

СИЛАБУС

навчальної дисципліни

«Переговори в бізнесі»

ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО НАВЧАЛЬНУ ДИСЦИПЛІНУ

Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський) рівень вищої освіти, другий (магістерський) рівень вищої освіти спеціальності Н6 Ветеринарна медицина
Код і найменування спеціальності	Для всіх спеціальностей ПДАУ
Тип і назва освітньої програми	Для всіх ОПП
Курс, семестр	2 курс, 3 семестр
Обсяг і форма семестрового контролю з навчальної дисципліни	Кількість кредитів ЄКТС – 3, Загальна кількість годин – 90, із яких: <i>Денна форма здобуття освіти:</i> лекцій – 16 год., практичних занять – 14 год. самостійна робота – 60 год. <i>Заочна форма здобуття освіти:</i> лекцій – 2 год., практичних занять – 2 год. самостійна робота – 86 год. Форма семестрового контролю – залік
Мова(и) викладання	державна
ННІ / факультет, кафедра	Навчально-науковий інститут економіки, управління, права та інформаційних технологій Кафедра підприємництва і права
Контактні дані розробників	Викладач: Волкова Неля , к.е.н., доцент Контакти: ауд. 484 (навчальний корпус 4) volkova.nelia@pdau.edu.ua сторінка викладача: https://www.pdau.edu.ua/people/volkova-nelya-vasylivna
МІСЦЕ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ В ОСВІТНІЙ ПРОГРАМІ	
Статус навчальної дисципліни	Міжфакультетська вибіркова навчальна дисципліна
Передумови для вивчення навчальної дисципліни	Передумови відсутні
Компетентності	<i>Загальні:</i> ЗК 6. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу, встановлення причиннонаслідкових зв'язків, уміння використовувати їх у професійній і соціальній діяльності. ЗК 20. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності)
Результати навчання	РН 10. Логічно, правильно, точно, етично й емоційно висловлювати думку відповідно до змісту, умов комунікації й адресата, прагнучи виробити індивідуальний стиль, мати навички ораторського мистецтва.
РОЛЬ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ У ФОРМУВАННІ СОЦІАЛЬНИХ НАВИЧОК (SOFT SKILLS)	
Дисципліна сприяє формуванню соціальних навичок (soft skills), зокрема ефективної ділової	

комунікації, міжособистісної взаємодії, критичного та стратегічного мислення, емоційного інтелекту, здатності до аргументації, переконання та конструктивного вирішення конфліктів, що є необхідними для успішної професійної діяльності майбутніх фахівців у бізнес-середовищі.

МЕТА ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

полягає у формуванні у здобувачів знань і практичних навичок ведення бізнес-переговорів, розвитку здатності ефективно взаємодіяти з партнерами, клієнтами та іншими зацікавленими сторонами, застосовувати переговорні стратегії й тактики, аргументовано відстоювати власну позицію та досягати взаємовигідних рішень у професійній діяльності.

ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Тема 1. Сутність та види бізнес-переговорів
Тема 2. Підготовка до переговорів
Тема 3. Стратегії та тактики переговорів
Тема 4. Комунікаційні навички в переговорах
Тема 5. Управління конфліктами та запереченнями
Тема 6. Переговори в міжнародному бізнесі
Тема 7. Угоди та контрактна документація
Тема 8. Ефективне завершення переговорів

МЕТОДИ НАВЧАННЯ

словесні методи: лекція, розповідь-пояснення; бесіда; **практичні методи:** вправи; практичні роботи; **методи формування пізнавальних інтересів:** створення ситуації інтересу й новизни навчального матеріалу; метод використання життєвого досвіду; навчальні дискусії для вирішення проблемної ситуації; метод відповідей на запитання і опитування думок здобувачів вищої освіти; **методи стимулювання і мотивації обов'язку й відповідальності:** роз'яснення мети навчальної дисципліни; висування вимог до вивчення дисципліни; заохочення і покарання; вказування на недоліки, зауваження; **інтерактивні методи:** дискусії, диспути; рольові і ділові ігри; **комп'ютерні і мультимедійні методи:** використання мультимедійних презентацій; **методи усного контролю:** усне опитування (фронтальне, індивідуальне, групове), бесіда; **методи самоконтролю:** самостійний пошук помилок; самоаналіз.

ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

**Схема
нарахування
балів, шкала та
критерії
оцінювання
результатів
навчання**

Забезпечення об'єктивності оцінювання здобувачів вищої освіти здійснюється шляхом застосування накопичувальної системи нарахування балів оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти з кожної теми освітнього компоненту впродовж семестру та достовірної фіксації результатів оцінювання у журналі обліку аудиторної навчальної роботи та завершується заліком із занесенням у відомість обліку успішності.
Схема нарахування балів, шкала та критерії оцінювання результатів навчання наведені у Додатку до силабусу

ПОЛІТИКА ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ТА ОЦІНЮВАННЯ

**- щодо термінів
виконання та
перескладання**

Перескладання видів робіт відбувається відповідно до вимог Положення про організацію освітнього процесу в Полтавському державному аграрному університеті (<https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/node/5555/polozhennyaproosvitniyproc2025.pdf>) та Положення про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в Полтавському державному аграрному університеті (<https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/node/5555/polozhennyaproocinyuvannyazdobuvachiv2025.pdf>).
Практичні завдання, завдання із самостійної роботи, які здаються з порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (-30%). Здобувач вищої освіти може бути недопущеним до семестрового контролю з навчальної дисципліни у разі набрання кількості балів меншої, ніж межа незадовільного навчання. Кафедра на своєму засіданні приймає рішення про недопущення такого здобувача вищої освіти до семестрового контролю з відповідної навчальної дисципліни та повідомляє про це директорат інституту/деканат факультету, шляхом подання витягу з протоколу засідання кафедри. Директор інституту/декан факультету своїм розпорядженням не

	допускає здобувача вищої освіти до семестрового контролю з відповідної навчальної дисципліни. Здобувач вищої освіти, який був не допущений до семестрового контролю з певної навчальної дисципліни, має підсумкову академічну заборгованість. Перескладання поточного та підсумкового контролю відбуваються за наявності поважних причин із дозволу директорату/деканату. Повторне проходження контрольного заходу для ліквідації підсумкової академічної заборгованості допускається не більше двох разів із навчальної дисципліни: один раз викладачеві, другий – комісії, яку формує директор інституту/декан факультету за участю викладачів відповідної кафедри. Отримана оцінка у разі другого повторного проходження контрольного заходу є остаточною;
- щодо академічної доброчесності	Здобувач вищої освіти повинен дотримуватись Кодексу академічної доброчесності http://surl.li/sbyeab та Кодексу про етику викладача та здобувача вищої освіти Полтавського державного аграрного університету http://surl.li/cbcoqm. Дотримання академічної доброчесності здобувачами освіти передбачає: самостійне виконання навчальних завдань, завдань поточного та підсумкового контролю результатів навчання (для осіб з особливими освітніми потребами ця вимога застосовується з урахуванням їхніх індивідуальних потреб і можливостей); посилення на джерела інформації у разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей; дотримання норм законодавства про авторське право і суміжні права; надання достовірної інформації про результати власної навчальної (наукової, творчої) діяльності, використанні методики досліджень і джерела інформації.
- щодо відвідування занять	У відповідності до Положення про організацію освітнього процесу в Полтавському державному аграрному університеті (https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/node/5555/polozhennyaoproosvitniyproc2025.pdf) відвідування здобувачами вищої освіти всіх видів навчальних занять є обов'язковим. Відмітка про відвідування занять здобувачами здійснюється в журналі обліку аудиторної навчальної роботи викладача. Контроль за відвідуванням здобувачами вищої освіти навчальних занять здійснює директор інституту/декан факультету. В умовах впровадження дистанційної форми навчання за наявності об'єктивних причин (наприклад, лікарняні, індивідуальний графік, знаходження на карантині тощо) та за узгодженням з викладачем, освоєння навчальної дисципліни здобувачами вищої освіти може здійснюватися самостійно, на засадах академічної доброчесності. При цьому щотижня здобувач вищої освіти має звітувати через електронну пошту, або через систему дистанційного навчання LMS Moodle про стан виконання завдань.
- щодо зарахування результатів неформальної / інформальної освіти	На здобувачів вищої освіти поширюється право про визнання результатів навчання, набутих у неформальній / інформальній освіті перед опануванням даної освітньої компоненти. Визнання набутих результатів навчання або відмова у їх визнанні. Набуття відповідних результатів навчання можливе після успішного опанування курсів (з документальним підтвердженням) на різноманітних навчальних платформах, зокрема: Prometheus, Coursera тощо. Особливості неформального / інформального навчання регламентовані Положенням про порядок визнання результатів навчання, набутих у неформальній та інформальній освіті, здобувачами вищої освіти Полтавського державного аграрного університету.

