РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ

**СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ “Д. А. ЦЕНОВ” – СВИЩОВ**

|  |  |
| --- | --- |
| Факултет“МЕНИДЖМЪНТ И МАРКЕТИНГ” | Катедра  “МЕЖДУНАРОДНИ ИКОНОМИЧЕСКИ ОТНОШЕНИЯ” |
|  |  |
| **Утвърждавам:** |  |
| Декан: …...…………….............................  (проф. д-р Маргарита Богданова) | Приета от ФС, Протокол № 1 от 10.09.2020 г. Приета от КС, Протокол № 1 от 04.09.2020 г. |
| **УЧЕБНА ПРОГРАМА**  **на** | |
| Учебна дисциплина“Търговски преговори” | |
| **Код на дисциплината: ФММ-КМИО-Б-323**  **Брой кредити по учебен план: (6)** | |
| Образователно-квалификационна степен: БАКАЛАВЪР | Код на документа:УД/УПР-ФММ-КМИО-Б-323 |
| Форма на обучение: РЕДОВНА/ЗАДОЧНА/ДИСТАНЦИОННА Език: БЪЛГАРСКИ | Версия:v.03/2020 |

**І. ОРГАНИЗАЦИЯ НА ОБУЧЕНИЕТО**

**Часове учебна заетост (семестър с продължителност 14 седмици)**

***Таблица № 1***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Учебна заетост**  **/аудиторна и извънаудиторна/** | **Редовна форма на обучение** | **Задочна форма на обучение** | **Дистанционна форма на обучение** |
| **1. Аудиторна заетост (АЗ)** | **56** | **28** | **56** |
| 1.1. Лекции | 28 | 14 | 28 |
| 1.2. Семинарни занятия | 28 | 14 | 28 |
| **2. Извънаудиторна заетост (ИАЗ)** | **94** | **122** | **94** |
| 2.1.Самостоятелна работа | 47 | 61 | 47 |
| 2.2. Академични задания | 47 | 61 | 47 |
| 2.2.1. Курсови разработки и проекти | 0 | 0 | 0 |
| 2.2.2. Есета/доклади | 23 | 40 | 23 |
| 2.2.3. Казуси и делови игри | 14 | 11 | 14 |
| 2.2.4. Онлайн тестови и изпитни модули | 10 | 10 | 10 |
| **Всичко:** | **150** | **150** | **150** |

**Схема за формиране на крайната оценка по дисциплина**

***Таблица № 2***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Критерий** | **Тежест на критерия** | | |
| **Редовна форма на обучение** | **Задочна форма на обучение** | **Дистанционна форма на обучение** |
| **1. Изпълнение на ангажименти през семестъра, в т.ч.:** | **50%** | **50%** | **50%** |
| * 1. Посещение на учебни занятия   *(% от комплексната оценка)* | 0% | 0% | 0% |
| 1.2. Семестриални контролни  *(% от комплексната оценка)* | 20% | 0% | 20% |
| 1.3. Академични задания  *(% от комплексната оценка)* | 30% | 50% | 30% |
| **2. Семестриален изпит**  *(% от комплексната оценка)*  *Форма на провеждане:* | **50%** | **50%** | **50%** |
| **Общо за дисциплината** | **100%** | **100%** | **100%** |

**II. Анотация**

**2.1. Цел на курса**

Съвременния възглед е, че преговорите трябва да се ориентирани към клиента; чрез тях търговецът трябва да се опита да разкрие неговите потребности и да ги направи тема на дискусията. Целта на този процес е установяване на дългосрочни икономически връзки, спечелване на клиентите, установяване на гъвкав подход при воденето на търговските преговори.

**2.2. Предварителни изисквания**

Курсът по „Търговски преговори“ се основава на знания, придобити по дисциплината „Бизнес комуникации“, изучавана от студентите специалност „МИО“ в предходен семестър. Използват се и уменията на обучаемите, получени по дисциплини като „Бизнес информатика“, „Основи на маркетинга“, и „Мениджмънт“. Целта е да се доразвият комуникативните умения на студентите с сферата на търговските преговори и способностите им за изготвяне на ефективни убеждаващи презентации.

**2.3. Използвани методи на преподаване**

***2.3.1 Редовна и задочна форма***

Лекции, дискусии, казуси и демонстрации.

***2.3.2 Дистанционна форма***

Методите, използвани в дистанционна форма на обучение са: лекционни материали, казуси, тестове за самоподготовка в платформата за дистанционно обучение dl.uni-svishtov.bg.

**2.4. Очаквани резултати**

След завършване на курса по „Търговски преговори“ обучаемите ще притежават знания за:

• Характеристиките на търговеца и видовете търговци.

• Психологическите профили на различните клиенти.

• Техники и трикове за водене на преговори.

• Видовете възражения .

• Начините за приключване на преговори.

Курсът по „Търговки преговори“ ще развие компетенциите на обучаемите в области като:

• Подготовка за водене на търговски преговори.

• Овладяване на основните техники за водене на преговори.

• Овладяване на различните видове възражения.

• Приключване на преговорите в зависимост от готовността на клиента.

