



**Силабус навчальної дисципліни**  
**«Діловий протокол та етикет»**

<b>Спеціальність</b>	Без обмежень за спеціальностями
<b>Освітня програма</b>	Без обмежень за освітніми програмами
<b>Освітній рівень</b>	другий (магістерський)
<b>Статус дисципліни</b>	вибіркова
<b>Мова викладання</b>	Українська
<b>Курс / семестр</b>	5 / 2
<b>Кількість кредитів ЄКТС</b>	4
<b>Розподіл за видами занять та годинами навчання</b>	Лекції - 20 год.
	Практичні - 20 год.
	Самостійна робота - 80 год.
	Індивідуальна робота – 0 год.
<b>Форма підсумкового контролю</b>	Залік
<b>Кафедра</b>	Кафедра міжнародних економічних відносин та туризму, аудиторія 324Ф, <a href="https://nupp.edu.ua/page/kafedra-mizhnarodnoi-yekonomiki-ta-marketingu.html">https://nupp.edu.ua/page/kafedra-mizhnarodnoi-yekonomiki-ta-marketingu.html</a>
<b>Викладач (-і)</b>	Чичкало-Кондрацька Ірина Борисівна, д.е.н., професор
<b>Контактна інформація викладача (-ів)</b>	fem.chichkalo@nupp.edu.ua
<b>Дні занять</b>	За розкладом, відповідно до графіку навчального процесу
<b>Консультації</b>	аудиторія 324Ф відповідно до графіку
<p><b>Мета навчальної дисципліни</b> – формування комплексу вмінь, навичок і фахових компетентностей щодо дотримання ділового протоколу та етикету при проведенні ділових зустрічей, переговорів, представницьких заходів, а також комплексу аналітичних, творчих і комунікаційних здібностей, що підвищать конкурентоспроможність випускників на ринку праці.</p>	
<p><b>Результати вивчення навчальної дисципліни:</b> знати правила ділового етикету, діловий протокол; вміти розробляти пакет документів для проведення ділових переговорів та презентаційні матеріали для представлення переговорних позицій; мати необхідні для професійної діяльності знання та навички з ділових комунікацій; вміти ефективно спілкуватися на професійному та соціальному рівнях, креативно мислити, проявляти гнучкість у прийнятті рішень на основі логічних аргументів та перевірених фактів в умовах обмеженого часу та ресурсів; розуміти сутність соціального виміру економічного розвитку та імплементувати принципи соціальної відповідальності в діяльності суб'єктів господарювання.</p>	
<p style="text-align: center;"><b>Передумови для навчання</b></p> <p>Курс «Діловий протокол та етикет» потребує знання української мови, зокрема професійної; бажаним є знання з дисциплін «Психологія» та «Іноземна мова за професійним спрямуванням».</p>	
<p style="text-align: center;"><b>Зміст навчальної дисципліни</b></p> <p><b>Тема 1.</b> Сутність та принципи ділового протоколу. <b>Тема 2.</b> Професійна культура спілкування в контексті ділового етикету. <b>Тема 3.</b> Організація ділових письмових, телефонних та відео контактів. <b>Тема 4.</b> Організація та проведення ділових бесід, візитів, зустрічей. <b>Тема 5.</b> Поняття, типи, особливості ділових переговорів. <b>Тема 6.</b> Стратегії і тактики проведення ділових переговорів. <b>Тема 7.</b> Правила і стилі проведення ділових переговорів. <b>Тема 8.</b> Вербальні та невербальні засоби етики ділового спілкування. <b>Тема 9.</b> Протокол підготовки і проведення представницьких заходів. <b>Тема 10.</b> Інформування суспільства про результати ділових переговорів та заходів.</p>	



