

# Tárgytematika

Félév:	2013/14/1
Tárgynév:	Tárgyalástechnika
Tárgykód:	ALIFÜSB1281
Felelős szervezet neve:	Vendéglátó Intézeti Tanszék
Felelős szervezet kódja:	AA24
Tárgyfelelős neve:	Kocsisné Dr. Andrásik Ágota
Tárgy követelménye:	Évközi jegy
Tárgy heti óraszám:	0/0/0
Tárgy féléves óraszám:	0/6/0

---

## Oktatás célja:

A hallgató számára olyan alapismeretek nyújtása, amelyek hozzásegítik egy üzleti tárgyalás lebonyolításának megszervezéséhez. Ismerje a tárgyalás folyamatát, képes legyen önállóan lebonyolítani a tárgyalást munkája során. Tudja sikeresen kezelni a tárgyalás során keletkező konfliktusokat.

## Tantárgy tartalma:

1. A tananyag tematikájának, követelményrendszerének ismertetése. A tárgyalás fogalma, elméleti kérdései.
2. Az üzleti kommunikáció szerepe a tárgyalás folyamatában.
3. A tárgyalás megszervezése, fontosabb előkészületek.
4. A tárgyalás lebonyolítása.
5. Tárgyalási modellek, tárgyalási stratégiák.
6. A tárgyalás értékelése és utógondozása.
7. Tárgyalóképesség, és a képességek fejlesztésének módjai.
8. Tárgyalási készségek és tulajdonságok.
9. A technikai eszközök szerepe a tárgyalás folyamatában.
- 10.-11. Esettanulmányok.
12. A zárthelyi dolgozat megírása a gyakorlati jegyért.
13. Zárás, a pót- ill. elmaradt, vagy javító dolgozatok megírása.  
A félévi gyakorlati jegyek megállapítása, adminisztrálása.

## Számonkérési és értékelési rendszere:

Két igazolatlan hiányzás után az osztályzás és az aláírás elmarad.

- A félévi jegy megszerzéséhez, egy zárthelyi dolgozatot kell megírni. Dátuma: 12 hét.
- A tárgyból szóbeli vizsga nincs.
- Az osztályzat kialakításának módja:

Elégtelen (1): 50%-ig

# Tárgytematika

<b>Félév:</b>	2013/14/1
<b>Tárgynév:</b>	Tárgyalástechnika
<b>Tárgykód:</b>	ALIFÜSB1281
<b>Felelős szervezet neve:</b>	Vendéglátó Intézeti Tanszék
<b>Felelős szervezet kódja:</b>	AA24
<b>Tárgyfelelős neve:</b>	Kocsisné Dr. Andrásik Ágota
<b>Tárgy követelménye:</b>	Évközi jegy
<b>Tárgy heti óraszám:</b>	0/0/0
<b>Tárgy féléves óraszám:</b>	0/6/0

---

## Számonkérési és értékelési rendszere:

Elégséges (2):	51%-tól 60%-ig
Közepes (3):	61%-tól 75%-ig
Jó (4):	76%-tól 90%-ig
Jeles (5):	91%-tól 100%-ig

## Kötelező irodalom:

Kötelező ill. ajánlott jegyzetek, irodalom jegyzéke:  
Hofmeister-Tóth Ágnes- Mitev Ariel Zoltán: Üzleti kommunikáció és tárgyalástechnika  
Langer Katalin-dr. Raátz Judit: Üzleti kommunikáció  
Blahó András: Térjünk a tárgyra! Tárgyalástan.  
Nagy István: Tárgyalások. Tárgyalástechnika