	Назви тем	Навчальна платформа	Назва курсу	Посилк
	Тема 5. Управління конфліктами та запереченнями	Prometheus	Діалог та медіація: Шлях до порозуміння	https://prometheus.org/free/mediacia-dialog/
	Тема 8. Ефективне завершення переговорів	Elevify	Курс просутих переговорів	https://www.elevify.co.uk/and-economics-uk/media-administration-uk/advd6bcc

- щодо оскарження результатів оцінювання

Відповідно до Положення про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в Полтавському державному аграрному університеті <https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/node/5555/polozhennyaoproosinyuvannya2023.pdf>, здобувачі мають право оскаржувати результати поточного або семестрового контролю, якщо вони не погоджуються з отриманою оцінкою. Після оголошення результатів здобувач може звернутися до викладача з проханням надати роз'яснення щодо оцінки. Якщо в процесі обговорення не вдається вирішити спірну ситуацію, здобувач освіти має право оскаржити результати контрольних заходів.

Підставами для оскарження можуть бути випадки недотримання викладачем встановленої системи оцінювання, зазначеної в робочій програмі навчальної дисципліни, необ'єктивне оцінювання, або наявність конфлікту інтересів, про існування якого здобувач не був і не міг бути обізнаним до проведення оцінювання. Оскаржити результат можна не пізніше наступного робочого дня після його оголошення.

РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

Основні

1. Боковець О. І. Ділове спілкування : навч. посіб. Київ: КПІ ім. Ігоря. Сікорського. 2022. 62 с. URL: <https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/48219/1/Dilove.pdf>
2. Бондаренко О. М. Стратегії ділових переговорів: навч. посіб. Одеса: ОНЕУ, 2025. 163 с.
3. Виговська О. Теорія та практика міжнародних переговорів : навч.- метод. посіб. Київ : Київ. ун-т ім. Б. Грінченка, 2023. 220 с. https://elibrary.kubg.edu.ua/id/eprint/46578/1/O_Vyhovska_TPMP.pdf
4. Заушнікова М. Ю., Калениченко Р. А., Коханець А. С. Бізнес-переговори та посередництво: психологічний аспект : навч. посіб. Державний податк. ун-т. Ірпінь : ДПУ, 2024. 196 с. URL: <https://repository.knuba.edu.ua/handle/123456789/13457>
5. Кухарська Н. О., Смирнова Н. В. Стратегія ділових переговорів : навч. посіб. Одеса : ДУІТЗ, 2024. 260 с.
6. Мистецтво ведення переговорів: навч. посіб. / Укладачі: А. Є. Адамович, О. М. Максимець, ТДАТУ. Мелітополь: ФОП Однорог Т.В., 2021. 264 с.
7. Рахліс В.Л., Павленко О.О. Переговори та медіація: підручник для підготовки професійного переговорника. Одеса: Гельветика, 2021. 344 с.
8. Тихомирова Є.Б., Постоловський С.Р. Конфліктологія та теорія переговорів: Підручник. Київ: Університетська книга, 2023. 240 с.
9. Фішер Р., Юрі К., Паттон Б. Перемовини без поразки. Гарвардський метод. Київ: Сварог, 2023. 248 с.
10. Ющишина Л.О. Переговорні техніки : конспект лекцій. Луцьк: Волинський національний університет імені Лесі Українки. 2025. 80 с.
11. Яхно Т., Куревіна І. Конфліктологія та теорія переговорів. Київ: Центр учбової літератури, 2021. 168 с.

Допоміжні

1. Адамович А.Є., Адамович А.Е., Максимець ОМ., Максимець О.Н. Мистецтво ведення переговорів. Мелітополь : ФОП Однорог ТВ, 2021. 264 с.
2. Бондаренко О. М., Бондаренко, Л. Г. Цифрові комунікації в ділових переговорах. Бізнес Інформ. 2025. № 1(564). С. 517–531. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2025-1- 517-531>
3. Бучинська Т. В., Юркевич Г. Й. Формування ефективних ділових комунікацій в компаніях. Інноваційна економіка. 2024. №. 2. С. 106-111.

