

ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ - В А Р Н А
ЦЕНТЪР ЗА МАГИСТЪРСКО ОБУЧЕНИЕ
КАТЕДРА „ИКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НА СТРОИТЕЛСТВОТО“

Приета от ФС (протокол №/ дата): №14/ 17.12.2020 г.

Приета от КС (протокол №/ дата): №4/ 10.12.2020 г.

УТВЪРЖДАВАМ:

Декан:

(доц. д-р Денка Златева)

У Ч Е Б Н А П Р О Г Р А М А

ПО ДИСЦИПЛИНАТА: „БИЗНЕС ПРЕГОВОРИ“;

ЗА СПЕЦ: „Строително предприемачество и недвижима собственост“ – СС и СНУ/ДНДО и СПН; ОКС „магистър“

КУРС НА ОБУЧЕНИЕ: 5 за СС и СНУ/6 за ДНДО и СПН; СЕМЕСТЪР: 10 за СС и СНУ/12 за ДНДО и СПН;

ОБЩА СТУДЕНТСКА ЗАЕТОСТ: 240 ч.; в т.ч. аудиторна 60 ч.

КРЕДИТИ: 8

РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА ХОРАРИУМА СЪГЛАСНО УЧЕБНИЯ ПЛАН

<i>ВИД УЧЕБНИ ЗАНЯТИЯ</i>	<i>ОБЩО(часове)</i>	<i>СЕДМИЧНА НАТОВАРЕНОСТ (часове)</i>
АУДИТОРНА ЗАЕТОСТ:		
т. ч.		
• ЛЕКЦИИ	30	2
• УПРАЖНЕНИЯ (семинарни занятия/ лабораторни упражнения)	30	2
ИЗВЪНАУДИТОРНА ЗАЕТОСТ	180	-

Изготвили програмата:

1.
(доц. д-р Катя Антонова)

2.
(гл. ас. д-р Севдалина Христова)

Ръководител катедра:
„Икономика и управление на строителството“ (доц. д-р Тодор Райчев)

I. АНОТАЦИЯ

Учебната дисциплина „Бизнес преговори“ е предназначена за студентите в ОКС „магистър“ и има за цел да формира основни знания, свързани с бизнес преговорите.

Ролята на дисциплината е усвояването от студентите на теоретични знания и практически умения за ефективно водене на преговори за бизнес сделки.

Очакваните резултати от обучението са: а) студентите да придобият знания за спецификата на ефективните бизнес преговори и межкултурните различия в деловото общуване, както и за значението на преговорния процес; б) да разбират значението на преговорния процес, да познават различните видове преговори и условия, при които се водят преговори, както и особеностите в преговорния процес в мултикултурна среда и за значението на невербалната комуникация; в) да могат да прилагат на практика различните стилове, техники и подходи при водене на бизнес преговори.

Учебната дисциплина обхваща същността, съдържанието, различните видове преговори, методите и технологията на водене на бизнес преговори, запознаване с различията между националните и международни преговори, с влиянието на културните различия.

II. ТЕМАТИЧНО СЪДЪРЖАНИЕ

No. по ред	НАИМЕНОВАНИЕ НА ТЕМИТЕ И ПОДТЕМИТЕ	БРОЙ ЧАСОВЕ		
		Л	СУ	ЛУ
ТЕМА 1. СЪЩНОСТНА ХАРАКТЕРИСТИКА НА ПРЕГОВОРИТЕ		2	2	
1.1	Същност на понятието преговори			
1.2	Общи правила за комуникиране при преговори			
1.3	Специфични правила за комуникиране при преговори			
1.4	Видове преговори			
ТЕМА 2. СТИЛОВЕ, ТАКТИКИ И ПОДХОДИ НА БИЗНЕС ПРЕГОВОРИТЕ		2	2	
2.1	Основни преговорни стилове и тактики			
2.2	Предимства и недостатъци на различните стилове			
2.3	Особености на видовете стилове			
2.4	Начини за налагане на предпочитан преговорен стил			
ТЕМА 3. ПРЕГОВОРНИ ЕКИПИ		2	2	
3.1	Предимства и недостатъци на работата в екип при преговори			
3.2	Формиране на екип от преговарящи			
3.3	Формулиране на изисквания към екипа за преговаряне			
ТЕМА 4. ВЕРБАЛНА И НЕВЕРБАЛНАТА КОМУНИКАЦИЯ В ПРОЦЕСА НА ПРЕГОВАРЯНЕ		2	2	
4.1	Умения за речево комуникиране			
4.2	Значение на невербалната комуникация в преговорния процес			
ТЕМА 5. ПЛАНИРАНЕ И ОРГАНИЗИРАНЕ НА БИЗНЕС ПРЕГОВОРИ		2	2	
5.1	Проучване и проверка на информацията			
5.2	Техническа подготовка на преговорите			
5.3	Организационна подготовка на преговорите			
ТЕМА 6. ВОДЕНЕ НА СЪЩИНСКИ ПРЕГОВОРИ		2	2	
6.1	Същинското преговаряне като част от преговорния процес			

