

Tárgytematika / Course Description

Tárgyalás- és prezentációs technikák

AKLS_NKTM128

Tárgyfelelős neve /

Teacher's name: Ablonczyné dr. Mihályka Livia

Félév / Semester: 2022/23/1

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.

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.