

Tárgytematika / Course Description

Tárgyalási stratégiák, prezentációs technikák

KGLM_VKTM002

Tárgyfelelős neve /**Teacher's name:** dr. Rámháp Szabolcs**Félév / Semester:** 2022/23/2**Beszámolási forma /****Assesment:** Beszámoló (háromfokozatú)**Tárgy heti óraszám /****Teaching hours(week):** 0/0/0**Tárgy féléves óraszám /****Teaching hours(sem.):** 0/6/0

OKTATÁS CÉLJA / AIM OF THE COURSE

A tantárgy oktatásának alapvető célja a tárgyalás üzleti életbeli interpretációi, jellegzetes aspektusainak feltérképezése, továbbá a prezentációs technikák elsajátítása. A tárgy keretében a hallgatók ismereteket szereznek ahhoz, hogy megfelelő eszköztárat tudjanak felvonultatni tárgyalásaik, üzleti megbeszéléseik során. A tananyag megismerteti az egyes területek elméleti vonatkozásaival és gyakorlati alkalmazásaival.

A tantárgy célja, hogy a tananyag elsajátítása révén a hallgatók képessé váljanak a kommunikációval történő befolyásolás lehetőségeinek alkalmazására, hatékonyan legyenek képesek nézeteiket kifejtetni, álláspontjukat megvédeni, jó megállapodásokat megkötni, mind az életben, mind munkahelyükön versenyelőnyre szert tenni. A tanórák során a hallgatók megismerik a tárgyalások dinamikáját, fejlesztik a kedvezőbb tárgyalási pozíció eléréséhez szükséges kommunikációs és interperszonális készségeiket, megismerik a sikeres tárgyalások módszertanát és eszköztárát, tudatosan alkalmazzák a tárgyalásvezetési technikákat és stratégiákat.

A Tárgyalási és prezentációs technikák tantárgy során a hallgatók megismerik az üzleti kommunikáció sikerességét befolyásoló két tényezőt, amelyeknek a szakirodalma jelentős, a megjelent publikációk lehetővé teszik a tématerület színvonalas oktatását. Az alapvető ismeretek elsajátítása mellett a tárgy a tárgyalási és prezentációs feladatok sikeres megoldásához szükséges kompetenciák fejlesztésére fókuszál; tárgyalási esettanulmányok, szituációs gyakorlatok, prezentációk készítése teszi gyakorlativá.

TANTÁRGY TARTALMA / DESCRIPTION

Időszak	A feldolgozandó tananyag témája
1. hét	Bevezetés, kommunikációs alapok
2. hét	Kompetenciateszt kitöltése – politikai kompetenciák felmérése

3. hét	Az első benyomás varázsa
4. hét	A hatásos beszéd alapjai
5. hét	A nonverbális kommunikáció
6. hét	Az előadás szerkezete
7. hét	Előadás közben
8. hét	Tippek, trükkök és tipikus hibák az előadáshoz
9. hét	Üzleti tárgyalás
10. hét	Egy speciális tárgyalás: az állásinterjú
11. hét	Viták és konfliktuskezelés
12. hét	Értekezlet
13. hét	Személyiségteszt: vezetési stílusok
14. hét	Összefoglalás

SZÁMONKÉRÉSI ÉS ÉRTÉKELÉSI RENDSZERE / ASSESSMENT'S METHOD

Zárthelyi dolgozat a szorgalmi időszak utolsó tanóráján a kijelölt kötelező és ajánlott irodalmakból és az órákon elhangzott anyagokból.

Az értékelés módja:

0-50 pont nem felelt meg

51-80 pont megfelelt

81-100 pont jól megfelelt

KÖTELEZŐ IRODALOM / OBLIGATORY MATERIAL

Borgulya Ágnes – Somogyvári Márta (2007) Kommunikáció az üzleti világban. Akadémiai Kiadó: Budapest

Blahó András, 1999. Térjünk a tárgyra! Tárgyalástan. Budapest, Aula Kiadó Kft
Borgulya Istvánné, 1996. Üzleti kommunikáció kultúrák találkozásában. Pécsi Tudományegyetem KTK: Pécs
Carnegie, Dale, 1992. Sikerkalauz. Minerva Kiadó, Budapest.
Cohen, Herb, 1992. Bármit meg tud tárgyalni. Budapest, Bagolyvár Könyvkiadó
Deme László - Grétsy László - Wacha Imre (szerk.), 1999. Nyelvi illetan. Budapest, Szemimpex Kiadó
Dunckel, Jacqueline, 1994. Üzleti illemlkódex. Budapest, Park Könyvkiadó
Falkné Bánó Klára, 2005. Kultúraközi kommunikáció. Perfekt Kiadó: Budapest,
Konczos-Szombathelyi Márta 2008. Kommunikáló kultúrák. L'Harmattan Kiadó: Budapest
Langer Katalin - Raátz Judit 1999. Üzleti kommunikáció. Nemzeti Tankönyvkiadó: Budapest
L. Aczél Petra, 2001. Retorika. Krónika Nova Kiadó: Budapest
Ottlik Károly, 2004. Protokoll. Budapest, Panoráma
Pálincás Jenő (szerk.), 2000. Üzleti kommunikáció. BDF: Budapest
Pease Allan: Testbeszéd (Park könyvkiadó) (kiadási év mindegy, ugyan az mind.)
Robbins – DeCenzo – Coulter (2015): Fundamentals of Management. Essential Concepts and Applications (9th edition) Pearsons Publishing, London.
Roger Dawson: Nyerő tárgyalási technikák, Bagolyvár Kiadó, 1999
Roger Fisher–William Ury–Bruce Patton: A sikeres tárgyalás alapjai, Bagolyvár Kiadó, 1997
Sille István (2005) Illem, etikett, protokoll. Akadémiai Kiadó: Budapest
Whetten – Cameron (2016): Developing Managemnet Skills (9th edition). Pearsons Publishing, London.