

## Tárgytematika

### Üzleti tárgyalások idegen nyelven

NGB\_IT017\_1

**Tárgyfelelős neve:** dr. Björn Freiberg

**Félév:** 2012/13/1

**Beszámolási forma:** Beszámoló (háromfokozatú)

**Tárgy heti óraszám:** 0/4/0

**Tárgy féléves óraszám:** 0/0/0

### OKTATÁS CÉLJA

TANTÁRGYPROGRAM	
<b>szak:</b> Nemzetközi Tanulmányok BA	<b>TAGOZAT:</b> Nappali
<b>SZAKIRÁNY:</b>	<b>Az oktatásért felelős tanszék:</b> Nemzetközi Kommunikáció Tanszék
<b>A tantárgy tantervi címe:</b> Üzleti tárgyalások 1. nyelv (német)	<b>A tantárgy kódja:</b> NGB_IT017_1
<b>Tantárgyfelelős:</b> Dr. Björn Freiberg	
<b>A tantárgyprogramot készítette:</b> Dr. Björn Freiberg	<b>Dátum:</b> 2012. január 10.

#### 1. Atantárgy szerepe a szakképzés céljának megvalósításában:

A tantárgy célja

- az üzleti megbeszélés és tárgyalás, mint műfajok a német kultúrára jellemző fázisainak elsajátíttatása;
- a tárgyalások során előforduló nyelvi funkciók megbeszélése;
- a hallásértés és beszédkésztség, valamint a megbeszélésekkel és tárgyalásokkal kapcsolatos készségek és kompetenciák (elnöki teendők, közbeszólás, rövid prezentáció, együttműködés, konszenzuskeresés, alkudozás, jegyzőkönyv-készítés, stb.) fejlesztése;
- a nyelvi funkciókhoz tartozó udvarias, hivatalos kifejezések begyakorlása.

A tárgy során a hallgatók

- az adott idegen nyelven megismerkednek a tárgyalások szerkezetével, nyelvhasználatával és egyszerűbb elméleti kereteivel (tárgyalási és tárgyalói típusok, taktikák, stb.);
- a megszerzett elméleti tudást gyakorlati környezetben hasznosítják;
- képesek lesznek önállóan megbeszéléseket levezetni, azokon részt venni és tárgyalni.

## 2. Atantárgy témájának szakmai háttere, indokoltsága:

A tárgyalások nyelvhasználatát szinte minden kultúrában az udvarias, hivatalos, köntörfalazó kifejezések jellemzik. A nyelvhasználat elsajátítása mellett fontos és hiánypótló jellegű a megbeszélések, tárgyalások néhány elméletének, funkcióinak, technikáinak és fázisainak megismerése is. A tárgy négy nyelven kerül meghirdetésre: angol, francia, német, olasz.

## TANTÁRGY TARTALMA

### 3. Tantárgyi jellemzők:

Oktatott félév(ek) száma: <b>1</b>	Kreditpontszám: <b>4</b>				
Javasolt tanrendi hely (félévben): <b>2.</b>	Félévi követelmény		Oktatásra kerül (félévben)		
	vizsga	félévközi ért.	páros	páratlan	mindkettő
Törzsanyag		x	x		
Kötelezően választható					
Szabadon választható					
Heti óraszám					
kontakt (óra/hét) <b>4</b>	konzultációs (óra/hét) <b>2</b>		önálló hallgatói munka (óra/hét) <b>4</b>		
Előtanulmányi feltételek:					
<b>Nincsenek</b>					

### 4. A tananyag tartalma oktatási hétre bontva:

Időszak	A feldolgozandó tananyag témája
1. hét	Kurzusleírás, követelmények.
2. hét	Megbeszélések I. A megbeszélések típusai. A levezető elnök szerepe, a cél meghatározása, felkészülés. Bevezető megjegyzések készítése. Diagramleírás.
3. hét	Megbeszélések II. Rövid prezentációk. Információk kérése és adása. Közbeszólások és kezelésük. Tisztázás, magyarázat kérése és adása.
4. hét	A hatékony megbeszélés III. Döntéshozatal. A döntés elhalasztása. A megbeszélés lezárása. Záró megjegyzések készítése.
5. hét	Megbeszélések szimulációja csoportokban, közös felkészüléssel.
6. hét	Tárgyalások I. Felkészülés a tárgyalásra: az erőegyensúly felmérése, prioritások, lehetséges engedmények, alsó határ meghatározása.
7. hét	Tárgyalások II. A tárgyalások típusai. A bevezető megjegyzések elkészítése.
8. hét	Tárgyalások III. Alku és engedmények. Elfogadás és megerősítés. Visszautasítás, új ajánlat.
9. hét	Tárgyalások IV. A tárgyalás lezárása. Összefoglalás és jövőbeni tennivalók. Jegyzőkönyv készítése.
10. hét	Tárgyalások V. Tárgyalótípusok, tárgyalási technikák. Konfliktuskezelés.
11. hét	Tárgyalások VI. Eredménytelen tárgyalások. Záró megjegyzések készítése.
12. hét	Tárgyalás szimulációja csoportokban vagy párokban, közös felkészüléssel.
13. hét	Tárgyalás szimulációja párokban, egyéni felkészüléssel.

## SZÁMONKÉRÉSI ÉS ÉRTÉKELÉSI RENDSZERE

## 6. Félévközi hallgatói munka:

### A féléves aláírás feltétele:

A szemináriumokon való aktív részvétel, a feladatok (főként tárgyalási szimulációk) megoldása és a zárthelyi dolgozat megírása.

### Az értékelés módja

A fenti feladatokra, számonkérésre adott pontszám alapján:

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

## 7. A tantárgy oktatásának személyi és tárgyi feltételei:

A tantárgyfelelős neve:

**Dr. Björn Freiberg PhD**

A tantárgy oktatásában közreműködik:

**Dr. Björn Freiberg PhD**

## 8. Az oktatáshoz szükséges és rendelkezésre álló tárgyi feltételek:

Könyvtári anyag, másolatok

---

## KÖTELEZŐ IRODALOM

### 5. Irodalom:

#### Kötelező irodalom:

Frank Kittel: *Verhandlungstechniken. Test-Training*. Haufe Kiadó. 2006. Freiburg. Kijelölt részek.

Peter Knapp/Andreas Novak: *Effizientes Verhandeln. Konstruktive Verhandlungstechniken in der täglichen Praxis*. Verlag Recht und Wirtschaft GmbH. Frankfurt am Main. 2006.

Vera F. Birkenbihl: *Psycho-Logisch richtig verhandeln*. MVG Verlag. Heidelberg. 2007.