4. Волкова Н.В., Махмудов Х.З., Михайлова О.С. Використання аутстафінгу та аутсорсингу в українському правовому полі для розвитку торгівлі та ІТ. «Наукові інновації та передові технології» (Серія «Управління та адміністрування», Серія «Право», Серія «Економіка», Серія «Психологія», Серія «Педагогіка»). 2024. № 9(37) 2024. С. 302 – 314.
5. Волкова Н.В., Михайлова О.С., Писаренко С.В. Формування інформаційно-комунікаційної компетентності майбутніх фахівців економічного профілю. Матеріали 53-ї науково-методичної конференції викладачів і аспірантів «Сучасні освітні технології та інноваційні методики навчання в підготовці здобувачів вищої освіти: досвід та перспективи» (23-24 лютого 2022 р.). Полтава: ПДАУ, 2022. С.118-120.
6. Волкова Н.В., Панченко П.О. Роль та значення соціальних навичок у розвитку емоційного інтелекту публічного службовця. Територія науки: зб. матеріалів наукових досліджень молодих учених [кафедри публічного управління та адміністрування] Полтавського державного аграрного університету. Випуск 1. Квітень 2022 р. Полтава, ННІ ЕУПІТ, 2022. С. 28-31.
7. Волкова Н.В., Філоненко М.О., Безгін С.І. Застосування стратегії врегулювання конфліктів Томаса-Кілмана в діяльності органів місцевої влади. Територія науки: зб. матеріалів наукових досліджень молодих учених [кафедри публічного управління та адміністрування] Полтавського державного аграрного університету. Випуск 1. Квітень 2022 р. Полтава, ННІ ЕУПІТ, 2022. С. 36-39.
8. Діловий протокол. Як досягти успіху в бізнес перемовинах з партнерами іноземцями. Суспільно-політичний портал «Місто». URL: <https://mi100.info/2017/08/27/dilovyj-protokol-yak-dosyagty-uspihu-v-biznesperemovynah-z-partneramy-inozemtsyamy/>
9. Конфлікти, переговори, стреси і комунікації [Електронний ресурс]. URL: <http://naub.oa.edu.ua/2010/osoblyvosti-manipulyatsiji-111-svidomistyu-v-protsesi-komunikatsiji/>
10. Лисиця Н. М., Ястремська О. О., Вдовічена О. Г. Стратегії ведення ділових переговорів в українському бізнес-середовищі. *Актуальні питання у сучасній науці*, 2023. № 9(15). С. 74-82.
11. Чалдіні Р. Психологія впливу. Переконайте та досягайте успіху! (оновлено та доповнено) / пер. з англ. Н. Коваль, А. Зорницький. Харків : Видавництво «КСД», 2024. 608 с.

Інформаційні ресурси

1. Бібліотека Полтавського державного аграрного університету. URL: <https://www.pdau.edu.ua/content/biblioteka>
2. Прискорена гібридна хмарна платформа даних. URL: <https://www.weka.io/accelerated-cloud-data-platform/>
3. JupyterLab. URL: <https://jupyter.org/>
1. Evolutionary Complexity Research Group (EPlex): URL: <http://eplex.cs.ucf.edu/>

Реквізити

затвердження

Затверджено на засіданні кафедри підприємництва і права
протокол від 13.01.2026 р. № 19

Додаток до силабусу
**СХЕМА НАРАХУВАННЯ БАЛІВ, ШКАЛА ТА КРИТЕРІЇ
ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ**

Схема нарахування балів з навчальної дисципліни

Денна форма здобуття освіти

Назва теми	Форми контролю результатів навчання здобувачів вищої освіти		Разом
	Розв'язування тестів	Виконання вправ на практичних заняттях	
Тема 1. Сутність та види бізнес-переговорів		10	10
Тема 2. Підготовка до переговорів			
Тема 3. Стратегії та тактики переговорів	5	10	15
Тема 4. Комунікаційні навички в переговорах	5	10	15
Тема 5. Управління конфліктами та запереченнями	5	10	15
Тема 6. Переговори в міжнародному бізнесі	5	10	15
Тема 7. Угоди та контрактна документація	5	10	15
Тема 8. Ефективне завершення переговорів	5	10	15
Разом	30	70	100