<b>Сторінка курсу на платформі Moodle</b>	Розміщено: робоча програма дисципліни, матеріали лекцій, завдання до практичних занять, завдання для самостійної роботи студентів. <a href="https://dist.nupp.edu.ua/course/">https://dist.nupp.edu.ua/course/</a>
<b>Рекомендовані джерела</b>	
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Бізнес–комунікації в міжнародному менеджменті: навч.посіб. / Л.В. Батченко, І.С. Бондар, В.А. Русавська. – К.: Вид-во Ліра-К, 2017. – 304 с.</li><li>2. Ділове спілкування та культура мовлення: навч.посіб / М.І. Пентилюк, І.І. Маруніч, І.В. Гайдаєнко. – К.: ЦУЛ, 2017. – 224 с.</li><li>3. Діловий етикет у міжнародному бізнесі: навч.посіб. / В.В. Снітинський, Н.Б. Завальницька, О.О. Брух. – Львів: Магнолія 2006, 2018. – 300 с.</li><li>4. Етика ділового спілкування: навч.посіб / В.Г. Воронкова, А.Г. Беліченко, В.В. Мельник, М.А. Ажажа. – Львів: Магнолія 2006, 2015. – 312 с.</li><li>5. Ефективне ведення переговорів: Тактика швидкого реагування: Ходжсон, Джейн (Нові підходи до творчого мислення та вирішення проблем) / (Пер. з англ., за ред. Л. І. Байсари). - Баланс-Аудит, 2012. - 242 с.</li><li>6. Конфліктологія та теорія переговорів: Підруч. для студентів вищих навч. закл. / Є.Б. Тихомирова, С.Р. Постолюк. – Рівне: Перспектива, 2017. - 398 с.</li><li>7. Чичкало-Кондрацька І.Б., Новицька І.В. Навчальний посібник «Дипломатичний і діловий протокол». – Полтава: ПолтНТУ, 2018. – 117 с.</li><li>8. Чичкало-Кондрацька І.Б., Новицька І.В. Конспект лекцій «Дипломатичний та діловий протокол». – Полтава: НУПП, 2020. – 70 с.</li></ol>	



### Система оцінювання результатів навчання

За результатами поточного контролю протягом семестру студент може отримати максимально 70 балів, за результатами підсумкового контролю (заліку) 30 балів; мінімальна сума балів, що дозволяє студенту бути атестованим з дисципліни - 60 балів. Для допуску до диференційованого заліку необхідно мати не менше 35 балів поточної успішності.

Більш детальна інформація щодо оцінювання наведена в робочій навчальній програмі дисципліни.

### Накопичування балів з навчальної дисципліни :

Види навчальної роботи	Мах кількість балів
Виконання завдань на практичному занятті	40
Участь в ділових іграх	20
Індивідуальні завдання (тези, есе, доповіді)	10
Залік	30
<b>Максимальна кількість балів</b>	<b>100</b>

### Відповідність шкали оцінювання ЄКТС національній системі оцінювання та шкалі оцінювання Національного університету «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ЄКТС	Оцінка за національною шкалою
90 - 100	A	відмінно
82 - 89	B	добре
74 - 81	C	
64 - 73	D	задовільно
60 - 63	E	
35 - 59	FX	незадовільно
1 - 34	F	

### Політики навчальної дисципліни

Вивчення навчальної дисципліни потребує роботи з інформаційними джерелами, підготовки до лекцій і практичних занять, виконання усіх завдань згідно з навчальним планом.

Підготовка до практичних занять передбачає: ознайомлення з питаннями, які виносяться на заняття з відповідної теми; вивчення лекційного матеріалу. Рішення практичних завдань повинно демонструвати ознаки самостійності виконання здобувачем такої роботи, відсутність ознак повторюваності та плагіату.

Присутність здобувачів вищої освіти на практичних і лекційних заняттях є обов'язковою, важливою також є їх участь в обговоренні всіх питань теми, в ділових іграх. Пропущені заняття мають бути відпрацьовані. Здобувач вищої освіти повинен дотримуватися навчальної етики, поважно ставитися до учасників процесу навчання, дотримуватися дисципліни й часових (строкових) параметрів навчального процесу.

Більш детальну інформацію щодо компетентностей, результатів навчання, методів навчання, форм оцінювання, самостійної роботи наведено у Робочій програмі навчальної дисципліни (<https://dist.nupp.edu.ua/course/>).