

Tantárgy neve: Tárgyalástechnika	Kreditértéke: 3
A tantárgy besorolása: kötelező	
A tantárgy elméleti vagy gyakorlati jellegének mértéke, „képzési karaktere”: 67 (kredit%)	
A tanóra típusa: ea. / gyak. és óraszám: 14/14 az adott félévben, Az adott ismeret átadásában alkalmazandó további (sajátos) módok, jellemzők (ha vannak):	
A számonkérés módja (koll. / gyj. / egyéb: koll. összevont (X)) Az ismeretellenőrzésben alkalmazandó további (sajátos) módok (ha vannak): évközi zárthelyi dolgozatok	
A tantárgy tantervi helye (hányadik félév): 6.	
Előtanulmányi feltételek (ha vannak):	
Tantárgy-leírás: az elsajátítandó ismeretanyag tömör, ugyanakkor informáló leírása	
<p>A tantárgy keretében áttekintjük a konfliktusok kezelésének alternatív felfogásait, különös tekintettel a heterogén konfliktusok kezelésére. Kiemelt figyelmet fordítunk a vezetői gyakorlatban jellemző tárgyalási helyzetekre, valamint a szisztematikus vs. intuitív tárgyalási felfogásokra.</p> <p>A tárgy keretében esettanulmányok, interaktív előadás és szerepgyakorlatok segítségével mutatja be a tárgyalástechnika legfontosabb ismereteit és eszközeit. A főbb tárgyalási modelleket és módszereket órai tárgyalási szituációk szimulálásából vezetjük le és építjük fel.</p> <p>A tárgy főbb témái:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Konfliktustípusok, alternatív kezelési felfogások. Heterogén konfliktusok veszélyei és lehetséges megoldási módjai. Érdeütközés vs. álláspontütközés. Mikor érveljünk és mikor tárgyaljunk? - A tárgyalás háromtényezős összetevős felfogása: tartalom-folyamat-kapcsolat. Sikerkritériumok. - A kapcsolatápoló, érdekösszefonó tárgyalások alapjai. Amikor a tárgyalás nem az asztalnál dől el. - Tárgyalási stratégiák: pozícióvédő, csomagcsere, problémátér-bővítő, valamint objektív eljárások és mércék felfogású módszerek. A kérdések eltérő szerepe a különböző módszerekben. - Keretezés, a probléma darabolása. A tárgyalás folyamata: napirendtervezés - A tárgyalás pszichológiája: odafigyelés – elkülönítés – tisztázás – megértés. - Ismétlődő konfliktusok és környezeti kondicionálás. - Intuitív vs. szisztematikus viselkedés: a tervezés, felkészülés, lebonyolítás alternatív információfeldolgozási, viselkedési, döntési felfogásai - Nem-verbális kommunikáció a tárgyalás során - Tárgyalások utólagos elemzésének eszközei: önfejlesztési struktúrák 	
A legfontosabb kötelező, illetve ajánlott irodalom (jegyzet, tankönyv) felsorolása bibliográfiai adatokkal (szerző, cím, kiadás adatai, esetleg oldalak, ISBN)	
<p>Kötelező irodalom: Lawson, Ken: Az eredményes tárgyalás, 2008, Budapest: Alexandra</p> <p>Ajánlott irodalom: Roy J. Lewicki: Essentials of negotiation. (5th ed.), 2011 Boston: McGraw-Hill/Irwin Margitay Tihamér: „Vita, érvelés, tárgyalás”, In: Farkas János, S. Nagy Katalin (szerk.) Társadalmi térben: a Szociológia és Kommunikáció Tanszék 20. évfordulójára rendezett emlékülésen elhangzott előadások. 358 p. Konferencia helye, ideje: Budapest, Magyarország, 2004.10.28 Budapest: BME Szociológia és Kommunikáció Tanszék, 2005. pp. 267-276. (ISBN:963-420-852-5) Margitay Tihamér: „A vezetői intuíció fejlesztése”, HARVARD BUSINESS REVIEW (MAGYAR KIADÁS) 13:(10) pp. 26-35. (2011) Tanács János: „Érvelés vagy tárgyalás? Heterogén konfliktusok megoldásának módszertana. Megfontolások az üzleti kommunikáció hatékony oktatásához. In Zemplén Gábor (szerk.) Üzlet, szervezet, kommunikáció: Új elméletek és technikák (megjelenés alatt, Typotex Kiadó, Budapest, 2017.)</p>	
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul	
<p>tudása</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ismeri a műszaki szakterülethez kapcsolódó gazdálkodás- és szervezéstudományi szakterületek (menedzsment, termelésmenedzsment, minőségmenedzsment, projektmenedzsment, innovációmenedzsment, környezetmenedzsment, termékmenedzsment, logisztikai menedzsment, stratégiai menedzsment, vállalkozásmenedzsment, információmenedzsment, marketing, közgazdaságtan, jog) alapjait, követelményeit, összefüggéseit. - Ismeri a műszaki menedzsment szakterületeinek tanulási, ismeretszerzési, adatgyűjtési módszereit, 	

azok etikai korlátait és problémamegoldó technikáit.

képességei

- Rendelkezik együttműködő, kapcsolatteremtő képességgel, kommunikációs készséggel.
- Rendelkezik felelősségtudattal, minőség tudattal, értékelési és önértékelési, analízáló és szintetizáló képességgel.

attitűdje

- Nyitott a műszaki szakterületet megalapozó általános és specifikus ismeretekre.
- Betartja a munkavégzés és munkavállalás jogi, erkölcsi és szakmai szabályrendszerét.
- Törekszik arra, hogy döntéseit a jogszabályok és az etikai normák teljes körű figyelembevételével hozza meg.

autonómiája és felelőssége

- Irányítás mellett közreműködik a műszaki szakterület szakembereivel egy-egy konkrét projekt megvalósításában.
- A szakterületéhez tartozó elemzői feladatok megoldása során önállóan választja ki és alkalmazza a releváns problémamegoldó módszereket.
- Saját munkájának eredményeit reálisan értékeli.
- Váratlan döntési helyzetekben is önállóan képes a munkavégzésre, a szakmai kérdések végiggondolására.

Tantárgy felelőse (név, beosztás, tud. fokozat): Dr. Margitay Tihamér, egyetemi tanár, CsC

Tantárgy oktatásába bevont oktató(k), ha van(nak) (név, beosztás, tud. fokozat):