Шкала та критерії оцінювання розв'язування тестів

Кількість балів	Критерії оцінювання
5	на високому рівні – здобувач демонструє розуміння сутності матеріалу, про що свідчать 90 -100 % правильних відповідей
4	на середньому рівні – здобувач демонструє знання і розуміння основних положень завдань (70 – 89 % вірних відповідей)
3	на достатньому рівні – здобувач демонструє неточні знання і розуміння основних положень матеріалу, що підтверджується 60 – 69 % вірних відповідей
2	на низькому рівні – здобувач демонструє поверхневі знання і розуміння основних положень матеріалу; має 50 – 59 % вірних відповідей, що не дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення результатів навчання.
1	на дуже низькому рівні – здобувач демонструє фрагментарні знання та слабке розуміння матеріалу; має менше 50 % правильних відповідей, що не дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення результатів навчання

Шкала та критерії оцінювання виконання вправ на практичних заняттях

Кількість балів	Критерії оцінювання
9-10	здобувач демонструє повне та глибоке розуміння теорії і практики бізнес-переговорів. Впевнено застосовує сучасні переговорні стратегії, тактики та моделі для розв'язання професійних ситуацій. Самостійно, логічно й послідовно аналізує переговорний кейс, аргументує вибір підходів і рішень, обґрунтовує позиції сторін. Демонструє високий рівень комунікативних навичок, уміння досягати взаємовигідних домовленостей та прогнозувати результати переговорів. Висновки є чіткими, обґрунтованими й практично значущими.
7-8	здобувач демонструє загальне розуміння основ бізнес-переговорів та їх застосування на практиці, однак аналіз ситуації не є достатньо глибоким або повним. Обґрунтування вибору переговорної стратегії та тактик є частковим, можливі окремі неточності або відсутність альтернативних підходів. Практичне завдання виконано на доброму рівні, проте аргументацію та логіку переговорного процесу можна було б удосконалити.
5-6	здобувач демонструє базові знання з теорії переговорів, однак має труднощі з їх ефективним застосуванням у практичному завданні. Аналіз переговорної

Кількість балів	Критерії оцінювання
	ситуації поверхневий, висновки неповні або містять окремі помилки. Вибір стратегії та тактик недостатньо обґрунтований, комунікативні рішення не завжди доцільні.
3-4	здобувач має поверхнєве уявлення про бізнес-переговори, допускає суттєві помилки в аналізі переговорної ситуації та виборі стратегій. Практичне завдання виконано фрагментарно, логіка переговорного процесу порушена. Аргументація слабка або відсутня, висновки не відповідають умовам завдання.
0-2	здобувач демонструє відсутність розуміння основ бізнес-переговорів і не здатний застосувати теоретичні знання на практиці. Завдання виконано неправильно або не виконано взагалі. Відсутні аргументація, аналіз переговорної ситуації та обґрунтовані висновки, що унеможлиблює оцінювання досягнення результатів навчання.

*Заочна форма здобуття освіти**

Назва теми	Форми контролю результатів навчання здобувачів вищої освіти		Разом
	Виконання вправ на практичних заняттях	Контрольна робота	
Тема 1. Сутність та види бізнес-переговорів	6*10	40	60
Тема 2. Підготовка до переговорів			
Тема 3. Стратегії та тактики переговорів			
Тема 4. Комунікаційні навички в переговорах			
Тема 5. Управління конфліктами та запереченнями			
Тема 6. Переговори в міжнародному бізнесі			
Тема 7. Угоди та контрактна документація			
Тема 8. Ефективне завершення переговорів			
Разом	60	40	100

