

Опис освітнього компонента вільного вибору

Освітній компонент	Вибірковий освітній компонент 5 «Переговори та управління конфліктами»
Рівень ВО	Другий (магістерський) рівень
Назва спеціальності/освітньо-професійної програми	D7 Торгівля / Підприємництво, торгівля та організація бізнесу
Форма навчання	Денна
Курс, семестр, протяжність	2 курс, 1 семестр, 4 кредити ЄКТС
Семестровий контроль	Залік
Обсяг годин (усього: з них лекції/практичні)	120 год, з них: лекц. – 10 год., практ. – 14 год.
Мова викладання	Українська
Кафедра, яка забезпечує викладання	Економіки і торгівлі
Автор ОК	Кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки і торгівлі Мохнюк Анна Миколаївна
Короткий опис	
Вимоги до початку вивчення	Базові знання з комунікацій, психології, менеджменту та основ підприємництва.
Що буде вивчатися	Методи ведення ділових переговорів; техніки управління конфліктами у бізнес-середовищі; стратегічні підходи до досягнення взаємовигідних рішень; роль емоційного інтелекту та переконання у процесі переговорів; практичні кейси та симуляції переговорів і конфліктних ситуацій.
Чому це цікаво/треба вивчати	Ефективні переговори та управління конфліктами є ключовими навичками успішного підприємця. Здатність вирішувати складні ситуації та знаходити компроміси допомагає будувати стійкі партнерства, зміцнювати ділові відносини та підвищувати ефективність бізнес-процесів.
Чому можна навчитися (результати навчання)	РН 1. Адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності. РН 3. Розробляти заходи матеріального і морального заохочення та застосовувати інші інструменти мотивування персоналу й партнерів для досягнення поставленої мети. РН 4. Застосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії з представниками різних професійних груп. РН 5. Професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання у сфері підприємництва та торгівлі. РН 10. Вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких та

	торговельних структур за умов невизначеності та ризиків.
Як можна користуватися набутими знаннями й уміннями (компетентності)	ЗК 1. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації. ЗК 3. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети. ЗК 4. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності). ЗК 5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків. СК 4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності.