

Модуль 1

Рекомендована література





Про країни Європи та міжкультурну взаємодію

- **Юлія Юрчук. «Швеція. Модель для збірки: вілла, “вольво”, песик».**
Про шведське суспільство, культуру довіри, ставлення до роботи, рівності, дизайну, споживання та прийняття рішень. Допомогає краще зрозуміти контекст, у якому працюють шведські компанії та покупці. Книга видана українською у серії «Світ очима українців».
- **Максим Беспалов. «Усе, що ви знаєте про Ірландію, – правда, але...».**
Про сучасну Ірландію, її суспільство, традиції та особливості сприйняття країни. Корисна для загального розуміння місцевого культурного середовища.
- **Андрій Гладій. «Ісландія. Північні дні опівночі».**
Книжка про спосіб життя, культуру та особливості невеликого північного ринку. Ісландія не є членом ЄС, але входить до Європейського економічного простору.
- **Юджин Вебер. «Із селян у французи: творення модерної нації».**
Не є посібником з експорту, але допомагає зрозуміти формування французького суспільства, регіональні відмінності та національну ідентичність.
- **Ерін Меєр. «Культурна карта. Бар'єри міжкультурного спілкування в бізнесі».**
Пояснює, як у різних країнах, зокрема у Франції, Німеччині та інших європейських державах, відрізняються комунікація, довіра, надання зворотного зв'язку, ухвалення рішень і ведення переговорів





Про перемовини, міжнародні продажі та маркетинг

➤ Кріс Восс, Тал Рез. «Ніколи не йдіть на компроміс. Техніка ефективних переговорів».

Практичні інструменти ведення складних переговорів, роботи із запереченнями, запитаннями та позицією іншої сторони.

➤ Александра Картер. «Не бійся спитати. 10 кроків до вдалих переговорів».

Про структуровану підготовку до переговорів і правильні запитання, які допомагають зрозуміти інтереси обох сторін.

➤ Керрі Паттерсон, Джозеф Гренні, Рон Макміллан, Ел Світцлер, Емілі Грегорі. «Вирішальні розмови. Інструменти для спілкування, коли ставки є високими».

Про комунікацію у складних ситуаціях, конфлікти, емоції та домовленості. Українське видання вийшло у 2026 році.

➤ Ніл Рекхем. «SPIN-selling».

Одна з найвідоміших книг із B2B-продажів. Навчає ставити правильні запитання, виявляти потреби клієнта та будувати продаж через цінність, а не через знижки.

➤ Роберт Чалдіні. «Психологія впливу».

Класична книга про психологію прийняття рішень. Пояснює принципи переконання, довіри, авторитету, взаємності та соціального доказу, які активно використовуються у продажах і переговорах.

➤ Дональд Міллер. «Будуй свою історію бренду».

Допомагає просто й зрозуміло формувати цінність продукту, створювати презентації, комерційні пропозиції та маркетингові повідомлення, які легко сприймає клієнт.



➤ **W. Chan Kim, Renée Mauborgne. «Blue Ocean Strategy».**

Про створення нових ринків замість боротьби з конкурентами. Книга пояснює як уникати цінової конкуренції.

➤ **Клейтон Крістенсен. «The Innovator's Dilemma».**

Пояснює, чому великі компанії часто програють новим гравцям, і як правильно працювати з інноваціями та розвитком продуктового портфеля.

➤ **Віджей Говіндараджан, Кріс Трімбл. «Reverse Innovation: Create Far From Home, Win Everywhere».**

Автори пояснюють, що продукти, створені для розвинених країн, часто неможливо успішно адаптувати простим зниженням ціни. Книга допомагає переосмислити адаптацію продукту, побачити інноваційний потенціал ринків, що розвиваються, та уникнути простого копіювання рішень, створених для зрілих економік. Особливо корисна власникам бізнесу, керівникам експорту та фахівцям із розвитку продукту.



Програма Grow Global розроблена Visionest Institute (Естонія) та реалізується спільно з Офісом з розвитку підприємництва та експорту та національним проєктом Дія.Бізнес. Проєкт реалізується за фінансової підтримки ESTDEV - Estonian Centre for International Development.