

Tantárgyprogram

1. A tantárgy általános adatai

A tantárgy neve: **Kötelezően választható, – tárgyalástechnika (KHFTT66NK)**

Szakirány: **Műszaki szakoktató (szolgáltató szakirány)**

Tagozat: **levelező**

Félévi óraszám: **4 ea. + 4 gyak.**

Követelmény: **félévközi jegy**

Megszerezhető kredit: **3**

Tantárgyfelelős neve: **Makó Ferenc**

Oktató(k) neve: **Makó Ferenc**

2. Oktatott témakörök

Konzultációk	Témakör megnevezése	A foglalkozás típusa		
		ea	gy	L
1-2. (2008. 02. 22.)	Kommunikációs technikák: szóbeli, írásbeli és nonverbális. A kommunikáció szintjei. A dialógusvezetés. A viselkedéskultúra sajátos megjelenése a tárgyalásokban. Hogyan kezeljük a különböző típusú tárgyalópartnereket? A tárgyalási technikák: kérdés, kivárás, meglepetés, ténymegállapítás, közlések, jelek, jelzések. A tárgyalási folyamat irányításának eszközei: helyzetértékelés, összegzés, folyamatértékelés, áthidalás. A tárgyalások holtpontjain alkalmazható taktikák. Támadások elhárítása. Kérdezési technikák. A sikeres tárgyalás megalapozása. Előkészítő szakasz : felkészülés, célmeghatározás, információgyűjtés, szemléltető eszközök készítése. Léghörteremtés: üdvözlés, bevezető beszélgetés, tempó és stílus-meghatározás. Tárgyalás: közös célmeghatározás, napirend meghatározás, kölcsönös információgyűjtés, Megállapodási tartomány kijelölés, Alkufolyamat.	X	X	
3-4. (2008. 02. 22.)	Lezáró szakasz: megállapodás, a megállapodás rögzítése, jóváhagyás, aláírás. Lezáró beszélgetés. Értékelés, a továbbiak meghatározása. Tárgyalási típusok: az együttműködő- és versenyző tárgyalási stratégia. A nyereségközpontú tárgyalási stratégia – tréning. Szituációs tréning a tárgyalási stratégiák személyes alkalmazásával. Tárgyalás delegációban. Hogyan dolgozzunk ki sikeres stratégiát és taktikát? Videó esettanulmány elemzése.	X	X	

ea: előadás; gy: tantermi gyakorlat; l: laboratóriumi gyakorlat

3. Irodalomjegyzék

a) Írott tananyagok

Kötelező irodalom:

- Fisher, Roger-Ury, William-Patton, Bruce: *A sikeres tárgyalás alapjai*. Bagolyvár Kiadó Kft. 1998.
- Roger, Scott, Brown: *Kapcsolatépítés a tárgyalások során*. Bagolyvár Kiadó Kft. 1999.
- Karrass, Chester L.: *A tárgyalási játszma*. (A célelés tudatos technikái) Bagolyvár Kiadó Kft. 1998.
- Neményiné Gyimesi Ilona: *Hogyan kommunikáljunk tárgyalás közben*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 2002
- William Ury: *Tárgyalás nehéz emberekkel*. Bagolyvár Kiadó : Budapest, 1998.

Ajánlott irodalom:

- Herb Cohen: *Bármit meg tud tárgyalni*. Bagolyvár Kk., Budapest, 1992.
- Forgács József: *A társas érintkezés pszichológiája*. Kairosz, 2003
- Mérő L., *Észjárások*. Típotex Kiadó, Budapest, 1994.
- Németh Erzsébet: *Az önismeret és a kommunikációs készség fejlesztése*. Századvég Kiadó, 2002
- Roger Fisher-William Ury-Bruce Patton: *A sikeres tárgyalás alapjai*. Bagolyvár Kiadó, 1997.

b) Elektronikus tananyagok

Jachhimovits Lászlóné: *Nemzetközi tárgyalási stratégia*

http://zskflnk.uw.hu/nk/Nemzetk_targyalasi_strategia.pdf

Nyereségközpontú tárgyalástechnika – oktatófilm, (TMPK e-médiatár állomány)

4. Tantárgyi követelmények

a) a foglalkozásokon való részvétel előírásai

A konzultációkon való megjelenés kötelező. A hiányzások számát és igazolásának módját a Tanulmányi és Vizsgaszabályzat tartalmazza.

b) A félévközi tanulmányi ellenőrzések (zárthelyik, beszámoló) követelményei, időbeli ütemezése **a c) pontban foglaltak szerint.**

c) Az aláírás teljesítésének feltételei

A konzultációkon való aktív részvétel. A konzultációs összetett gyakorló feladatok megoldása (konzultációként egy-egy személyre szabott feladat kidolgozása).

e) A hiányzások, az elégtelen gyakorlati foglalkozások és zárthelyik szorgalmi időszakban való pótlásának feltételei, módja, időbeli ütemezése

A hiányzásokról az igazolást a konzultáció oktatójának kell leadni.

f) A vizsgaidőszakban való pótlás (első 10 munkanap) feltételei, módja

A elégtelen gyakorlati jegy a vizsgaidőszak első 10 munkanapjában javítható.