

NAZIV PREDMETA		PREGOVARAČKE VJEŠTINE				
Kod		Godina studija	3.			
Nositelj/i predmeta	Senka Borovac Zekan, predavač	Bodovna vrijednost (ECTS)	4			
Suradnici		Način izvođenja nastave (broj sati u semestru)	P	S	V	T
			30	10	20	
Status predmeta	Izborni predmet	Postotak primjene e-učenja	20%			
OPIS PREDMETA						
Ciljevi predmeta	Cilj kolegija je upoznati studente s teorijom i metodama pregovaranja. Studentima će se ukazati na važnost pregovara te će ih se korištenjem alata pregovaranja obučiti kako uspješno voditi i zaključiti pregovore.					
Uvjeti za upis predmeta i ulazne kompetencije potrebne za predmet	Nema.					
Očekivani ishodi učenja na razini predmeta (4-10 ishoda učenja)	1. kritički vrednovati upotrebe različitih pregovaračkih taktika 2. procijeniti sugovornikove potrebe i ciljeve u pregovaranju 3. identificirati sugovornikovu BATNU, pregovarački raspon kao i moguće ishode pregovora 4. razlikovati različite tipove pregovarača kao i pristupe pregovaranju s obzirom na specifičnu pregovaračku situaciju 5. argumentirati vlastite potrebe, zahtjeve i ciljeve na sugovorniku prihvatljiv i razumljiv način 6. pripremiti učinkovitu prezentaciju proizvoda i/ili usluge kao i osobnu prezentaciju					
Sadržaj predmeta detaljno razrađen prema satnici nastave	Tjedan	Satnica	Oblik nastave	Tema		
	1.	2	predavanja	Međusobno upoznavanje. Organizacija nastave. Uvod u predmet. Općenito o pregovaranju. Objašnjenje osnovnih pojmova.		
		2	vježbe	Upoznavanje s konceptom izvođenja vježbi. Uputa za izradu seminarskog rada. Predlošci tema seminarskih radova.		
	2.	2	predavanja	Pregovarači i vrste pregovora.		
		2	vježbe	Analiza slučaja: Koji pregovarački stil koristite? Koji pregovarački stil koristi vaš sugovornik? Primjeri iz prakse.		
	3.	2	predavanja	Kako započeti pregovore.		
		2	vježbe	Analiza studija slučaja. Igranje uloga. Primjeri iz prakse.		
	4.	2	predavanja	Neverbalna komunikacija tijekom pregovaranja		
		2	vježbe	Analiza studija slučaja. Parafraziranje. Primjeri iz prakse.		
	5.	2	predavanja	Aktivno slušanje. Emocionalno i racionalno ponašanje i trikovi tijekom pregovaranja		

		2	vježbe	Prezentacija seminarskih radova. Rad u parovima: emocionalno vs. racionalno.		
	6.	2	predavanja	Emocionalno i racionalno ponašanje i trikovi tijekom pregovaranja Gost predavač.		
		2	vježbe	Prezentacija seminarskih radova.		
	7.	2	predavanja	Igranje uloga. Priprema za kolokvij. Ponavljanje gradiva.		
		2	vježbe	Kolokvij I		
	8.	2	predavanja	Faze procesa pregovaranja		
		2	vježbe	Prezentacija seminarskih radova.		
	9.	2	predavanja	Pregovaranje u posebnim situacijama. Taktika šutnje i govor tijela.		
		2	vježbe	Posljedice različitih ishoda pregovaranja. Seminarska nastava.		
	10.	2	predavanja	Prevladavanje razlika i barijera u pregovaranju.		
		2	vježbe	Analiza primjera iz prakse. Prezentacija seminarskih radova.		
	11.	2	predavanja	Tehnike i elementi pregovora.		
		2	vježbe	Uspješno vođenje sastanaka. Prezentacija seminarskih radova.		
	12.	2	predavanja	Grupe i timsko pregovaranje		
		2	vježbe	Iznalaženje rješenja usmjereno na zajedničku dobit. Situacije kada principijelno ponašanje ne pomaže. Prezentacija seminarskih radova.		
13.	2	predavanja	Savjeti za dobre pregovarače.			
	2	vježbe	Analiza studija slučaj. Primjeri iz prakse.			
14.	2	predavanja	Vježbanje BATNA tehnike u skupinama.			
	2	vježbe	Kolokvij II.			
15.	2	predavanja	Lobiranje. Analiza rezultata kolokvija.			
	2	vježbe	Prezentacija seminarskih radova. Rasprava i analiza. Rezime semestra.			
Vrste izvođenja nastave:	☒ predavanja ☒ seminari i radionice ☒ vježbe ☐ on line u cijelosti ☒ mješovito e-učenje ☐ terenska nastava			☐ samostalni zadaci ☐ multimedija ☐ laboratorij ☐ mentorski rad ☐ (ostalo upisati)		
Obveze studenata	Obavljanje svih propisanih studentskih zadataka. Nazočnost na predavanjima i auditornim vježbama u iznosu od najmanje 70% predviđene satnice (za izvanredne studente obveza je 50% nazočnosti).					
Praćenje rada studenata (upisati	Pohađanje nastave	2	Istraživanje		Praktični rad	

