



Приватний вищий навчальний заклад  
«ІНСТИТУТ ПСИХОЛОГІЇ І ПІДПРИЄМНИЦТВА»  
Кафедра менеджменту та онтопсихології

**СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

<b>Назва дисципліни</b>	<b>ОСНОВИ ДІЛОВИХ ПЕРЕГОВОРІВ ТА АКТИВНИХ ПРОДАЖ</b>
<b>Рівень вищої освіти</b>	перший (бакалаврський)
<b>Галузь знань</b>	D Бізнес, адміністрування та право (07 Управління та адміністрування)
<b>Спеціальність</b>	D3 Менеджмент (073 Менеджмент)
<b>Освітня програма</b>	Комунікативний менеджмент
<b>Кафедра, що забезпечує викладання</b>	кафедра менеджменту та онтопсихології
<b>1. Загальний опис навчальної дисципліни</b>	
<b>Обсяг дисципліни</b>	90 годин / 3 кредити ЄКТС, у т.ч.: - лекції – 16 годин; - практичні, семінарські заняття – 14 годин; - самостійна робота – 60 годин
<b>Мова викладання</b>	українська
<b>Методи навчання</b>	поєднання традиційних та інноваційних методів навчання: тематичні, проблемні, оглядові лекції, в тому числі за участю фахівців-практиків; проведення практичних занять, семінарів, презентацій, дискусій; застосування методу кейс-стаді із розв'язанням реальних завдань, вирішення розрахунково-аналітичних та творчих завдань; робота в малих групах, самостійна та командна робота; проведення ділових ігор, застосування проєктного підходу, мозкового штурму, проведення фахових тренінгів; консультації викладачів, участь у науково-практичних конференціях, круглих столах тощо.
<b>Форма підсумкового контролю</b>	залік загальна підсумкова оцінка = поточний контроль + проміжний (модульний) контроль; максимальна кількість балів: - за всі види поточного та проміжного (модульного) контролів – 100.
<b>2. Місце навчальної дисципліни в освітньо-професійній програмі</b>	
<b>Мета дисципліни</b>	Мета вивчення курсу «Основи ділових переговорів та активних продаж» – формування у здобувачів розуміння системи цінностей, поглядів, норм поведінки ділових людей, засвоєння студентами основних теоретичних положень та вироблення необхідних практичних навичок, що дозволяють підвищити її ефективність в управлінській діяльності.
<b>Загальні компетентності (ЗК)</b>	ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу, синтезу. ЗК6. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово. ЗК7. Здатність спілкуватися іноземною мовою. ЗК8. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. ЗК13. Цінування та повага різноманітності та мультикультурності. ЗК14. Здатність працювати у міжнародному контексті. ЗК14. Здатність працювати у міжнародному контексті. ЗК 16. Здатність ухвалювати рішення та діяти, дотримуючись

	принципу неприпустимості корупції та будь-яких інших проявів не добросовісності.
<b>Спеціальні (фахові, предметні) компетентності (СК)</b>	СК6. Здатність діяти соціально відповідально і свідомо. СК11. Здатність створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління. СК14. Розуміти принципи психології та використовувати їх у професійній діяльності. СК15. Здатність формувати та демонструвати лідерські якості та поведінкові навички.
<b>Програмні результати (ПРН)</b>	ПРН 11. Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації. ПРН 13. Спілкуватись в усній та письмовій формі державною та іноземною мовами. ПРН 15. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних міркувань (мотивів), повагу до різноманітності та міжкультурності.
<b>Місце навчальної дисципліни в освітній програмі</b>	<i><b>Пререквізити:</b></i> «Міжкультурні комунікації», «Ораторське мистецтво та публічні виступи», «Маркетинг» <i><b>Пореквізити:</b></i> «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності», «Кризовий менеджмент та комунікації», «Управління конфліктами в організаціях»


