Код та назва дисципліни українською мовою/ Назва дисципліни англійською мовою	1-D7-19 Техніки продажів та переговорів у торгівлі / Sales and Negotiation Techniques in Trade
Рекомендується для галузі знань *(спеціальності, освітньої програми)*	Для спеціальностей усіх галузей знань
Кафедра *(зазначати повну назву кафедри)*	Економіки, підприємництва та управління підприємствами
П.І.П. НПП *(за можливості)*	
Рівень ВО	перший (бакалаврський)
КУРС, семестр *(в якому буде викладатись)*	
Мова викладання	Українська
Пререквізити *(передумови вивчення дисципліни)*	Не передбачено
Чому це цікаво/треба вивчати	Вивчення дисципліни зумовлено високим рівнем конкуренції на сучасних ринках, необхідністю формування клієнтоорієнтованого підходу та зростанням ролі комунікативних компетентностей у професійній діяльності. У сучасному бізнес-середовищі успішність торговельної діяльності значною мірою залежить не лише від якості товарів чи послуг, а й від здатності фахівця ефективно взаємодіяти з клієнтами, аргументовано презентувати пропозицію, переконувати, досягати компромісів і будувати довготривалі партнерські відносини. Вивчення дисципліни дозволяє оволодіти сучасними техніками продажів і переговорів, необхідними для успішної професійної діяльності у сфері торгівлі та бізнес-комунікацій.
Перелік тем з дисципліни	1. Основні етапи та моделі продажів. 2. Психологія взаємодії з клієнтами. 3. Принципи формування довіри та методи переконання. 4. Техніки активних продажів. 5. Презентації товарів і послуг. 6. Стратегії та тактики переговорного процесу. 7. Етичні аспекти взаємодії з партнерами та особливості міжкультурної комунікації.
Як можна користуватися набутими знаннями і уміннями *(компетентності)*	Вміти ефективно вести переговори, будувати результативні комунікації, застосувати сучасні техніки продажів і прийняття обґрунтованих рішень у процесі взаємодії з клієнтами та партнерами. Здобувачі набувають уміння аналізувати поведінку споживачів, адаптувати стратегії продажів до різних категорій клієнтів, управляти конфліктними ситуаціями, використовувати інструменти переконання та формувати позитивний імідж компанії. Розвиток лідерських якостей, навичок ділового спілкування та здатності працювати в

	умовах високої конкуренції та динамічного ринкового середовища.
Очікувані результати навчання	Знати сучасні техніки продажів і переговорів, а також вміти ефективно застосовувати їх у професійній діяльності. Вміти планувати та реалізовувати процес продажу, проводити результативні переговори, здійснювати презентацію товарів і послуг, аргументовано відстоювати позицію та досягати взаємовигідних домовленостей. Важливим результатом навчання є розвиток аналітичного мислення, професійної етики та здатності адаптуватися до змін у сфері торгівлі й бізнес-комунікацій.
Інформаційне забезпечення	Наукові публікації, опорний конспект лекцій, методичні вказівки, електронні ресурси
Види навчальних занять *(лекції, практичні, семінарські, лабораторні заняття тощо)*	Лекції, практичні заняття
Вид семестрового контролю	диференційований залік
Максимальна кількість здобувачів на семестр/ Мінімальна кількість здобувачів *(тільки для мовних, творчих дисциплін, за необхідності)*	Без обмежень

Декан факультету_____ *Тетяна ГРИНЬКО*