

**ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ - ВАРНА**  
**СТОПАНСКИ ФАКУЛТЕТ**  
**КАТЕДРА „БИЗНЕС, ИНВЕСТИЦИИ, НЕДВИЖИМИ ИМОТИ“**

---

Приета от ФС протокол № 11/ 25.04.2024 г.

Приета от КС протокол № 11/ 16.04.2024 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“;**

**ОКС „магистър“ – задочно обучение**

**КУРС НА ОБУЧЕНИЕ: 5 за СС и СНУ, 6 за ДНДО и СПН**

**СЕМЕСТЪР: 9 за СС и СНУ, 12 за ДНДО и СПН**

**ОБЩА СТУДЕНТСКА ЗАЕТОСТ: 240 ч.; в т.ч. аудиторна 30 ч.**

**КРЕДИТИ: 8**

**РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА СТУДЕНТСКАТА ЗАЕТОСТ СЪГЛАСНО УЧЕБНИЯ ПЛАН**

<i>ВИД УЧЕБНИ ЗАНЯТИЯ</i>	<i>ОБЩО (часове)</i>
АУДИТОРНА ЗАЕТОСТ:	
Т.ч.	
• ЛЕКЦИИ	15
• УПРАЖНЕНИЯ (семинарни занятия/ лабораторни упражнения)	15
ИЗВЪНАУДИТОРНА ЗАЕТОСТ	210

Изготвили програмата:

1. ....  
(доц. д-р Катя Антонова)

2. ....  
(гл. ас. д-р Севдалина Христова)

Ръководител катедра: .....  
„Бизнес, инвестиции, недвижими имоти“ (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 различието между националните и международните преговори, с влиянието на културните различия.

Дисциплината „Бизнес преговори“ съдейства за формиране на следните ключови компетентности за учене през целия живот, съгласно Препоръка на Съвета на Европейския съюз (ЕС) от 22 май 2018 г.:

- личностна – група 5. Способност на личността да разсъждава за собствената си същност и поведение, да управлява ефективно времето и информацията, да работи в конструктивен диалог с други, да управлява собственото си обучение и кариера, да запазва физическа и психическа устойчивост;

- гражданска – група 6. Способност за разбиране на икономически и социални понятия, явления и процеси, формиране на интерес към социални и икономически събития, към икономическата политика, социална справедливост и отговорност;

- предприемаческа – група 7. Способност за действие в съответствие с благоприятни възможности и идеи, творчество, критично мислене, способност за решаване на проблеми, инициативност, постоянство и умение за работа в сътрудничество с цел планиране и управление на проекти с културна, социална или финансова стойност, способност за вземане на финансови решения, свързани с разходи и стойност, за ефективна комуникация и договаряне, справяне с несигурността, неяснотата и риска като част от вземането на информирани решения, инициативност, действеност, активност, решителност и постоянство в постигането на целите, поемане на отговорност и прилагане на етични подходи в дейността и бизнеса;

Дисциплината има хибриден характер, тъй като комбинира различни методи на обучение и използва различни ресурси за учене. Провеждат се традиционни лекции за представяне на теоретичните аспекти на обществените поръчки и интерактивни упражнения, по време на които се обсъждат казуси от реалния живот, решават се проблеми и се анализират практически сценарии. По дисциплината са налични електронни учебни материали, публикувани в платформата за електронно обучение eLearn, които дават възможност за по-голяма гъвкавост за студентите при самостоятелното изучаване на отделните теми по дисциплината.

Интердисциплинарният подход е широко застъпен предвид факта, че дисциплината включва познания от няколко предметни области – бизнес, комуникации, психология и т.н. Ефективното водене на преговори изисква знания и умения не само в самия бизнес, но и в областта на междуличностната комуникация, стратегическото планиране, анализа на данни и други области.

