

## Tárgytematika / Course Description

### Tárgyalástechnika

KGLS\_TRTM118

**Tárgyfelelős neve /**

**Teacher's name:** dr. Szőke Júlia

**Félév / Semester:** 2019/20/2

**Beszámolási forma /**

**Assesment:** Folyamatos számonkérés

**Tárgy heti óraszám /**

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

**Tárgy féléves óraszám /**

**Teaching hours(sem.):** 12/0/0

### OKTATÁS CÉLJA / AIM OF THE COURSE

A tantárgy célja, hogy a hallgatók megismerjék a tárgyalások típusait, a tárgyalási játszmák pszichológiai, retorikai és kommunikáció-elméleti modelljeit. Esettanulmányok, valamint helyzetgyakorlatok keretében kialakítsák saját tárgyalási technikájukat, hogy képesek legyenek önállóan tárgyalást lebonyolítani, illetve tudják kezelni az azok során előforduló konfliktusokat.

### TANTÁRGY TARTALMA / DESCRIPTION

- 1.hét Kurzusleírás, követelmények. Bevezetés a tárgyalások világába.
- 2.hét A tárgyalás elméleti kérdései
- 3.hét A konfliktus és kezelése
- 4.hét Felkészülés a tárgyalásra
- 5.hét A tárgyalás pszichológiai aspektusai
- 6.hét Disztributív tárgyalások
- 7.hét Integratív tárgyalások
- 8.hét Harmadik fél bevonása a tárgyalásokba
- 9.hét Tárgyalási stílusok különböző kultúrákban
- 10.hét Esettanulmányok
- 11.hét Tárgyalási szimuláció I.
- 12.hét Tárgyalási szimuláció II.
- 13.hét Zárthelyi dolgozat
- 14.hét A kurzus értékelése, lezárása.

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

A számonkérés módja: folyamatos számonkérés a következő feladatok alapján: zárthelyi dolgozat (30 pont), tárgyalási szimuláció (20 pont). A fenti feladatokra adott pontszámok alapján:

- 0 – 50% elégtelen
- 51 – 65% elégséges
- 66 – 79% közepes
- 80 – 89% jó
- 90 – 100% jeles

### KÖTELEZŐ IRODALOM / OBLIGATORY MATERIAL

Kötelező irodalom	Hofmeister-Tóth Ágnes – Mitev Ariel Zoltán (2015): Üzleti kommunikáció és tárgyalástechnika. Akadémiai Kiadó, Budapest, 151-386. oldal
	Fisher, Roger – Ury, William – Patton, Bruce (1997): A sikeres tárgyalás alapjai. Bagolyvár Könyvkiadó, Budapest.
Ajánlott irodalom	Karrass, Chester L. (1999): A tárgyalási játszma. Tárgyalástechnika. A célelés tudatos technikái. Bagolyvár Könyvkiadó, Budapest.

---