

**ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ - ВАРНА**  
**ЦЕНТЪР ЗА МАГИСТЪРСКО ОБУЧЕНИЕ**  
**КАТЕДРА „ПРАВНИ НАУКИ“**

---

---

**УТВЪРЖДАВАМ:**

**Ректор:**

( Проф. д-р Пл. Илиев)

**У Ч Е Б Н А П Р О Г Р А М А**

ПО ДИСЦИПЛИНАТА: “ ТЪРГОВСКИ СДЕЛКИ И ПРЕГОВОРИ;

ЗА СПЕЦ: “Мениджмънт на организациите“; ОКС „магистър“

КУРС НА ОБУЧЕНИЕ: 5; СЕМЕСТЪР: 10;

ОБЩА СТУДЕНТСКА ЗАЕТОСТ: 180 ч.; в т.ч. аудиторна 45 ч.

КРЕДИТИ: 6

**РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА СТУДЕНТСКАТА ЗАЕТОСТ СЪГЛАСНО УЧЕБНИЯ ПЛАН**

<i>ВИД УЧЕБНИ ЗАНЯТИЯ</i>	<i>ОБЩО(часове)</i>	<i>СЕДМИЧНА НАТОВАРЕНОСТ (часове)</i>
АУДИТОРНА ЗАЕТОСТ:		
Т. ч.		
• ЛЕКЦИИ	30	30
• УПРАЖНЕНИЯ (семинарни занятия/ лабораторни упражнения)	30	15
ИЗВЪНАУДИТОРНА ЗАЕТОСТ	135	-

Изготвили програмата:

1. ....  
(доц.д-р В.Димитрова)

2. ....  
(проф.д-р М.Бъчварова)

Ръководител катедра: .....  
Правни науки“ (доц.д-р А.Андреева)

## **I. АНОТАЦИЯ**

*Настоящата програма обхваща основните проблеми в областта на правните аспекти на търговските сделки и технологията на търговските преговори.*

*Лекционният курс предоставя знание относно правния режим на търговските сделки – обща характеристика, сключване, особености при изпълнението и неизпълнението. Акцентира се върху търговската продажба, както и върху специфичните видове търговски сделки – лизинг, комисионен договор, франчайзинг, факторинг и др. Втората част на програмата обхваща процеса на преговаряне, подготовката, техниките и тактиките за водене на търговски преговори.*

*Лекционният курс разширява знанията на студентите по търговско право, теория на управлението и бизнес комуникации. Очакваните резултати от лекционния курс са бъдещите икономисти да придобият способност за разширяване на правните знания чрез добро познаване и владене на нормативната регламентация в областта на търговските сделки, както и технологията на преговарянето, процеса на сключването и изпълнението на сделките. Студентите се запознават с програмни продукти – NEGOTEXT за подготовка и анализ на преговорите, както и с правните аспекти на електронния документ и подпис. Очакваните резултати са свързани с придобиване на нови умения относно технологията за извършване на преговори, оценяване на търговските сделки, самостоятелно изготвяне на проекто-договори по темите от дисциплината.*

## **II. ТЕМАТИЧНО СЪДЪРЖАНИЕ**

No. по ред	НАИМЕНОВАНИЕ НА ТЕМИТЕ И ПОДТЕМИТЕ	БРОЙ ЧАСОВЕ		
		Л	СЗ	ЛУ
<b>1.</b>	<b>ТЕМА 1. ТЪРГОВСКИ СДЕЛКИ</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	
1.1	Обща характеристика на търговските сделки			
1.2	Видове търговски сделки			
1.3.	Сключване на търговските сделки			
<b>2.</b>	<b>ТЕМА 2. ИЗПЪЛНЕНИЕ И НЕИЗПЪЛНЕНИЕ</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	
2.1	Особености на изпълнението			
2.2	Особености на неизпълнението			
<b>3.</b>	<b>ТЕМА 3. ТЪРГОВСКА ПРОДАЖБА</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	
3.1	Правен режим на търговската продажба			
3.2	Особени видове търговски продажби			
<b>4.</b>	<b>ТЕМА 4. СПЕЦИФИЧНИ ВИДОВЕ ДОГОВОРИ</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	
4.1	Договор за лизинг. Видове лизинг. Права и задължения.			
4.2	Комисионен договор. Права и задължения на страните.			
4.3.	Договор за дистрибуторство			

