

**Tárgytematika / Course Description****Tárgyalási és prezentációs stratégiák és technikák**

NGM\_NK002\_1

**Tárgyfelelős neve /****Teacher's name:** dr. Garai Anna**Félév / Semester:** 2015/16/1**Beszámolási forma /****Assesment:** Beszámoló (háromfokozatú)**Tárgy heti óraszám /****Teaching hours(week):** 0/2/0**Tárgy féléves óraszám /****Teaching hours(sem.):** 0/0/0**OKTATÁS CÉLJA / AIM OF THE COURSE**

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,
- eseteírások 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 / DESCRIPTION**

<b>Időszak</b>	<b>A feldolgozandó tananyag témája</b>
1. hét	A tárgyalások kora. A tárgyaló társadalom
2. hét	Ki a jó tárgyaló?
3. hét	Az elvkövető és a pozícióvédő tárgyalás. Az elvkövető tárgyalás alapelvei.
4. hét	Az öt alapjártasság: Kérdezés 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 kísérszöveg.
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 / ASSESSMENT'S METHOD

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 / 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.