6.2	Етапи на същинското преговаряне			
6.3	Основни техники за откриване на бизнес преговори			
ТЕМА 7. ДОГОВАРЯНЕТО КАТО ОСНОВЕН ЕТАП НА СЪЩИНСКИТЕ ПРЕГОВОРИ		2	2	
7.1	Правила за ефективно договаряне			
7.2	Стъпки в процеса на договаряне			
7.3	Технически похвати при бизнес преговорите			
ТЕМА 8. АРГУМЕНТАЦИЯ И МАНИПУЛАЦИЯ В ПРЕГОВОРНИЯ ПРОЦЕС		2	2	
8.1	Особености и основни принципи на аргументативния процес. Видове аргументи.			
8.2	Дефиниция за манипулация. Нива на манипулативно въздействие при бизнес преговорите			
8.3	Похвати за ускорено вземане на решения			
ТЕМА 9. ПРИКЛЮЧВАНЕ НА БИЗНЕС ПРЕГОВОРИТЕ		2	2	
9.1	Подходи, умения, методи и техники за приключване на преговори			
9.2	Документиране на преговорите			
9.3	Анализ и оценка на проведените преговори			
ТЕМА 10. УПРАВЛЕНИЕ НА КОНФЛИКТИТЕ ПРИ БИЗНЕС ПРЕГОВОРИ		4	4	
10.1	Същност и видове конфликти			
10.2	Стратегии за предотвратяване на конфликти			
10.3	Стратегии за решаване на възникнали конфликти			
10.4	Стратегии за инициране на конфликти			
ТЕМА 11. БИЗНЕС ПРЕГОВОРИТЕ И НОВИТЕ ТЕХНОЛОГИИ		4	4	
12.1	Видеотелефони и видеоконферентни връзки			
12.2	Бизнес преговори и Интернет			
12.3	Бизнес социални мрежи			
ТЕМА 12. ОСОБЕНОСТИ НА ПРОТОКОЛА, ДЕЛОВИЯ ЕТИКЕТ И НАЦИОНАЛНИТЕ СТИЛОВЕ НА КОМУНИКИРАНЕ		4	4	
12.1	Специфични правила за водене на преговори с бизнес партньор от европейските страни и САЩ			
12.2	Специфични правила за водене на преговори с бизнес партньор от азиатските страни			
12.3	Специфични правила за водене на преговори с бизнес партньор от арабските страни			
12.4	Стратегии за намаляване на културните различия при международни бизнес преговори			
Общо		30	30	

III. ФОРМИ НА КОНТРОЛ:

№ по ред	ВИД И ФОРМА НА КОНТРОЛА	Брой	ИАЗ ч.
1.	Семестриален (текущ) контрол		
1.1.	Възлагане разработването на задачи	5	20
1.2.	Казуси по избрани въпроси	3	20
1.3.	Контролни работи	2	20
1.4.	Разработване и защита на курсова работа	1	30
Общо за семестриален контрол:		11	90
2.	Сесиен (краен) контрол		
2.1.	Изпит (тест)	1	90
Общо за сесиен контрол:		1	90
Общо за всички форми на контрол:		12	180

IV. ЛИТЕРАТУРА

ЗАДЪЛЖИТЕЛНА (ОСНОВНА) ЛИТЕРАТУРА:

1. Бакърджиева, Милка. Бизнеспреговорите, Акад. изд. Ценов, Свищов, 2014.
2. Лекции по дисциплината.

ПРЕПОРЪЧИТЕЛНА (ДОПЪЛНИТЕЛНА) ЛИТЕРАТУРА:

1. Калчев, Р. Делови контакти, изд. Наука и икономика, Варна, 2010.
2. Бакърджиева, Милка. Бизнескомуникиране, Акад. изд. Ценов, Свищов, 2007.
3. Боева, Бистра. Бизнес-комуникации и делови преговори, НБУ, София, 2004.
4. Василева А., Стойчев И., Андонов А., Делово общуване и преговори в международния бизнес, Нова Звезда, София, 2006.
5. Стойчев И., Василева А., Дитомене Р., Как да водим делови преговори, Фаел, София, 2002.
6. Люки Р., Бизнес комуникации, Класика и стил, София, 2004
7. Цонева, Иванка. Търговски преговори, Акад. изд. Ценов, Свищов, 2003.

Декември 2020 г.