

Tantárgy neve: Tárgyalástechnikák és konfliktuskezelés	Kreditértéke: 4
A tantárgy besorolása: kötelező	
A tanóra típusa: 1 óra előadás / 2 óra gyakorlat, összesen 36 óra az adott félévben Az adott ismeret átadásában alkalmazandó további (sajátos) módok, jellemzők (ha vannak):	
A számonkérés módja: évközi jegy Az ismeretellenőrzésben alkalmazandó további (sajátos) módok (ha vannak): kiselőadás	
A tantárgy tantervi helye: 1. félév	
Előkövetelmények: -	
Tantárgyleírás:	
A hallgatók megismerik, hogy milyen az etikus magatartás és hozzáállás egy üzleti tárgyaláson. Elsajátítják a hatékony tárgyalás alapelveit, és annak lebonyolításához szükséges lépéseket és eszközöket. Betekintést nyernek a különböző tárgyalástípusokba és technikákba, a sikert elősegítő asszertív kommunikáció alapjaiba. Megismerkednek a munkahelyen alkalmazható konfliktuskezelési módokkal. Az előadásokon betekintést nyernek mindezek elméleti hátterébe, a gyakorlati órákon pedig szituációs feladatok és csoportmunka keretében az életben hatékonyan alkalmazható gyakorlati tudásra tesznek szert a tanult témakörökben.	
Irodalom	
Kötelező irodalom: - Dr. Szegedi Krisztina (2006): Üzleti Etika, Saldo Kiadó, Budapest. - Hofmeister-Tóth Ágnes - Mitev Ariel Zoltán (2013): Üzleti kommunikáció és tárgyalástechnika. Akadémiai Kiadó Zrt., Budapest. ISBN: 978 963 0585 32 3 - Mészáros Andrea (2007): Kommunikáció és konfliktuskezelés a munkahelyen, ELTE Eötvös Kiadó, Budapest. ISBN: 978 963 4636 47 3 - Oliver, David (2008): Sikeres tárgyalástechnika, Manager Könyvkiadó, Budapest. ISBN: 978 963 9912 08 3 - Neményiné Gyimesi Ilona (2006): Hogyan kommunikáljunk tárgyalás közben? Akadémiai Kiadó, Budapest. ISBN: 978 963 2247 32 8 Ajánlott irodalom: - Allan Pease (2012): Testbeszéd, Park Könyvkiadó Kft, Budapest. ISBN: 978 963 3551 39 4	
Előírt szakmai kompetenciák, kompetencia-elemek	
a) Tudása - Érti a műszaki szakterület műveléséhez szükséges általános és specifikus természettudományi, műszaki tudományi, valamint gazdálkodás- és szervezéstudományi elveket, szabályokat, összefüggéseket, eljárásokat. - Ismeri a gazdaságos üzemeltetés kialakításának és fejlesztésének feltételeit, módszereit. - Ismeri a műszaki, gazdálkodási és menedzsment jellegű tevékenységeket és azok összefüggéseit. - Ismeri a termelő és szolgáltató vállalkozások alapításához és működésük menedzseléséhez, fejlesztéséhez szükséges elméletet és módszertant. - Ismeri a minőségügyre, a környezetvédelemre, a fogyasztóvédelemre, a termékfelelősségre, a munkahelyi egészségre és biztonságra vonatkozó műszaki, gazdasági és jogi szabályozás előírásait. - Birtokában van a kutatáshoz, illetve a tudományos munkához szükséges széles körben alkalmazható problémamegoldó technikáknak. b) Képességei - A műszaki szakterületen képes a megszerzett tudás alkalmazására és gyakorlati hasznosítására, a problémamegoldó technikák felhasználására. - Képes a termelő és szolgáltató folyamatok műszaki, gazdasági, humán és egyéb társadalmi szempontokból történő áttekintésére, és az egyes szakterületek képviselői közötti kommunikációra.	

- Képes üzleti tervek készítésére és megvalósítására, műszaki-gazdasági döntés-előkészítési feladatok elvégzésére és a döntéshozatalra, innovációs stratégiák kidolgozására és megvalósítására.
- Képes az integrált ismeretek alkalmazására a műszaki berendezések, technológiai folyamatok, anyagok és technológiák, valamint a kapcsolódó elektronika, informatika szakterületeiről.
- Képes a műszaki értékelemzés feladatainak elvégzésére, a termelési rendszerek és technológiák minőségbiztosítására, a gazdálkodás minőségi és hatékonysági mutatóinak javítására.
- Képes innovációs folyamatok tervezésének és megvalósításának összehangolására.
- Képes multidiszciplináris műszaki ismereteket igénylő feladatok összehangolására, megvalósításuk irányítására.
- Kreativitás, rugalmasság, jó kommunikációs, érveléstechnikai és együttműködési, problémamegoldó készség jellemzi.

