

DETALJNI IZVEDBENI NASTAVNI PLAN PREDMETA

OPĆE INFORMACIJE		
Naziv predmeta	Tehnike pregovaranja	
Studijski program	Marketing u turizmu	
Smjer		
Godina studija	I	
Status predmeta	Izborni	
Mogućnost izvođenja nastave na engleskom jeziku	Ne	
Mrežna stranica predmeta	https://moodle.srce.hr/2022-2023/course/view.php?id=135251	
Bodovna vrijednost i način izvođenja nastave	ECTS koeficijent opterećenja studenata	3
	Broj sati (P+V+S)	15+0+15
Nositelj predmeta	Ime i prezime	Doc. dr. sc. Ana Čuić Tanković
	Kabinet	303
	Konzultacije OPATIJA: Utorak 10:30-12:30 Utorak 16:00-18:00	
	Telefon	051 294 759
	e-mail	anact@fthm.hr
OPIS PREDMETA		
Ciljevi predmeta		
<p>Ciljevi ovog kolegija jesu usvajanje teoretskog znanja i praktičnih kompetencija i vještina analize pregovaračkog susreta u svrhu formulacije pregovaračkih taktika i strategija. Upravljanjem emocijama, rješavanjem konflikata i razvojem komunikacijskih vještina, studenti će identificirati svoju pregovaračku osobnost u domaćim i međunarodnim pregovaračkim prilikama, poštujući kulturalne različitosti i etička načela. Usvajanjem općih znanja potrebnih za poslovno pregovaranje i persuazivnu komunikaciju te stjecanjem vještina za pripremu, organizaciju i izvođenje uspješnih pregovaračkih procesa, studenti će kritički promisliti o upotrebi kreativnosti, igara i mudrosti u poslovnim pregovorima.</p>		
Očekivani ishodi učenja za predmet		
<p>Nakon odslušanog i položenog predmeta studenti će biti sposobni:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Usporediti karakteristike pregovaračkih načela, strategija i taktika u pregovaračkom procesu. 2. Procijeniti važnost komunikacijskih vještina, kompetencija upravljanja emocijama i rješavanja konflikata u provođenju uspješnog pregovaračkog procesa. 3. Prosuditi vrijednost pregovaračke osobine, pregovaračke moći i pregovaračke poluge u kroskulturalnom pregovaranju. 4. Formulirati strategije i taktike pregovaranja unutar domaćih i međunarodnih pregovaračkih prilika. 5. Odabrati strategije i taktike pregovaranja unutar domaćih i međunarodnih pregovaračkih prilika. 		
Vrste izvođenja nastave		
Predavanja, seminari i radionice, samostalni zadaci, multimedija i mreža, mentorski rad.		
Obveze studenata i način vrednovanja obveza (povezivanje ishoda učenja, nastavnih metoda i ocjenjivanja)		

<i>Vrsta aktivnosti</i>	<i>ECTS dodijeljen aktivnosti</i>	<i>Ishod učenja</i>	<i>Aktivnost studenta</i>	<i>Metoda ocjenjivanja</i>	<i>Bodovi (maximum po vrijednosti)</i>
Pohađanje nastave	1	1- 5	Prisustvo: >75%	Evidencija prisutnosti na nastavi	0
Istraživanje	0,36	1 - 5	Istraživanje, izrada i provedba pregovaračke vježbe	Razina uključivanja grupe u aktivnost i uključenost elemenata pregovaračkog procesa	16
Projekt	0,36	1 - 5	Priprema za pregovaranje i aktivna pregovaračka situacija; izlaganje tijeka i rezultata pregovaranja.	Primijenjene tehnike pregovaranja, izrada pregovaračkog dnevnika i prezentacije	16
Praktični rad	0,18	1 - 5	Primjena i prepoznavanje pregovaračkih taktika u pregovaračkoj igri	Broj sakupljenih bodova	8
Kontinuirana provjera znanja (kolokviji)	0,6	1- 5	Priprema za periodičnu provjeru znanja	Maksimalni broj bodova po pojedinom kolokviju je 15 (ukupno dva kolokvija)	30 (1. kolokvij 15 2. kolokvij 15)
Završni ispit	0,5	1- 5	Priprema za završni ispit	0-30 bodova	30
Ukupno ECTS	3			Ukupno bodovi	100

Napomene i opis aktivnosti

Uvjet za pristupanje završnom ispitu redovitim studentima je minimalno ostvareno 75% prisustva na nastavi. Završnom ispitu može pristupiti student koji je tijekom nastave ostvario 35% i više ocjenskih bodova.

