

Tárgytematika

Tárgyalások nemzetközi szintén

NGM_NK004_1

Tárgyfelelős neve: dr. Tompos Anikó

Félév: 2014/15/1

Beszámolási forma: Vizsga

Tárgy heti óraszám: 2/2/0

Tárgy féléves óraszám: 0/0/0

OKTATÁS CÉLJA

A kurzus célja, hogy a mesterszakos hallgatók megismerjék a tárgyalás mint műfaj elméleti kereteit és szimulációs gyakorlatok segítségével jártasságot szerezzenek. A kurzus a kulturális különbségek figyelembevételével bemutatja a kommunikációs stratégiákat, taktikákat, tárgyalási eszközöket és módokat, az egyedi és csoportos tárgyalás eltéréseit. Kitér a verbális és nem verbális tárgyalási elemek használatára, ezek kommunikációs tartalmára. A kurzus nyelve: angol vagy német.

TANTÁRGY TARTALMA

Az alábbi, hetekre lebontott tematika tájékoztató jellegű, a két nyelv estében 30%-os eltérés lehetséges.

1. hét: Kurzusleírás, követelmények
2. hét: A kultúra hatása a tárgyalásokra. A miért-mit-hogyan-mikor faktorok. Disztributív és integratív tárgyalások.
3. hét: Előkészületek a tárgyalásokra: stratégiai, adminisztratív és taktikai tervezés. A tárgyalások fázisai. Egyéni és csoportos tárgyalások.
4. hét: Ha nem angol/német anyanyelvűek a tárgyalópartnerek. A tiszteletadás és a csend szerepe a különböző kultúrákban.
5. hét: Nem-verbális jelek, az üzenetek direkt és indirekt megfogalmazása. A kapcsolatépítés nem-specifikus aspektusai.
6. hét: Esettanulmányok. Tárgyalások szimulációja.
7. hét: A kritikus első találkozás. Az elvárható elégedettség elmélete: „nyer-nyer” megállapodások.
8. hét: Tárgyalási stílusok. Támadó és védekező stratégiák. Az etikailag kétséges tárgyalási technikák használata különböző kultúrákban.
9. hét: Az alku fázisa. Az elvkövető és pozícióvédő tárgyalás.
10. hét: A tárgyalások lezárása.
11. hét: Esettanulmányok. Tárgyalások szimulációja.

12. hét: Hallgatói előadások: egy-egy kultúrára jellemző tárgyalási szokások
13. hét: Hallgatói előadások: egy-egy kultúrára jellemző tárgyalási szokások
14. hét: Zárthelyi dolgozat a kiselőadások anyagából. Tárgyalások szimulációja.
15. hét: A kurzus értékelése
-

SZÁMONKÉRÉSI ÉS ÉRTÉKELÉSI RENDSZERE

Félévközi hallgatói munka:

A féléves aláírás feltétele: részvétel legalább egy szimulációs feladatban, egy kiselőadás tartása és a zárthelyi dolgozat megírása

Zárthelyi, vizsga

Megajánlott jegy kapható az órai munka, otthoni feladatok megoldása, szimulációs feladatok, kiselőadás és a zárthelyi dolgozat alapján.

Az értékelés módja

A vizsga írásbeli (az órai anyag) és szóbeli (tárgyalási feladat megoldása)

Értékelés:

írásbeli (az órai anyag) 50 pont

szóbeli (tárgyalási feladat megoldása):

szerkezet: 20 pont
regiszter: 30 pont
szókincs, kifejezések: 50 pont

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

KÖTELEZŐ IRODALOM

Kötelező irodalom:

Angol:

Katz, L. 2008. Negotiating International Business. Dallas: University Press. ISBN 1-4196-3190-X

Az órai segédanyagok

Német:

Kittel, F. 2006. Test&Training. Verhandlungstechniken. Haufe Kiadó.. ISBN 978344807269

Az órai segédanyagok

Ajánlott irodalom, válogatott fejezetek a következő művekből:

Angol:

Gelfand, M. - Brett, J. (szerk.) 2009. The Handbook of Negotiation and Culture. Stanford University Press. ISBN: 0-8047-4586-2

Fisher, R. - Ury, B.P. – Patton, B. 1991. Getting to Yes. Negotiating Agreement Without Giving In. Boston: Houghton Mifflin Company. ISBN 0-395-63124-6

Ury, W. 2008. The Power of a Positive No: Save The Deal Save The Relationship and Still Say No. New York: Bantam Dell. ISBN: 978-0-553-38426-0

Német:

Fisher, R. - Ury, B.P. 2009. Das Harvard-Konzept. Campus Verlag. ISBN-13: 978-3593389820

Schranner, M. 2009. Teure Fehler. Die 7 größten Irrtümer in schwierigen Verhandlungen. Econ Verlag. ISBN-13: 978-3430200752J

Ury, W. 2009. Nein sagen und trotzdem erfolgreich verhandeln: Vom Autor des Harvard-Konzepts. Campus Verlag. ISBN: 3593382849

[Schranner](#), M. 2001.

Matthias Schranner(Autor)

›[Entdecken Sie Matthias Schranner bei Amazon](#)

Finden Sie alle Bücher, Informationen zum Autor und mehr.

[Suchergebnisse](#)für diesen Autor

Sind Sie ein Autor? [Erfahren Sie mehr über Author Central](#)

Verhandeln im Grenzbereich: Strategien und Taktiken für schwierige Fälle. Econ Verlag. ISBN: 3430180686