

Tárgytematika / Course Description

Tárgyalástechnika

KGLS_TRTM118

Tárgyfelelős neve /

Teacher's name: dr. Szőke Júlia

Félév / Semester: 2021/22/1

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.