

## Tárgytematika

### Üzleti tárgyalások idegen nyelven

NGB\_IT017\_1

**Tárgyfelelős neve:** dr. Björn Freiberg

**Félév:** 2013/14/1

**Beszámolási forma:** Beszámoló (háromfokozatú)

**Tárgy heti óraszám:** 0/4/0

**Tárgy féléves óraszám:** 0/0/0

### OKTATÁS CÉLJA

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

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:<br><b>1</b>           | Kreditpontszám:<br><b>4</b>        |                |  |          |           |
| Javasolt tanrendi hely (félévben):<br><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)<br><b>4</b>                   | konzultációs (óra/hét)<br><b>2</b> |                | önálló hallgatói munka (óra/hét)<br><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.