

ЕТИКА БІЗНЕСУ І ПРАВИЛА ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ
Циклова комісія, яка забезпечує викладання обліково-економічних дисциплін
Відділення обліку та харчової продукції

Лектор	<u>Горобець Ірина Сергіївна</u>
Семестр	<u>6-й</u>
Освітньо-професійний ступінь	<u>Фаховий молодший бакалавр</u>
Кількість кредитів ЄКТС	<u>3</u>
Форма контролю	<u>Диференційований залік</u>
Аудиторні години	<u>44 год (з них 20 год. лекцій, 24 год. практичних)</u>

Загальний опис дисципліни

Дисципліна «Етика бізнесу і правила ведення переговорів» спрямована на формування у здобувачів освіти компетентностей у сфері ділової етики, професійної культури спілкування та організації ефективної взаємодії з діловими партнерами, клієнтами, колегами та представниками інших організацій. Особлива увага приділяється вивченню основних принципів і норм етичної поведінки у бізнесі, правил ділового етикету, культури професійного спілкування, особливостей вербальної та невербальної комунікації, а також формуванню позитивного ділового іміджу.

Важливе значення має вивчення теоретичних і практичних аспектів проведення ділових переговорів, їх підготовки та організації, визначення цілей і завдань, вибору стратегій і тактик переговорного процесу, використання ефективних методів аргументації та переконання. Розглядаються правила встановлення ділових контактів, особливості поведінки під час переговорів, способи подолання конфліктних ситуацій та досягнення взаємовигідних домовленостей.

Завдання навчальної дисципліни: формування у здобувачів освіти системних знань про основні принципи етики бізнесу, норми ділової поведінки та професійного спілкування; розширення, поглиблення та закріплення знань щодо правил ділового етикету, культури ведення ділових бесід і переговорів, особливостей взаємодії з партнерами та клієнтами.

Формування практичних навичок підготовки та проведення ділових переговорів, вибору відповідних стратегій і тактик поведінки, аргументованого відстоювання власної позиції, ефективного слухання та ведення діалогу. Розвиток умінь конструктивно вирішувати конфліктні ситуації, досягати компромісів, дотримуватися етичних норм у професійній діяльності та підтримувати позитивну ділову репутацію.

Теми лекцій

1. Поняття, принципи та значення етики бізнесу.
2. Норми етичної поведінки у бізнесі.
3. Ділова культура та професійна етика.
4. Діловий етикет у професійній діяльності.
5. Культура професійного спілкування та встановлення ділових контактів.
6. Вербальні та невербальні засоби ділової комунікації.
7. Сутність, види та етапи ділових переговорів.
8. Підготовка та організація ділових переговорів.
9. Стратегії, тактики та прийоми ведення ділових переговорів.
10. Аргументація, подолання конфліктів та досягнення взаємовигідних домовленостей.

Теми занять (семінарських, практичних)

1. Етичні принципи та правила ділової поведінки.
2. Етичні дилеми та прийняття рішень у бізнесі.
3. Діловий етикет та культура професійного спілкування.
4. Правила встановлення та підтримання ділових контактів.
5. Вербальні засоби ефективної ділової комунікації.

6. Невербальні засоби комунікації та їх значення у діловому спілкуванні.
7. Аналіз ситуацій ділового спілкування.
8. Підготовка та планування ділових переговорів.
9. Моделювання ділових переговорів.
10. Стратегії, тактики та прийоми ведення переговорів.
11. Аргументація, переконання та ефективне слухання під час переговорів.
12. Конфліктні ситуації у діловому спілкуванні та шляхи їх вирішення.