### 3. Тематичний план навчальної дисципліни

Назва теми та модуля	Кількість годин		
	аудиторної роботи		самостійної роботи
	лекції	практичні, семінарські	
<b>Змістовний модуль 1. Переговори як комунікативний процес</b>			
Тема 1. Теоретико-методологічні основи формування ділових переговорів. Планування та проведення переговорів.	2	1	8
Тема 2. Ділове спілкування : поняття, особливості, функції та рівні ділової комунікації.	2	2	8
Тема 3. Етика ділової комунікації.	2	2	8
<i>Модульна контрольна робота</i>		1	2
<b>Змістовний модуль 2. Ділові зустрічі та переговори.</b>			
Тема 4. Публічний виступ. Виступ перед аудиторією як комунікативний процес.	2	2	8
Тема 5. Етика ведення ділових переговорів. Переговори як комунікативний процес	4	2	8
Тема 6. Психологія ділового спілкування. Вербальні засоби ділового спілкування.	2	1	6
Тема 7. Невербальні засоби ділового спілкування.	2	2	8
<i>Модульна контрольна робота</i>		1	2
<b>Разом</b>	<b>16</b>	<b>14</b>	<b>60</b>

### 4. Контрольні заходи та політика оцінювання

<b>Розподіл балів за видами контролю та</b>	Вид контролю	Максимальна кількість балів
---	--------------	-----------------------------

роботи	<b>1. Поточне оцінювання роботи, всього:</b>		<b>80</b>
	- за 1 змістовим модулем		35
	- за 2 змістовим модулем		45
	<b>2. Модульна робота, всього:</b>		<b>20</b>
	- контрольна робота за 1 модулем		10
	- контрольна робота за 2 модулем		10
	<b>Разом</b>		<b>100</b>
<b>Критерії оцінювання результатів навчання</b>	детально представлено у робочій програмі навчальної дисципліни		
<b>Шкала оцінювання</b>	<b>Сума балів</b>	<b>Шкала ЄКТС</b>	<b>Національна шкала</b>
	90 – 100	A	Відмінно
	82 – 89	B	Добре
	74 – 81	C	
	64 – 73	D	Задовільно
	60 – 63	E	
	35 – 59	FX	Незадовільно
	0 – 34	F	
затверджена Положенням про організацію освітнього процесу ПВНЗ «Інститут психології і підприємництва»			
<b>Політика щодо дедлайнів та перекладання:</b>	Всі види контрольних заходів мають бути виконані у встановлені викладачем терміни. Здобувач вищої освіти допускається до підсумкового семестрового контролю, якщо він виконав не менше 60% робіт, які передбачені робочою програмою навчальної дисципліни.		
<b>Політика щодо академічної доброчесності</b>	Під час роботи над завданнями не допустимо порушення академічної доброчесності. При використанні Інтернет-ресурсів та інших джерел інформації здобувач повинен вказати джерело, використане в ході виконання завдання. Списування та використання мобільних телефонів та гаджетів під час проведення контрольних заходів заборонені. Детальніше у Кодексі академічної доброчесності ПВНЗ «Інститут психології і підприємництва» та Положенні про академічну доброчесність ПВНЗ «Інститут психології і підприємництва»		
<b>Політика щодо відвідування занять</b>	Відвідування занять є обов'язковим. Здобувачі, які за поважних обставин не можуть відвідувати заняття за розкладом, повинні узгодити із викладачем графік індивідуального відпрацювання пропущених занять впродовж поточного семестру. За поважних причин (хвороба, стажування тощо) або з причин непереборної сили (природні катаклізми, заходи карантинного порядку та інші форс-мажорні обставини) навчання може відбуватися з використанням технологій дистанційного навчання відповідно до Положення про організацію освітнього процесу з використанням технологій дистанційного навчання ПВНЗ «Інститут психології і підприємництва»		
<b>5. Рекомендовані джерела та інформаційні ресурси</b>			
<b>Основні джерела</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Бралатан В., Гуцаленко Л., Зdirко Н. Професійна етика. Київ, Центр учбової літератури. 2021. 252 с.</li> <li>Воронкова В.Г. Етика ділового спілкування. Київ, Магнолія 2006, 2024. 312 с.</li> <li>Восс Кристофер. Ніколи не йдіть на компроміс. Техніка ефективних переговорів. Київ, Наш формат. 2019. 264 с.</li> </ol>		

	<p>4. Гриценко Т., Гриценко С., Іщенко Т., Мельничук Т., Анохіна Л. Етика ділового спілкування. Київ, Центр навчальної літератури. 2019. 346 с.</p> <p>5. Кацавець Р. Психологія у професійному спілкуванні. Навчальний посібник. Київ, Алерта, 2025, 120 с.</p> <p>6. Кубрак О.В. Етика ділового та повсякденного спілкування. Київ, Університетська книга. 2023. 222 с.</p> <p>7. Партико Н.В. Психологія конфліктів. Львів. Львівська політехніка. 2019. 132 с.</p> <p>8. Пентилюк М., Маруніч І., Гайдаєнко І. Ділове спілкування та культура мовлення Київ, Центр учбової літератури. 2021. 224 с.</p> <p>9. Яхно Т. П., Куревіна І.О. Конфліктологія та теорія переговорів. Київ, Центр навчальної літератури. 2019. 168 с.</p> <p>10. Іоффе М.В. Невербальна комунікація як інструмент ефективного лідерства, переговорів і командної взаємодії в бізнес середовищі. Національні інтереси України. 2025. № 10(15). С. 836-844. <a href="https://doi.org/10.52058/3041-1793-2025-10(15)-836-844">https://doi.org/10.52058/3041-1793-2025-10(15)-836-844</a></p> <p>11. Бабіна О.В., Хоменко І.Б., Іоффе М.В. Менеджмент ЗЕД-проектів: роль онтопсихології у формуванні стратегій переговорів і продажів на європейському ринку. “Успіхи і досягнення у науці (Серія «Право», Серія «Освіта», Серія «Управління та адміністрування», Серія «Соціальні та поведінкові науки»)”: журнал. 2025. № 11(21) 2025. С.433 – 443. <a href="https://doi.org/10.52058/3041-1254-2025-11(21)-433-443">https://doi.org/10.52058/3041-1254-2025-11(21)-433-443</a></p>	
<b>Інформаційні ресурси</b>	<p>1. Бібліотека Інституту психології і підприємництва. URL: <a href="https://ipp.edu.ua/biblioteka/">https://ipp.edu.ua/biblioteka/</a></p> <p>2. Бібліотека ім. В.І. Вернадського. URL: <a href="http://www.nbuv.gov.ua/">http://www.nbuv.gov.ua/</a></p> <p>3. Крисько Ж. Л., Скісляк О. А. Важливість неформальних комунікацій в управлінні бізнесом _ Ринкова інфраструктура. Електронний науково-практичний журнал. 2019. Випуск 32. С.131-136. URL: <a href="http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/32_2019_ukr/21.pdf">http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/32_2019_ukr/21.pdf</a></p> <p>4. Новини України, інформаційне агентство Unian. URL: <a href="https://www.unian.info/">https://www.unian.info/</a></p> <p>5. Українські пошукові системи. URL: <a href="http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/assn/">http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/assn/</a> Державна підтримка українського експорту.</p> <p>6. Державна служба статистики України. URL: <a href="http://www.ukrstat.gov.ua/">http://www.ukrstat.gov.ua/</a> інформація про компанії, статистика.</p> <p>7. Плейлисти відео про ділові переговори, презентацію. URL: <a href="https://www.ted.com/topics/presentation">https://www.ted.com/topics/presentation</a></p>	
<b>6. Інформація про викладача</b>		
<b>Викладач</b>	<b>ІОФФЕ Михайло Володимирович</b>	
<b>Науковий ступінь, вчене звання</b>	доктор філософії	
<b>Посада</b>	доцент кафедри менеджменту та онтопсихології	
<b>Контактний телефон</b>	<b>tel:+380675197577</b>	
<b>E-mail</b>	m.ioffe@ipp.edu.ua	