**III. разпространение на дисциплината**

В България

• Икономически университет – Варна

• Университет за национално и световно стопанство- София

• Русенски университет „Ангел Кънчев“- Русе

В Чужбина

• The university of Adelaide, USA

• Carleton university, Canada

• Harvard university, UK

**IV. Учебно съдържание**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ТемИ** | **Редовна форма на обучение** | | **Задочна форма на обучение** | | **Дистанционна форма на обучение** | |
| **Л** | **У** | **Л** | **У** | **Л** | **У** |
| **Тема I Характеристика на съвременния търговец** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Роли на съвременния търговец 2. Видове позиции в търговията  3. Участници във вземането на решение за покупка* |
| **Тема II Стилове на търговските преговори** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Консултации 2. Системни преговори  3. Пазарене 4. Семинарна продажба  5. ПРИНЦИПНО ПРЕГОВАРЯНЕ* |
| **Тема III Оценка на клиента като личност** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Характеристика на клиента  2. Приспособяване на клиента 3. Анализ на чертите на характера  4. Профили на преговарящите* |
| **Тема IV Търсене на потенциален клиент** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Списък с потенциални клиенти.  2. Търсене на лицето правомощия.  3. Опити за достъп до лицето ВР* |
| **Тема V Подготовка за търговски преговори** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Опознаване на собствената фирма 2. Техническа подготовка на преговорите  3. Организационна подготовка на преговорите* |
| **Тема VI Лична среща с потенциален клиент** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Начало на срещата  2. Развиване на потребността на клиента 3. Търговско представяне  4. Методи за търговско представяне* |
| **Тема VII Осигуряване на обратна връзка** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Използване на въпроси 2. Слушане 3. Невербални сигнали* |
| **Тема VIII Приспособяване към клиента** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Понятие за търговски натиск 2. Видове реакции на клиента 3. Тактическо приспособяване* |
| **Тема IX Технически похвати в преговорите** | 4 | 4 | 2 | 2 | 4 | 4 |
| *1. Основни техники за откриване на преговорите 2. Трикове за психологически натиск 3. Техники за принципно преговаряне* |
| **Тема X Овладяване на възраженията** | 4 | 4 | 2 | 2 | 4 | 4 |
| *1. Същност на възраженията 2. Класификация на възраженията  3. Овладяване на логическите и психологически възражения* |
| **Тема XI Приключване на преговорите** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Трудности при приключването 2. Пробно приключване  3. Същинско приключване* |
| **Тема XII Бизнес етиката в търговските преговори** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Същност на етичното поведение в бизнес преговорите 2. Място на етикета в бизнес преговорите  3. Фактори, въздействащи върху етичността в процеса на преговаряне* |
| **Общо:** | **28** | **28** | **14** | **14** | **28** | **28** |

**V. ИЗПОЛЗВАНИ УЧЕБНО-ТЕХНИЧЕСКИ СРЕДСТВА**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование на**  **Учебно-техническото средство** | **Използвани учебно-технически средства по вид на занятията** | |
| **Лекции** | **Семинарни**  **занятия** |
| 1. Мултимедийни системи за презентиране | X | X |
| 2. Интернет | X | X |
| 3. Специализирани програмни продукти: |  |  |
| 3.1 Power Point | X | X |

**VI. ПреПОРЪЧИТЕЛНИ МАТЕРИАЛИ И НОРМАТИВНИ ИЗТОЧНИЦИ**

**6.1. Основна литература**

|  |
| --- |
| 1. Цонева, Ив. Търговски преговори, Акад. Изд. “Ценов” – Свищов, 2005 |

**6.2. Допълнителна литература**

|  |
| --- |
| 1. Пийлинг, Н. Брилянтните преговори, „Амат-АХ”, 2008 |
| 2. Castleberry, S.B. Selling Building Partnership, 8th edition, McGraw-Hill Irwin, 2011 |
| 3. Chauri, P., Uninier, J.C. International Business Negotiations, 2nd edition, Pergamon, 2003 |
| 4. Cellich, Cl., Jain, S. Global Business Negotiations across Borders, Practical Solutions, Business Expert Press, LLC, 2012 |
| 5. Cialdini, R. Influence Science and Practice, 5th edition, Pearson Education, Inc., 2009 |
| 6. Farrell, O., Fraedrich, J., Farrell, L. Business Ethics: Ethical Decision Making and Cases, 8th edition, South-Western, 2011 |
| 7. Futrell, Ch. Fundamentals of Selling: Customers for Life through Service, 12th edition, McGraw-Hill, 2011 |
| 8. Garett, G. Contract Negotiations. Skills, Tools and Best Practice, 2005 |
| 9. Ghiller, A. Business Ethics Now, McGraw-Hill, 2012 |
| 10. Goldwich, D. Win-win Negotiations, Developing the Mindset, Skills and Behaviours of Win-Win Negotiators, Marshall Cavendish International (Asia) Private Limited, 2010 |

**6.3. Нормативни документи**



**6.4. Интернет ресурси**

|  |
| --- |
| 1. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc\_118238.pdf |
| 2. http://www.apec.org/~/media/Files/Groups/RTAs\_FTAs/2005\_negotiating%20free%20trade%20agreement\_a%20guide.pdf |
| 3. http://www.ucd.ie/t4cms/WP\_08-2\_Duer\_Mateo.pdf |

Съставил/и/:

|  |
| --- |
| …………………………………  (доц. д-р Карина Саркисян-Дикова) |

Ръководител катедра:

|  |  |
| --- | --- |
| …………………………………  (доц. д-р Здравко Любенов) |  |