

## Tárgytematika / Course Description

### Tárgyalás- és prezentációs technikák

AKLS\_NKTM128

Tárgyfelelős neve /

Teacher's name: Ablonczyné dr. Mihályka Livia

Félév / Semester: 2021/22/2

Beszámolási forma /

Assesment: Vizsga

Tárgy heti óraszám /

Teaching hours(week): 0/0/0

Tárgy féléves óraszám /

Teaching hours(sem.): 15/0/0

---

### OKTATÁS CÉLJA / AIM OF THE COURSE

Az oktatás célja, hogy

- fejlessze a hallgatók kommunikációs kompetenciáját, ezen belül előadói és tárgyalási készségét;
- megismertesse a prezentációkhoz alkalmazható technikai eszközök használati lehetőségeit;
- segítse az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazását.

A tárgy során a hallgatók

- elsajátítják a különböző célú prezentációk elkészítésének módszereit, lépéseit;
- megismerik és szimulációs gyakorlatok segítségével bemutatnak különböző célú tárgyalási folyamatokat az előkészítéstől a tárgyalások lezárásáig;

---

### TANTÁRGY TARTALMA / DESCRIPTION

**1. konzultáció (1.-3. óra):** A kurzus bemutatása. A tárgyalási szituáció: fogalmak és folyamatok. A sikeres tárgyalás ismérvei. Ki a jó tárgyaló? Felkészülés a tárgyalásra. A légkör megteremtése. Szimulációs gyakorlatok.

**2. konzultáció (4.-6. óra):** Meggyőzés, érvelés, befolyásolás, konfliktusok kezelése. Erőviszonyok. Az elkövető és a pozícióvédő tárgyalás alapjai. Önérvényesítő magatartás. Videók.

**3. konzultáció (7.-9. óra):** A tárgyalás pszichológiai háttere. Nők a tárgyalóasztalnál. Testbeszéd. Tárgyalási szituációk. Csoportmunka és páros gyakorlatok. Videók.

**4. konzultáció (10.-12. óra):** Prezentációra való felkészülés. Célkitűzés. Eszközhasználat. Helyes dinamika. Szimulációs gyakorlatok. Videók.

**5. konzultáció (13.-15. óra):** A prezentációs modell. Hallgatói prezentációk: prezentáció elkészítése és bemutatása. A kurzus lezárása és értékelése

## SZÁMONKÉRÉSI ÉS ÉRTÉKELÉSI RENDSZERE / ASSESSMENT'S METHOD

- Aktív részvétel legalább 3 konzultáción (40%)
- Csoportos tárgyalás bemutatása (30%)
- Prezentáció tartása (az oktatóval előzetesen egyeztetett témában) 30%

Az értékelés módja:

0-50% elégtelen (1)

51-65% elégséges (2)

66-80% közepes (3)

81-89% jó (4)

90-100% jeles (5)

---

## KÖTELEZŐ IRODALOM / OBLIGATORY MATERIAL

### Kötelező irodalom:

- Az oktató által kidolgozott ppt anyag (Moodle)
- Hofmeister-Tóth Ágnes, Mitev Ariel Zoltán: *Üzleti kommunikáció és tárgyalástechnika*. Akadémiai Kiadó, Budapest. 2007.

Letölthető: [https://www.nive.hu/Downloads/Szakkepzesi\\_dokumentumok](https://www.nive.hu/Downloads/Szakkepzesi_dokumentumok)

### Ajánlott irodalom:

- Neményiné Gyimesi Ilona: *Hogyan kommunikáljuk tárgyalás közben?* Akadémiai Kiadó, Budapest, 2008
- .Presentation skills workbook (E-book). Mind Tools Ltd. Letölthető: <https://www.mindtools.com/.../PresentationSkillsWorkbookCLUB.pdf>
- Atkinson, Cliff: *Ne vetíts vázlatot. A hatásos prezentáció*. SZAK Kiadó, Budapest. 2003.
- Borgulya Ágnes – Somogyvári Márta: *Kommunikáció az üzleti világban*. Akadémiai Kiadó, Budapest. 2007.