

Tantárgyprogram

1. A tantárgy általános adatai

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

Szakirány: **Műszaki szakoktató (villamos 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.	Kommunikációs technikák: szóbeli, írásbeli és nonverbális. A kommunikáció szintjei. A dialógusvezetés. A viselkedéskultúra sajátos megjelenése a tárgyalásokban. Hogyan kezeljük a különböző típusú tárgyalópartnereket? <i>A tárgyalási technikák: kérdés, kivárás, meglepetés, ténymegállapítás, közlések, jelek, jelzések.</i> A tárgyalási folyamat irányításának eszközei: helyzetértékelés, összegzés, folyamatértékelés, áthidalás. A tárgyalások holtpontjain alkalmazható taktikák. Támadások elhárítása. Kérdezői technikák.	X	X	
2.	A sikeres tárgyalás megalapozása. <u>Előkészítő szakasz:</u> felkészülés, célmeghatározás, információgyűjtés, szemléltető eszközök készítése. Légtérteremtés: üdvözlés, bevezető beszélgetés, tempó és stílus-meghatározás. <u>Tárgyalás:</u> közös célmeghatározás, napirend meghatározás, kölcsönös információgyűjtés. Megállapodási tartomány kijelölés, Alkufolyamat.	X	X	
3.	<u>Lezáró szakasz:</u> megállapodás, a megállapodás rögzítése, jóváhagyás, aláírás. Lezáró beszélgetés. Értékelés, a továbbiak meghatározása. <u>Tárgyalási stratégiák:</u> az együttműködő- és a versenyző tárgyalási stratégia.	X	X	
4.	<u>A nyereségközpontú tárgyalási stratégia</u> – tréning. Szituációs tréning a tárgyalási stratégiák személyes alkalmazásával. Tárgyalás delegációban. Hogyan	X	X	

	dolgozzunk ki sikeres stratégiát és taktikát? <i>Videó esettanulmány elemzése.</i>			
--	--	--	--	--

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, beszámolók) követelményei, időbeli ütemezése **a c) pontban foglaltak szerint.**

c) Az aláírás teljesítésének feltételei

A konzultációkon való aktív részvétel. A konzultációs összetett gyakorló feladatok megoldása (konzultációnként 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.