c) Attitűdje

- Nyitott és fogékony a műszaki szakterületen zajló szakmai, technológiai fejlesztés és innováció megismerésére és ezen ismeretek proaktív alkalmazására.
- Felvállalja a szakterületéhez kapcsolódó szakmai és etikai értékrendet.
- Törekszik szakmailag magas szinten, önállóan vagy munkacsoportokban megtervezni és végrehajtani a feladatait.
- Jellemző rá a folyamatos tanulási készség, a széles és alapos műveltség, a fejlett analízis és szintetizáló képesség, a környezettel szembeni érzékenység.
- Erős etikai tartás, kritikai és önkritikai érzék jellemzi.
- Alkalmaz az együttműködésre, a csoportmunkában való részvételre és kellő gyakorlat után önálló vezetői feladatok ellátására.
- Tiszteletben tartja mások szakmai véleményét és eredményeit.
- Rendszer szintű gondolkodás, megközelítés jellemzi.

d) Autonómiája és felelőssége

- Önállóan képes műszaki-gazdasági jellegű feladatok megoldására. Döntéseit körültekintően, a különböző szakterületek (elsősorban műszaki, közgazdasági, jogi) képviselőivel konzultálva önállóan hozza meg és ezekért felelősséget is vállal.
- Kezdeményező szerep, felelősségvállalás és döntéshozó képesség jellemzi.
- Döntései során figyelemmel van a munkahelyi egészség és biztonság, a műszaki, gazdasági és jogi szabályozás előírásaira, valamint a szakmai-etikai szempontokra.
- Értékeli beosztottjai munkáját, kritikai észrevételeinek megosztásával elősegíti szakmai fejlődésüket, munkatársait felelős és etikus szakmagyakorlásra neveli.
- Önállóan is figyelemmel kíséri a szakterületével kapcsolatos technikai, technológiai, gazdasági, pénzügyi, jogi és társadalmi változásokat, problémamegoldó technikákat, – a globális társadalmi és gazdasági folyamatokat.

Tantárgy felelőse: Dr. Matkó Andrea Emese, egyetemi docens, PhD habil

Tantárgy oktatásába bevont oktató(k):

Tantárgy neve: Tárgyalástechnikák és konfliktuskezelés		Tantárgy kódja: MK5TKOMM04MX17	
Kredit: 4	Követelmény: évközi jegy		Tanszék: MMT
Óraszám: 1 + 2	Előkövetelmény:		
Tantárgyfelelős: Dr. Matkó Andrea Emese, egyetemi docens, PhD habil		Tantárgy oktatói: Mikula Gyula, Popovicsné Szilágyi Zita	
HÉT	ELŐADÁS	GYAKORLAT	
1.	Az üzleti etika alapjainak érvényesülése a tárgyalásokon. A tárgyalás fogalma és típusai.	Tárgyalási szituációk csoportos szerepjátékban az előadás témájához kapcsolódóan.	
2.	A tárgyalás szakaszai és előkészületei. A hatékony tárgyalástechnika alapjai.	Csoportfeladatok megoldása az előadás témájához kapcsolódóan.	
3.	Az ajánlattétel és a tárgyalási zóna tárgyalási módszerek különböző tárgyalási szituációkban.	Tárgyalási szituációk csoportos szerepjátékban az előadás témájához kapcsolódóan.	
4.	Az alkudozás előkészülete és menete. Engedmények tétele, közbeszólások és indulatok kezelése. Az érvelés.	Tárgyalási szituációk csoportos szerepjátékban az előadás témájához kapcsolódóan.	
5.	Csoportos tárgyalások megszervezése és lebonyolítása, csoportszerepek a tárgyalódelegáción belül. Eredményesség elbírálása, értékelés, következtetések levonása.	Csoportfeladatok megoldása az előadás témájához kapcsolódóan.	
6.	Meggyőzés, rábeszélés és manipulálás szerepe a tárgyaláson. A rendelkezésre álló kommunikációs eszközök számbavétele.	Tárgyalási szituációk csoportos szerepjátékban az előadás témájához kapcsolódóan.	
7.	Első rajzhét		
8.	Nemzetekhez, kultúrákhoz kötődő különbségek. Multikulturális környezethez köthető tárgyalási szabályok.	Csoportfeladatok megoldása az előadás témájához kapcsolódóan.	
9.	Konfliktustípusok és a konfliktusok lehetséges forrásai, okai. Konfliktuskezelési technikák. A konfliktuskezelés alapelvei.	Csoportfeladatok megoldása az előadás témájához kapcsolódóan. Konfliktuskezelési teszt felvétele és kiértékelése.	
10.	Konszenzus vagy kompromisszum - a valódi problémamegoldás. Konstruktív konfliktusmegoldás. Gyors és hatékony módszerek a konfliktusok rendezésére.	Csoportfeladatok megoldása az előadás témájához kapcsolódóan	
11.	Asszertivitás fogalma. Az asszertív kommunikáció jellemzői. Az asszertív testbeszéd jellemzői.	Asszertivitás teszt elkészítése és értékelése.	
12.	Az asszertivitás fejlesztése. Asszertivitás nehéz helyzetekben. Az asszertivitás előnyei.	Csoportfeladatok megoldása az előadás témájához kapcsolódóan	