udio u ECTS bodovima za svaku aktivnost tako da ukupni broj ECTS bodova odgovara bodovnoj vrijednosti predmeta):	Eksperimentalni rad		Referat		Samostalno učenje	1
	Esej		Seminarski rad	1	(Ostalo upisati)	
	Kolokviji		Usmeni ispit		(Ostalo upisati)	
	Pismeni ispit		Projekt		(Ostalo upisati)	
Ocjenjivanje i vrjednovanje rada studenata tijekom nastave i na završnom ispitu	KONTINUIRANO VREDNOVANJE					
	Pokazatelji kontinuirane provjere			Uspješnost A_i (%)	Udjel u ocjeni k_i (%)	
	Nazočnost i aktivnost na nastavi (pred. + vježbe)			70 - 100	10	
	Prezentacija studentskih radova (pismeno)			50-100	10	
	Prezentacija studentskih radova (usmeno)			50-100	10	
	Prvi kolokvij			50-100	35	
	Drugi kolokvij			50-100	35	
	ZAVRŠNA OCJENA					
	Pokazatelji provjere - završni ispit (prvi i drugi ispitni termin)			Uspješnost A_i (%)	Udjel u ocjeni k_i (%)	
	Teorijski ispit (pisani)			50 - 100	70	
	Prethodne aktivnosti (nazočnost, usmena i pismena prezentacija studentskog rada)			50 - 100	30	
	Pokazatelji provjere - popravni ispit (treći i četvrti ispitni termin)			Uspješnost A_i (%)	Udjel u ocjeni k_i (%)	
	teorisjki ispit (pisani)			50 - 100	70	
	Prethodne aktivnosti (nazočnost, usmena i pismena prezentacija sutdentskog rada)			50 - 100	30	
	Ocjena (u postotcima) formira se temeljem svih pokazatelja koji opisuju razinu studentskih aktivnosti prema relaciji:					
	$Ocjena \ (%) = \sum_{i=1}^N k_i A_i$					
	k_i - težinski koeficijent za pojedinu aktivnost,					
A_i - postotni uspjeh postignut za pojedinu aktivnost,						

	N - ukupan broj aktivnosti.		
	ODNOS POLUČENOG USPJEHA I PRIPADNE OCJENE		
	Postotak	Kriterij	Ocjena
	od 50% do 61%	<i>zadovoljava minimalne kriterije</i>	dovoljan (2)
	od 62% do 74%	<i>prosječan uspjeh s primjetnim nedostacima</i>	dobar (3)
	od 75% do 87%	<i>iznadprosječan uspjeh s ponekom greškom</i>	vrlo dobar (4)
	od 88% do 100%	<i>izniman uspjeh</i>	izvrstan (5)
Obvezna literatura (dostupna u knjižnici i putem ostalih medija)	Naslov	Broj primjeraka u knjižnici	Dostupnost putem ostalih medija
	1. Tudor, Goran: Kompletan pregovarač, MEP, Zagreb, 1992.	1	
	2. Skupina autora: Taktike pregovaranja – Riznica pregovaračkih postupaka, Poslovni zbornik d. o. o., Zagreb, 2006.	1	
	3. Nierenberg, Juliet., Ross, S. Irene: Tajne uspješnog pregovaranja, Školska knjiga, Zagreb, 2005.	1	
Dopunska literatura	1. Marija Tomašević Lišanin; Profesionalna prodaja i pregovaranje, Hupup, 2010. 2. Marija Tomašević Lišanin; Poslovni slučajevi iz prodaje i pregovaranja, Hupup, 2010. 3. Branko Vukmir,.; Strategija i taktika pregovaranja, RRI F, Zagreb, 2001		
Načini praćenja kvalitete koji osiguravaju stjecanje utvrđenih ishoda učenja	Evidencija pohađanja nastave i uspješnosti izvršenja ostalih obveza studenata (nastavnik). Ažuriranje detaljnih izvedbenih planova nastave - DIP (nastavnik). Nadzor izvođenja nastave (zamjenik pročelnika Odjela za nastavu, pročelnici odsjeka). Kontinuirana provjera kvalitete svih parametara nastavnog procesa u skladu s Akcijskim planovima (pomoćnik pročelnika Odjela za kvalitetu). Semestralno provođenje studentske ankete sukladno „Pravilniku o postupku studentskog vrednovanja nastavnog rada na sveučilištu u Splitu“ (UNIST, Centar za unaprjeđenje kvalitete).		
Ostalo (prema mišljenju predlagatelja)	DIP-ovi predmeta nalaze se unutar sustava za podršku nastavi (MOODLE) i dostupni su studentima i nastavnicima Odjela. Skraćeni izvedbeni programi - IP (hrvatska i engleska inačica) su u cilju javnosti informiranja izravno dostupni na web stranicama Odjela.		