

NAZIV PREDMETA	PREGOVARAČKE VJEŠTINE					
Kod	STP036	Godina studija	3.			
Nositelj/i predmeta	Senka Borovac Zekan, predavač	Bodovna vrijednost (ECTS)	6			
Suradnici		Način izvođenja nastave (broj sati u semestru)	P	S	V	T
			30	10	20	
Status predmeta	Obavezni 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)	<ol style="list-style-type: none"> <li>kritički vrednovati upotrebe različitih pregovaračkih taktika</li> <li>procijeniti sugovornikove potrebe i ciljeve u pregovaranju</li> <li>identificirati sugovornikovu BATNU, pregovarački raspon 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</li> <li>pripremiti učinkovitu prezentaciju proizvoda i/ili usluge 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. Uputa za izradu seminarskog rada. Predložci 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 seminarских radova. Rad u parovima: emocionalno vs. racionalno.	
	6.	2	predavanja	Emocionalno i racionalno ponašanje i trikovi tijekom pregovaranja Gost predavač.	
		2	vježbe	Prezentacija seminarских radova.	
	7.	2	predavanja	Igranje uloga. Priprema za kolokvij. Ponavljanje gradiva.	
		2	vježbe	<b>Kolokvij I</b>	
	8.	2	predavanja	Faze procesa pregovaranja	
		2	vježbe	Prezentacija seminarских radova.	
	9.	2	predavanja	Pregovaranje u posebnim situacijama. Taktika šutnje i govor tijela.	
		2	vježbe	Posljedice različitih ishoda pregovaranja. Seminarска nastava.	
	10.	2	predavanja	Prevladavanje razlika i barijera u pregovaranju.	
		2	vježbe	Analiza primjera iz prakse. Prezentacija seminarских radova.	
	11.	2	predavanja	Tehnike i elementi pregovora.	
		2	vježbe	Uspješno vođenje sastanaka. Prezentacija seminarских radova.	
	12.	2	predavanja	Grupe i timsko pregovaranje	
		2	vježbe	Iznalaženje rješenja usmjereno na zajedničku dobit. Situacije kada principijelno ponašanje ne pomaže. Prezentacija seminarских 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	<b>Kolokvij II.</b>	
	15.	2	predavanja	Lobiranje. Analiza rezultata kolokvija.	
		2	vježbe	Prezentacija seminarских 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"/> on line u cijelosti <input checked="" type="checkbox"/> mješovito e-učenje <input type="checkbox"/> terenska nastava			<input type="checkbox"/> samostalni zadaci <input 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		Praktični rad	1	
	Eksperimentalni rad		Referat	0,5	Samostalno učenje	1	
	Esej		Seminarski rad	1,5	(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 (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 $k_i$ (%)	
	Praktični ispit (pisani)				50 - 100	50	
	Prethodne aktivnosti (nazočnost, usmena i pismena prezentacija studentskog rada)				50 - 100	50	
	Pokazatelji provjere - popravni ispit (treći i četvrti ispitni termin)				Uspješnost $A_i$ (%)	Udjel u ocjeni $k_i$ (%)	
	Praktični ispit (pisani)				50 - 100	50	
	Prethodne aktivnosti (nazočnost, usmena i pismena prezentacija studentskog rada)				50 - 100	50	
	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.		
	<b>ODNOS POLUČENOG USPJEHA I PRIPADNE OCJENE</b>		
	Postotak	Kriterij	Ocjena
	od 50% do 61%	<i>zadovoljava minimalne kriterije</i>	dovoljan (2)
	od 62% do 74%	<i>prosječan uspjeh s primjetnim nedostatcima</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)	<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.		