13.	A félév során megismert kommunikációs és hatékony tárgyalástechnikák ismétlő rendszerezése.	Számonkérés: a hallgatók egyéni kiselőadásainak meghallgatása, elemzése és értékelése.
14.	Második rajzhét	
KÖVETELMÉNYEK		
Az aláírás feltétele:		
Részvétel a gyakorlatokon a TVSZ előírásai szerint.		
Teljesítményértékelés, az érdemjegy megszerzésének feltétele:		
A csoportfeladatok és a kiselőadás alapján gyakorlati jegy.		

Tantárgy neve: Tárgyalástechnikák és konfliktuskezelés		Tantárgy kódja: MK6TKOMM04MX17	
Kredit: 4	Követelmény: évközi jegy		Tanszék: MMT
Óraszám: 1 + 2	Előkövetelmény:		
Tantárgyfelelős: Dr. Matkó Andrea Emese, egyetemi docens, PhD habil		Tantárgy oktatói:	
KONZ.	ELŐADÁS	GYAKORLAT	
1.	Az üzleti etika alapelveinek érvényesülése a tárgyalásokon. Tárgyalástípusok és az előkészületeik. A hatékony tárgyalástechnika alapjai.	Tárgyalási szituációk csoportos szerepjátékban az előadás témájához kapcsolódóan. Csoportfeladatok megoldása.	
2.	Tárgyalási módszerek különböző tárgyalási szituációkban. Az alkudozás előkészülete és menete. Engedmények tétele, közbeszólások és indulatok kezelése. Nemzetekhez, kultúrákhoz kötődő különbségek. Multikulturális környezethez köthető tárgyalási szabályok.	Tárgyalási szituációk csoportos szerepjátékban az előadás témájához kapcsolódóan. Csoportfeladatok megoldása.	
3.	Csoportos tárgyalások megszervezése és lebonyolítása, csoportszerepek a tárgyalódelegáción belül. Eredményesség elbírálása, értékelés, következtetések levonása. Meggyőzés, rábeszélés és manipulálás szerepe a tárgyaláson. A rendelkezésre álló kommunikációs eszközök számbavétele.	Tárgyalási szituációk csoportos szerepjátékban az előadás témájához kapcsolódóan. Csoportfeladatok megoldása.	
4.	Konfliktuskezelés. Konfliktustípusok és azok lehetséges forrásai, okai. Konfliktuskezelési technikák. Egyéni konfliktuskezelési attitűdök és azok jellemzői, előnyei és hátrányai. Konszenzus vagy kompromisszum - a valódi problémamegoldás.	Csoportfeladatok megoldása az előadás témájához kapcsolódóan. Konfliktuskezelési teszt elkészítése és kiértékelése.	
5.	A konfliktuskezelés alapelvei. Konstruktív konfliktusmegoldás. Gyors és hatékony módszerek a konfliktusok rendezésére. A moderátor vagy mediátor szerepe a konfliktusmegoldásban.	Csoportfeladatok megoldása az előadás témájához kapcsolódóan. Asszertivitás teszt elkészítése és értékelése.	
6.	Asszertivitás fogalma. Az asszertív kommunikáció jellemzői. Az asszertív testbeszéd jellemzői. Az asszertivitás fejlesztése. Asszertivitás nehéz helyzetekben. Az asszertivitás előnyei. A félév során megismert kommunikációs és hatékony tárgyalástechnikák ismétlő rendszerezése.	Számonkérés: a hallgatók egyéni kiselőadásainak meghallgatása, elemzése és értékelése.	
KÖVETELMÉNYEK			
Az aláírás feltétele: Részvétel a gyakorlatokon a TVSZ előírásai szerint.			
Teljesítményértékelés, az érdemjegy megszerzésének feltétele: A csoportfeladatok és a kiselőadás alapján gyakorlati jegy.			