* Усі види робіт оцінюються по декільком темам

Шкала та критерії оцінювання виконання вправ на практичних заняттях

Кількість балів	Критерії оцінювання
9-10	здобувач демонструє повне та глибоке розуміння теорії і практики бізнес-переговорів. Впевнено застосовує сучасні переговорні стратегії, тактики та моделі для розв'язання професійних ситуацій. Самостійно, логічно й послідовно аналізує переговорний кейс, аргументує вибір підходів і рішень, обґрунтовує позиції сторін. Демонструє високий рівень комунікативних навичок, уміння досягати взаємовигідних домовленостей та прогнозувати результати переговорів. Висновки є чіткими, обґрунтованими й практично значущими.
7-8	здобувач демонструє загальне розуміння основ бізнес-переговорів та їх застосування на практиці, однак аналіз ситуації не є достатньо глибоким або повним. Обґрунтування вибору переговорної стратегії та тактик є частковим, можливі окремі неточності або відсутність альтернативних підходів. Практичне завдання виконано на доброму рівні, проте аргументацію та логіку переговорного процесу можна було б удосконалити.
5-6	здобувач демонструє базові знання з теорії переговорів, однак має труднощі з їх ефективним застосуванням у практичному завданні. Аналіз переговорної ситуації поверхневий, висновки неповні або містять окремі помилки. Вибір стратегії та тактик недостатньо обґрунтований, комунікативні рішення не завжди доцільні.
3-4	здобувач має поверхнєве уявлення про бізнес-переговори, допускає суттєві помилки в аналізі переговорної ситуації та виборі стратегій. Практичне завдання виконано фрагментарно, логіка переговорного процесу порушена. Аргументація

Кількість балів	Критерії оцінювання
	слабка або відсутня, висновки не відповідають умовам завдання.
0-2	здобувач демонструє відсутність розуміння основ бізнес-переговорів і не здатний застосувати теоретичні знання на практиці. Завдання виконано неправильно або не виконано взагалі. Відсутні аргументація, аналіз переговорної ситуації та обґрунтовані висновки, що унеможлиблює оцінювання досягнення результатів навчання.

Шкала та критерії оцінювання виконання контрольної роботи

Вид завдання	Кількість балів	Критерії оцінювання
Теоретичні питання (3 питання)	9-10	Виклад матеріалу глибоко обґрунтований, логічний і переконливий. Відповідь містить власні приклади з практики бізнес-переговорів, що свідчить про творче та усвідомлене застосування теоретичного матеріалу. Здобувачі вміло аналізують переговорні процеси між суб'єктами бізнесу, визначають інтереси сторін, виявляють потенційні ризики та конфлікти, обґрунтовують вибір переговорних стратегій і тактик, пропонують ефективні рішення для досягнення взаємовигідних домовленостей в умовах динамічного бізнес-середовища.
	6-8	Свідоме й загалом повне відтворення навчального матеріалу з окремими неточностями у другорядних аспектах; виклад достатньо обґрунтований, однак дещо порушено логіку або послідовність. Здобувачі демонструють здатність аналізувати бізнес-переговори, частково визначають інтереси сторін і переговорні ризики, пропонують окремі стратегії та тактики ведення переговорів, проте їх ефективність не завжди достатньо обґрунтована.
	3-5	Свідоме відтворення матеріалу з незначними помилками; логічність і послідовність викладу порушені, самостійність мислення проявляється недостатньо. Відповідь містить окремі мовні помилки. Здобувачі лише частково аналізують переговорну ситуацію, поверхнево визначають ризики та не пропонують обґрунтованих або ефективних переговорних стратегій.
	0-2	Несвідоме, механічне відтворення матеріалу зі значними помилками та прогалинами; судження необґрунтовані, відсутній аналіз. Відповідь містить суттєві стилістичні й граматичні помилки. Здобувачі не здатні проаналізувати переговорний процес, не визначають інтереси сторін і ризики, не пропонують стратегій чи тактик ведення бізнес-переговорів.
Максимальна кількість балів	30 балів	
Захист контрольної роботи	9-10	Відповідь глибоко обґрунтована, логічна та послідовна, демонструє високий рівень самостійного аналізу переговорної ситуації. Чітко визначено інтереси сторін, виявлено переговорні ризики та можливі конфлікти. Запропоновано аргументовані, креативні й ефективні стратегії та тактики ведення бізнес-переговорів, спрямовані на досягнення взаємовигідного результату.
	6-8	Відповідь достатньо обґрунтована, містить елементи самостійного аналізу переговорного процесу. Виявлено основні переговорні ризики, запропоновані стратегії мають практичне значення, однак їх обґрунтування або деталізація є неповними.
	3-5	Відповідь демонструє середній рівень розуміння теми. Аналіз переговорної ситуації поверхневий, ризики визначено недостатньо чітко, запропоновані рекомендації та стратегії не завжди логічні або обґрунтовані.
	0-2	Недостатнє розуміння теми, поверхнева відповідь із мінімальним або відсутнім обґрунтуванням. Самостійний аналіз практично відсутній. Переговорні ризики не визначено або визначено помилково, стратегії та тактики ведення переговорів не запропоновано.