

## Tárgytematika / Course Description

### Tárgyalástechnika és kommunikációfejlesztés

KGLS\_MMTM140

**Tárgyfelelős neve /**

**Teacher's name:** dr. Eisingerné dr. Balassa Boglárka

**Félév / Semester:** 2022/23/1

**Beszámolási forma /**

**Assesment:** Folyamatos számonkérés

**Tárgy heti óraszám /**

**Teaching hours(week):** 0/0/0

**Tárgy féléves óraszám /**

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

---

### OKTATÁS CÉLJA / AIM OF THE COURSE

A kurzus célja, hogy a kis- és középvállalati közegben dolgozó szakemberek és vezetők tréningjellegű képzés során ismerjék meg a sikeres és hatékony tárgyalástechnika és kommunikáció alapjait. A kurzus során egyéni és csoportos feladatok megoldásával kapnak tudást és tapasztalatot a résztvevők. A résztvevők az elsajátított ismereteket a mindennapi életben is használni tudják.

---

### TANTÁRGY TARTALMA / DESCRIPTION

- 1.hét Tárgyalástechnika: bevezetés
- 2.hétTárgyalástechnika: alapvető modellek
- 3.hétTárgyalástechnika: üzleti kommunikáció
- 4.hétTárgyalástechnika: új partnerekkel
- 5.hétTárgyalástechnika: nehéz helyzetben
- 6.hétKommunikációfejlesztés: a kommunikáció alapfogalmai
- 7.hétKommunikációfejlesztés: a kommunikációs helyzetek munkahelyi környezetben
- 8.hétKommunikációfejlesztés: kommunikációs zavarok
- 9.hétKommunikációfejlesztés: online kommunikáció
- 10.hétKommunikációfejlesztés: mobil kommunikáció
- 11.hétGyakorlatok a tárgyalástechnika területén
- 12.hétGyakorlatok a tárgyalástechnika területén
- 13.hétGyakorlatok a kommunikációfejlesztés területén
- 14.hétGyakorlatok a kommunikációfejlesztés területén

---

### SZÁMONKÉRÉSI ÉS ÉRTÉKELÉSI RENDSZERE / ASSESSMENT'S METHOD

Elméleti anyagból teszt kitöltése (30%)

Kommunikációs helyzetgyakorlatok (50%)

Egyéni feladat, megélt nehéz kommunikációs helyzetben, esettanulmány vagy blog vagy videós prezentáció elkészítése (20%)

A kurzus értékelése: 0-50% - elégtelen; 51-62% elégséges, 63-73% közepes, 74-87% jó, 88%-tól jeles.

## KÖTELEZŐ IRODALOM / OBLIGATORY MATERIAL

### Kötelező irodalom

Neményiné Gyimesi Ilona (2017): Hogyan kommunikáljunk tárgyalás közben?: Elkerülhető csapdák az üzleti kommunikációban, Akadémiai Kiadó, Budapest.

### Ajánlott irodalom

1. Hofmeister-Tóth Ágnes, Mitev Ariel (2019): Üzleti kommunikáció és tárgyalástechnika, Akadémiai Kiadó, Budapest.

2. Rochlitz Tibor (2018): A zsiráf, a sakál és a keresztények: fedezzük fel az erőszakmentes kommunikációt!, Jezsuita Kiadó, Budapest.

3. Schutz von Thun Friedmann (2019): A kommunikáció zavarai és feloldásuk: Általános kommunikációpszichológia, Háttér, Budapest.

4. Szűts Zoltán (2018): Online: az internetes kommunikáció és a média története, elmélete és jelenségei, Wolters Kluwer Hungary, Budapest.

5. Yan Zheng (2018): Mobile phone, Cambridge Univ. Press, Cambridge.