

Tárgytematika

Tárgyalási és prezentációs stratégiák és technikák

LGM_NK002_1

Tárgyfelelős neve: dr. Garai Anna

Félév: 2011/12/1

OKTATÁS CÉLJA

A tantárgy célja

- a sikeres tárgyalás előkészítésének, folyamatának és módszertanának bemutatása,
- a hagyományos szemléltetés, valamint a modern prezentációs technika megismerése és alkalmazása.

A tárgy során a hallgatók

- az előadások és az ajánlott szakirodalom alapján szert tehetnek az alapvető elméleti tudásra, megismerhetik a tárgyalások típusait, a tárgyalási játszmák pszichológiai, retorikai és kommunikáció-elméleti modelljeit,
- esetleírások alapján betekintést nyerhetnek sikeres nemzetközi tárgyalók tapasztalataiba, valamint helyzetgyakorlatokban kipróbálhatják tárgyalási technikáikat,
- megismerhetik és önálló előadás keretében kipróbálhatják az elsajátított elektronikus prezentációs technikákat (NVV).

TANTÁRGY TARTALMA

| Időszak | A feldolgozandó tananyag témája |
|---------|--|
| 1. hét | A tárgyalások kora. A tárgyaló társadalom |
| 2. hét | Ki a jó tárgyaló? |
| 3. hét | Az elkövető és a pozícióvédő tárgyalás. Az elkövető tárgyalás alapelvei. |
| 4. hét | Az öt alapjártasság: Kérdés és figyelmes hallgatás. Meggyőző eladás. A testbeszéd ismerte. |
| | Önérvényesítő magatartás |
| 5. hét | A tárgyalási folyamat: Az aspirációs szint. A tárgyalóerő. A befolyásolás szándéka és védekezés mechanizmusa. A személyiség és a szerep. |
| 6. hét | A tárgyalás tervezése három dimenzióban: stratégiai, adminisztratív és taktikai tervezés. |
| 7. hét | Játszmatervek. Teljesítmény értékelése, dicséret, elmarasztalás. Destruktív magatartás kezelése. A kellemetlen tárgyalópartner. |
| 8. hét | Trükkös taktika: szándékos félrevezetés, lélektani hadviselés, pozíciós nyomásgyakorlás. |
| 9. hét | Az elvárható elégedettség elmélete. „Nyer-nyer” megállapodások. |
| 10. hét | Testbeszéd az üzlet, a politika és a diplomácia világában. Harmónia, bizalom, magabiztosság, harag, |

megtévesztés, hazugság.

| | |
|---------|--|
| 11. hét | Az NVV-prezentáció előkészítése és előadása. A képes forgatókönyv és a kísérőszöveg. |
| 12. hét | Szövegalkotás és retorika. |
| 13. hét | Fellépés a média színpadán. Előadás és moderáció. |
| 14. hét | A kurzus lezárása és értékelése. |

SZÁMONKÉRÉSI ÉS ÉRTÉKELÉSI RENDSZERE

Szemináriumi feladatok megoldása és ZH: 40%

Írásbeli vizsga: 60%

Az értékelés módja

A fenti feladatokra, számonkérésre adott pontszám alapján:

| | |
|---------------|-----------|
| 0 - 50 pont | elégtelen |
| 51 - 65 pont | elégséges |
| 66 - 80 pont | közepes |
| 81 - 90 pont | jó |
| 91 - 100 pont | jeles |

KÖTELEZŐ IRODALOM

Kötelező irodalom:

Karrass, Chester L.: *A tárgyalási játszma. Tárgyalástechnika. A célelés tudatos technikái.* Bagolyvár Könyvkiadó. 1999. Budapest.

Ajánlott irodalom, válogatott fejezetek a következő művekből:

Fischer, Roger/Ury, William/Patton, Bruce: *A sikeres tárgyalás alapjai.* Bagolyvár Könyvkiadó. 1997. Budapest.

Gillen, Terry: *A meggyőzés mesterfogásai. Pozitív befolyásolási technikák.* Bagolyvár Könyvkiadó. 1999. Budapest.

Hogan, Kevin: *Az üzlet titkos nyelve. Miként olvassunk bárkiben 3 másodperc alatt?* Danvántara Kiadó. 2009. Budapest.

Atkinson, Cliff: *Ne vetíts vázlatot! A hatásos prezentáció.* SZAK Kiadó. 2008.

Reynolds, Garr: *PreZENTáció.* HVG Kiadó. 2009.

Aczél Petra: *Új retorika. Közélet, kommunikáció, kampány.* Kalligram Kiadó. 2009. Pozsony.

Bíró Mária/Nyárádi Gáborné: *Közéleti kommunikáció.* Perfekt Kiadó. 2008.