## **II. ТЕМАТИЧНО СЪДЪРЖАНИЕ**

<b>No. по ред</b>	<b>НАИМЕНОВАНИЕ НА ТЕМИТЕ И ПОДТЕМИТЕ</b>
<b>1.</b>	<b>СЪЩНОСТНА ХАРАКТЕРИСТИКА НА ПРЕГОВОРИТЕ</b>
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
<b>2.</b>	<b>СТИЛОВЕ, ТАКТИКИ И ПОДХОДИ НА БИЗНЕС ПРЕГОВОРИТЕ</b>
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
<b>3.</b>	<b>ПРЕГОВОРНИ ЕКИПИ</b>
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
<b>4.</b>	<b>ВЕРБАЛНА И НЕВЕРБАЛНАТА КОМУНИКАЦИЯ В ПРОЦЕСА НА ПРЕГОВАРЯНЕ</b>
4.1	Умения за речево комуникиране
4.2	Значение на невербалната комуникация в преговорния процес
<b>5.</b>	<b>ПЛАНИРАНЕ И ОРГАНИЗИРАНЕ НА БИЗНЕС ПРЕГОВОРИ</b>
5.1	Проучване и проверка на информацията
5.2	Техническа подготовка на преговорите
5.3	Организационна подготовка на преговорите
<b>6.</b>	<b>ВОДЕНЕ НА СЪЩИНСКИ ПРЕГОВОРИ</b>
6.1	Същинското преговаряне като част от преговорния процес
6.2	Етапи на същинското преговаряне
6.3	Основни техники за откриване на бизнес преговори
<b>7.</b>	<b>ДОГОВАРЯНЕТО КАТО ОСНОВЕН ЕТАП НА СЪЩИНСКИТЕ ПРЕГОВОРИ</b>
7.1	Правила за ефективно договаряне
7.2	Стъпки в процеса на договаряне
7.3	Технически похвати при бизнес преговорите
<b>8.</b>	<b>АРГУМЕНТАЦИЯ И МАНИПУЛАЦИЯ В ПРЕГОВОРНИЯ ПРОЦЕС</b>
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
<b>9.</b>	<b>ПРИКЛЮЧВАНЕ НА БИЗНЕС ПРЕГОВОРИТЕ</b>
9.1	Подходи, умения, методи и техники за приключване на преговори
9.2	Документиране на преговорите
9.3	Анализ и оценка на проведените преговори
<b>10.</b>	<b>УПРАВЛЕНИЕ НА КОНФЛИКТИТЕ ПРИ БИЗНЕС ПРЕГОВОРИ</b>
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
<b>11.</b>	<b>БИЗНЕС ПРЕГОВОРИТЕ И НОВИТЕ ТЕХНОЛОГИИ</b>
11.1	Видеотелефони и видеоконферентни връзки
11.2	Бизнес преговори и Интернет
11.3	Бизнес социални мрежи

<b>12.</b>	<b>ОСОБЕНОСТИ НА ПРОТОКОЛА, ДЕЛОВИЯ ЕТИКЕТ И НАЦИОНАЛНИТЕ СТИЛОВЕ НА КОМУНИКИРАНЕ</b>
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

### **III. ФОРМИ НА КОНТРОЛ**

<b>№. по ред</b>	<b>ВИД И ФОРМА НА КОНТРОЛА<sup>1</sup></b>	<b>Брой</b>	<b>ИАЗ ч.</b>
<b>1.</b>	<b>Семестриално оценяване</b>		
1.1.	Възлагане разработването на задачи	5	40
1.2.	Казуси по избрани въпроси	3	30
1.3.	Контролни работи	2	20
1.4.	Разработване и защита на курсова работа	1	30
<b>Общо за семестриалното оценяване:</b>		<b>11</b>	<b>120</b>
<b>2.</b>	<b>Сесийно оценяване</b>		
2.1.	Изпит	1	90
<b>Общо за сесийното оценяване:</b>		<b>1</b>	<b>90</b>
<b>Общо за всички форми на контрол:</b>		<b>12</b>	<b>210</b>

### **IV. ЛИТЕРАТУРА**

#### **ЗАДЪЛЖИТЕЛНА (ОСНОВНА) ЛИТЕРАТУРА:**

1. Гилина, Надя Бизнес преговори, Гей Либрис, 2020, 160 с., 978-954-300-195-8.
2. Бакърджиева, Милка. Бизнеспреговорите, Акад. изд. Ценов, Свищов, 2014.
3. Стойков, Л. Ефективна бизнес комуникация, УИ „Стопанство“, 2012.

#### **ПРЕПОРЪЧИТЕЛНА (ДОПЪЛНИТЕЛНА) ЛИТЕРАТУРА:**

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

*Април 2024 г.*

<sup>1</sup> При дисциплини, които завършват с текуща оценка се попълва само т. 1 Семестриално оценяване, съгласно чл.21, ал. 2 от Правилника за оценяване на знанията, уменията и компетентностите на студентите в Икономически университет – Варна.