів

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	
1 – 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.

1-59 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. Ділове спілкування: навчально-методичний комплекс дисципліни: навч. посіб. Укл.: О.І. Боковець. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. 62 с.

2. Ділове спілкування та презентаційні навички : методичні рекомендації до практичних занять для здобувачів вищої освіти денної форми навчання галузі знань 07 «Управління та

адміністрування» спеціальності 073 «Менеджмент» / уклад. А. В. Бабічев, О. А. Фрідман. Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2023. 24 с.

3. Мирошниченко М.І. Психологія ділового спілкування: конспект лекцій. Одеса, Одеський державний екологічний університет, 2020. 130 с.

4. Сушик І.В. Етика бізнесу: навч. посіб./ І.В. Сушик, О.Г. Сушик, Я.М. Мартинюк, В.В. Вісин – Луцьк: РВВ Луцький НТУ, 2019. 268 с.

5. Ostapenko, Tetiana, Pavlov, Kostiantyn, Pavlova, Olena, Bortnik, Svitlana, Suriak, Alla and Matiichuk, Liubomyr. "Formation of the Baby Economy as a Prerequisite for the Development of the Human Economy and Adaptation of the National Economy of Ukraine to the Principles of Sustainable Development" *ECONOMICS*, vol.0, no.0, 2024, pp.-. <https://doi.org/10.2478/eoik-2024-0017>

6. Хомюк Н.Л., Бортнік С.М. Вплив бізнес-комунікацій на реалізацію соціально-економічних проєктів. *Інфраструктура ринку*. 2023. № 72. URL: <http://www.market-infr.od.ua/uk/2023>

7. Ющишина, Л. і Бортнік, С. 2023. Крос-функціональна взаємодія та комунікації в умовах кризи. *Економічний часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки*. 2023, № 3, 35 (Жов 2023), С. 113-121. DOI:<https://doi.org/10.29038/2786-4618-2023-03-113-121>. URL: <https://echas.vnu.edu.ua/index.php/echas/article/view/844/690>

Інтернет-ресурси

1. Діловий етикет: принципи спілкування з партнерами. URL: <https://online.novaposhta.education/blog/dilovij-etiket-printsipi-spilkuvannya-z-partnerami>

2. Секрети ефективних ділових переговорів. Школа бізнесу. URL: <https://online.novaposhta.education/blog/sekreti-efektivnih-dilovih-peregovoriv>

3. Прищак М.Д., Лесько О.Й. Етика та психологія ділових відносин. URL: https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/icgn/12lesko_etika_ta_psihologiya_dilovih_vidnosin/index.html