



Приватний вищий навчальний заклад
**ІНСТИТУТ ПСИХОЛОГІЇ І
ПІДПРИЄМНИЦТВА**

АНОТАЦІЯ
ДО ВИБІРКОВОЇ ОСВІТНЬОЇ КОМПОНЕНТИ
«ОСНОВИ ДІЛОВИХ ПЕРЕГОВОРІВ ТА АКТИВНИХ ПРОДАЖ»

Статус: Дисципліна вільного вибору здобувача

Обсяг дисципліни: 3 кредити ECTS; 90 годин

Пререквізити: «Логіка та критичне мислення», «Комунікативний менеджмент»

Пореквізити: «Маркетингові комунікації», «Бренд-менеджмент»

Метою вивчення дисципліни «Основи ділових переговорів та активних продаж» є надання систематизованих знань з теорії ділових переговорів в процесі ведення бізнесу і набуття практичних навичок з питань підготовки, планування, проведення, аналізу результатів переговорного процесу.

Завданням вивчення дисципліни «Основи ділових переговорів та активних продаж» є надання здобувачам знань у сфері дослідження етапів планування, організації та проведення ділових переговорів, вивчення результатів цього процесу, впливу використання технологічних, технічних та інформаційно-комунікаційних досягнень, вербальних та невербальних комунікацій на процес прийняття управлінських рішень щодо організації господарських зв'язків, закупівлі та продажу товарів (послуг), експортно-імпортних операцій, тощо.

Предметом вивчення дисципліни є ділові переговори з вітчизняними та закордонними партнерами, клієнтами в процесі здійснення спільної діяльності (реалізація сумісних проектів), закупівлі, продажу товарів, наданні певних видів послуг.

знати

- основ управління діяльністю підприємств торгівлі та сфери послуг;
- основ інформаційно-аналітичного забезпечення управління підприємством, прийняття управлінських рішень;
- морально-етичних норм в процесі фахової діяльності;
- основ діловодства.

вміти

- застосовувати знання з управління діяльністю підприємств торгівлі та сфери послуг для вирішення практичних завдань;
- використовувати інформаційно-аналітичні інструменти для підтримки процесу прийняття управлінських рішень;
- організовувати робочі процеси з дотриманням морально-етичних норм професійної діяльності;
- складати, вести та опрацьовувати ділову документацію відповідно до сучасних стандартів;
- аналізувати виробничо-господарські ситуації та обирати оптимальні

управлінські рішення;

- працювати в команді та ефективно комунікувати в професійному середовищі.

Кафедра: менеджменту та онтопсихології

Мова викладання: українська

Форми організації навчального процесу: лекції, семінарські та практичні заняття.

Форма підсумкового контролю: залік