

NAZIV PREDMETA	PREGOVARAČKE VJEŠTINE					
Kod	STT044	Godina studija	3.			
Nositelj/i predmeta	doc.dr.sc. Senka Borovac Zekan, viši 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, tehnikama, strategijama, metodama i osnovnim pojmovima pregovaranja. Studentima će spoznati važnost uloge i značaj pregovaranja 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)	<ol style="list-style-type: none"> <li>kritički vrednovati upotrebe različitih pregovaračkih taktika, tehnika, strategija i metoda</li> <li>studenti će se osposobiti temeljito pripremiti za pregovore, sastaviti i voditi pregovarački tim do poželjnog rezultata, ali i prepoznati trenutak za odustajanje od daljnjih pregovora</li> <li>procijeniti sugovornikove interese, potrebe, pregovaračke ciljeve i pregovaračku poziciju (vlastitu poziciju i poziciju svog oponenta) u pregovaranju</li> <li>identificirati vlastitu i sugovornikovu BATNU, pregovarački raspon (ZOPA), točku rezervacije kao i moguće ishode pregovora</li> <li>razlikovati različite tipove pregovarača kao i pristupe pregovaranju s obzirom na specifičnu pregovaračku situaciju</li> <li>argumentirati vlastite potrebe, zahtjeve i ciljeve na sugovorniku prihvatljiv i razumljiv način (asertivno izražavanje)</li> <li>pripremiti se za učinkovito pregovaranje kao i osobnu prezentaciju</li> </ol>					
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. Upute za izradu seminarskog rada. Predložci tema seminarskih radova.		
2.	2 2	predavanja	Pregovarači i vrste pregovora. Strategije mekog, tvrdog, pozicijskog, fiktivnog i principijelnog pregovaranja.			

		vježbe	Analiza slučaja: Koji pregovarački stil koristite? Koji pregovarački stil koristi vaš oponent? Primjeri iz prakse. Video prezentacije.
3.	2 2	predavanja	Kako započeti pregovore. Identifikacija interesa i pozicija.
		vježbe	Analiza studija slučaja. Igranje uloga. Primjeri iz prakse. Video prezentacije.
4.	2 2	predavanja	Neverbalna komunikacija tijekom pregovaranja. Određivanje svoje i sugovornikove BATNE.
		vježbe	Analiza studija slučaja. Parafraziranje. Primjeri iz prakse. Video prezentacije.
5.	2 2	predavanja	Aktivno slušanje. Emocionalno i racionalno ponašanje i trikovi tijekom pregovaranja. Određivanje ZOPA (Zone of Possible Agreement)
		vježbe	Prezentacija seminarskih radova. Rad u parovima: emocionalno vs. racionalno. Vježbanje BATNA tehnike u skupinama. Video prezentacije.
6.	2 2	predavanja	Emocionalno i racionalno ponašanje i trikovi tijekom pregovaranja. Gost predavač.
		vježbe	Prezentacija seminarskih radova. Video prezentacije. Online simulacije pregovaranja.
7.	2 2	predavanja	Igranje uloga. Identifikacija točke rezervacije. Priprema za kolokvij. Ponavljanje gradiva.
		vježbe	<b>Kolokvij I</b>
8.	2 2	predavanja	Faze procesa pregovaranja. Video prezentacije. Online simulacije pregovaranja.
		vježbe	Prezentacija seminarskih radova.
9.	2 2	predavanja	Pregovaranje u posebnim situacijama. Taktika šutnje i govor tijela.
		vježbe	Posljedice različitih ishoda pregovaranja. Prezentacija seminarskih radova.
10.	2 2	predavanja	Prevladavanje razlika i barijera u pregovaranju. Konflikt u pregovorima. Kada odustati od pregovora?
		vježbe	Analiza primjera iz prakse. Prezentacija seminarskih radova.
11.	2 2	predavanja	Tehnike i elementi pregovora.
		vježbe	Uspješno vođenje sastanaka. Prezentacija seminarskih radova.

	12.	2	predavanja	Formiranje i vođenje tima 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	Osobna prezentacija. Argumentirano izražavanje. Asertivni govor.	
		2	vježbe	<b>Kolokvij II.</b>	
	15.	2	predavanja	Lobiranje. Analiza rezultata kolokvija.	
		2	vježbe	Prezentacija seminarskih radova. Rasprava i analiza. Rezime semestra.	
	Vrste izvođenja nastave:	<input checked="" type="checkbox"/> predavanja <input checked="" type="checkbox"/> seminari i radionice <input checked="" type="checkbox"/> vježbe <input type="checkbox"/> <i>on line</i> u cijelosti <input checked="" type="checkbox"/> mješovito e-učenje <input type="checkbox"/> terenska nastava			<input checked="" type="checkbox"/> samostalni zadaci <input checked="" type="checkbox"/> multimedija <input type="checkbox"/> laboratorij <input type="checkbox"/> mentorski rad <input type="checkbox"/> (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 ( <i>upisati udio u ECTS bodovima za svaku aktivnost tako da ukupni broj ECTS bodova odgovara bodovnoj vrijednosti predmeta</i> ):	Pohađanje nastave	1	Istraživanje	Praktičan rad u grupama	0,5
	Samostalni rad (online učenje)	1	Referat	(Ostalo upisati)	
	Esej		Seminarski rad	0,5	(Ostalo upisati)
	Kolokviji	0,5	Usmeni ispit		(Ostalo upisati)
	Pismeni ispit	0,5	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 (usmeno i pismeno)	50-100	20
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 seminarskog rada)	50 - 100	30
Pokazatelji provjere - popravni ispit (treći i četvrti ispitni termin)	Uspješnost $A_i$ (%)	Udjel u ocjeni $k_i$ (%)
Teorijski ispit (pisani)	50 - 100	70
Prethodne aktivnosti (nazočnost, usmena i pismena prezentacija seminarskog 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.

Primjer izračuna:

Nazočnost i aktivnost na nastavi: 75%

Izrada i prezentacija seminarskog rada (pismeno i usmeno): 70%

Prvi kolokvij: 85%

Drugi kolokvij: 72%

Ocjena (%) =  $10 \times 0,75 + 20 \times 0,70 + 35 \times 0,85 + 35 \times 0,72$

	= 76,45 (vrlo dobar)		
	<b>ODNOS POLUČENOG USPJEHA I PRIPADNE OCJENE</b>		
	Postotak	Kriterij	Ocjena
	od 50% do 62%	zadovoljava minimalne kriterije	dovoljan (2)
	od 63% do 75%	prosječan uspjeh s primjetnim nedostacima	dobar (3)
	od 76% do 88%	iznadprosječan uspjeh s ponekom greškom	vrlo dobar (4)
	od 89% do 100%	izniman uspjeh	izvrstan (5)
Obvezna literatura (dostupna u knjižnici i putem ostalih medija)	<b>Naslov</b>	<b>Broj primjeraka u knjižnici</b>	<b>Dostupnost putem ostalih medija</b>
	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, RRiF, 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.		