4.4.	Франчайзинг			
4.5	Факторинг			
<b>5.</b>	<b>ТЕМА 5. ТЪРГОВСКИ ПРЕГОВОРИ</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	
5.1	Теории в областта на търговските преговори			
5.2	Параметри на търговските преговори			
5.3	Преговори и овладяване на конфликти			
5.4	Необходи условия за ефикасни преговори			
<b>6.</b>	<b>ТЕМА 6. ПОДГОТОВКА ЗА ВОДЕНЕ НА ПРЕГОВОРИ</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	
6.1	Методология на подготовката за преговори			
6.2	Определяне на позициите при преговори			
6.3	Зони на подготовката за преговори			
6.4	Планиране на отстъпките по условията на сделката			
<b>7.</b>	<b>ТЕМА 7. СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ ЗА ВОДЕНЕ НА ПРЕГОВОРИ</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	
7.1	Стратегически модели за приложение при преговори			
7.2	Видове поведение			
7.3	Техники за преговаряне			
7.4	Тактики в теорията и практиката на преговорите			
<b>8.</b>	<b>ТЕМА 8 АНАЛИЗ НА ПРЕГОВОРИТЕ</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	
8.1	Анализ на ситуацията			
8.2	Процес на вземане на решение			
8.3	Програмни продукти за подготовка и анализ на преговорите			
	<b>Общо:</b>	<b>30</b>	<b>15</b>	

### **III. ФОРМИ НА КОНТРОЛ:**

<b>№. по ред</b>	<b>ВИД И ФОРМА НА КОНТРОЛА</b>	<b>Брой</b>	<b>ИАЗ ч.</b>
<b>1.</b>	<b>Семестриален (текущ) контрол</b>		
1.1.	Тест (с отворени, затворени или смесени въпроси)	2	45
1.2.	Казус	3	70
<b>Общо за семестриален контрол:</b>		<b>5</b>	<b>135</b>
<b>2.</b>	<b>Сесиен (краен) контрол</b>		
2.1.	Изпит (тест)	<b>1</b>	
<b>Общо за сесиен контрол:</b>		<b>1</b>	
<b>Общо за всички форми на контрол:</b>		<b>6</b>	<b>135</b>

### **IV. ЛИТЕРАТУРА**

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

1. Бъчварова, М. Р. Рачев, Ж. Матеева. Търговско и облигационно право. 2015, В., Наука и икономика.
2. Бъчварова, М. Специфични ненаименувани търговски договори-институт на договорното право. (Теория и практика) Наука и икономика. Варна. 2015 Специфични ненаименувани търговски договори-институт на договорното право. (Теория и практика) Наука и икономика. Варна. 2015
3. Андонов, Б. Външнотърговска сделка : Подготовка. Сключване. Изпълнение, София : Нова звезда, 2014.

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

1. Бъчварова, М. „Непреодолимата сила в търговското право“ С., Търговско право. 2015, № 2, с.5
2. Бъчварова, М. „Недействителност на търговските сделки“ . В., Известия, Наука и икономика, 2013, № 1, с. 23 - 29.
3. Димитрова В. и др. Управление на продажбите. Варна: Наука и икономика, 2011.
4. Димитрова, В. Договорна сила на предприятията за търговия на дребно, сп. Диалог, СА „Д.А. Ценов“, 2015, бр.2. <http://www.uni-svishtov.bg/dialog/title.asp?title=475>