

Tárgytematika / Course Description

Tárgyalási és prezentációs stratégiák és technikák

LGM_NK002_1

Tárgyfelelős neve /

Teacher's name: dr. Garai Anna

Félév / Semester: 2017/18/1

Beszámolási forma /

Assesment: Beszámoló (háromfokozatú)

Tárgy heti óraszám /

Teaching hours(week): 0/0/0

Tárgy féléves óraszám /

Teaching hours(sem.): 0/6/0

OKTATÁS CÉLJA / AIM OF THE COURSE

A hierarchikus társadalmi struktúrák laposabbá válásával a legtöbb gazdasági, közéleti és politika döntés tárgyalások során, illetőleg szakmai prezentációk alapján születik. Az egyén és a szervezet sikere nagymértékben függ az elsajátított és begyakorolt taktikától, jártasságtól. A terület szakirodalmában rendelkezésre állnak azok a felméréseken és kutatásokon alapuló eredmények, következtetések és modellek, melyek segítségével a hallgatók felkészülhetnek a szakmájuk során vagy a közéletben rájuk váró tárgyalási szituációkra és prezentációs feladataikra.

Hallgatóink 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.

TANTÁRGY TARTALMA / DESCRIPTION

1. rész: A tárgyalások kora. A tárgyaló társadalom. Ki a jó tárgyaló? Az elkövető és a pozícióvédő tárgyalás. Az elkövető tárgyalás alapelvei. Az öt alapjártasság: Kérdés és figyelmes hallgatás. Meggyőző eladás. A testbeszéd ismerte. Önérvényesítő magatartás. A tárgyalási folyamat: Az aspirációs szint. A tárgyalóerő. A befolyásolás szándéka és védekezés mechanizmusa. A személyiség és a szerep. A tárgyalás tervezése három dimenzióban: stratégiai,

adminisztratív és taktikai tervezés.

2. rész: Játzmatervek. Teljesítmény értékelése, dicséret, elmarasztalás. Destruktív magatartás kezelése. A kellemetlen tárgyalópartner. Trükkös taktika: szándékos félrevezetés, lélektani hadviselés, pozíciós nyomásgyakorlás. Az elvárható elégedettség elmélete. „Nyer-nyer” megállapodások. Testbeszéd az üzlet, a politika és a diplomácia világában. Harmónia, bizalom, magabiztosság, harag, megtévesztés, hazugság. Az NVV-prezentáció előkészítése és előadása. A képes forgatókönyv és a kísérőszöveg. Szövegalkotás és retorika.

SZÁMONKÉRÉSI ÉS ÉRTÉKELÉSI RENDSZERE / ASSESSMENT'S METHOD

Szemináriumi feladatok megoldása

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 / OBLIGATORY MATERIAL

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?* Danvantara 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.