

## Tárgytematika / Course Description

### Tárgyalástechnika

KGLS\_TRTM118

**Tárgyfelelős neve /**

**Teacher's name:** dr. Szőke Júlia

**Félév / Semester:** 2020/21/2

**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
Ajánlott irodalom	Fisher, Roger – Ury, William – Patton, Bruce (1997): A sikeres tárgyalás alapjai. Bagolyvár Könyvkiadó, Budapest. Karrass, Chester L. (1999): A tárgyalási játszma. Tárgyalástechnika. A célérés tudatos technikái. Bagolyvár Könyvkiadó, Budapest.