Projekt obuhvaća simulaciju stvarnog pregovaranja koji se odvija u timu sastavljenog od 2 ili 3 studenata, vodeći se strategijama pregovaranja. Projekt se sastoji od čitanja zadanog poslovnog pregovaračkog slučaja, priprema pregovaračkog procesa, odvijanje pregovaranja te prezentacije rezultata prema utvrđenom rasporedu. Priprema, izvedba i rezultat pregovaranja nose 10%, dok usmeno izlaganje nosi 6%. Raspored izlaganja odvijat će se prema utvrđenom i objavljenom rasporedu.

Istraživanja obuhvaća timski rad u pronalaženju, pripremi i provedbi pregovaračke vježbe. Pronalazak i osmišljavanje pregovaračke vježbe s posebnim naglaskom na elemente pregovaračkog procesa nosi 10%, dok provedba iste nosi 6%. Raspored izlaganja odvijat će se prema utvrđenom i objavljenom rasporedu.

Praktični rad predviđen je u obliku pregovaračke igre uz pomoć pregovaračkih uloga, koje preuzimaju studenti na satu. Svaki student provodi simulaciju u barem 5 različitih kombinacija pregovarača te se u svakoj simulaciji pregovaranja sakupljaju se bodovi.

Kolokviji se održavaju u pismenom obliku, a sastoje se od 5 otvorenih pitanja, gdje svako pitanje nosi 3%. Predviđena su dva kolokvija, jednake podjele bodova.

Završni ispit sastoji se od 10 pitanja, odnosno od 5 pitanja zatvorenog tipa i 5 otvorenih pitanja, a čije su vrijednosti jednako distribuirane u bodovnoj vrijednosti kolokvija. Završni ispit se boduje prema Pravilniku o ocjenjivanju.

Kolokviji i završni ispit pripremaju se iz obvezne literature i Power Point prezentacija, koje su dostupne putem sustava Merlin.

Sustav ocjenjivanja

Ocjenjivanje i vrednovanje rada studenata tijekom nastave i na završnom ispitu provodi se temeljem Pravilnika o ocjenjivanju studenata na FMTU.

LITERATURA

Obvezna literatura

1. Tomašević Lišanin, M., Kadić-Maglajilić, S., Drašković, N. (2019). Principi prodaje i pregovaranja. Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet: Zagreb.
2. Siedel, G. (2018). Pregovaranjem do uspjeha: ključne strategije i vještine, Mate, Zagreb.

Dopunska literatura

1. Rudd, J. E., & Hughes, D. T. (2019). Negotiation Preparation in a Global World: Symptoms of Success and Failure. Routledge.
2. Baber, W. W., & Fletcher-Chen, C. C. (2020). Practical Business Negotiation. Routledge.

Način praćenja kvalitete i uspješnosti izvedbe predmeta

Kvaliteta održane nastave prati se u skladu s aktima Sveučilišta u Rijeci. U zadnjim tjednima nastave tekućega semestra provodit će se anonimna anketa u kojoj će studenti evaluirati kvalitetu održane nastave iz ovog predmeta.

ISPITNI ROKOVI

Raspored ispitnih rokova dostupan je na linku: <https://www.fthm.uniri.hr/studiji/diplomski-sveucilisni-studij/ispiti>

DODATNE INFORMACIJE O PREDMETU

Način informiranja studenta

Studenti dobivaju obavijesti o kolegiju putem sustava Merlin i mrežnih stranica Fakulteta <https://www.fthm.uniri.hr/>, Redovita informiranost je osobna odgovornost studenta.

RASPORED NASTAVE

REDOVITI STUDIJ

Nastava na predmetu odvijat će se prema sljedećem rasporedu:

R. br.	Datum / vrijeme od – do /	Vrsta i oblik nastave	Tema	Grupa	Izvoditelj

	dvorana				
1.	4.10.2022. 14.15 – 15.00 15:00-15:45 Dvorana A3	P	Uvodno predavanje – uvodne informacije o kolegiju	MAUT	A. Čuić Tanković
		S	Uvod u seminarsku nastavu – uvodne informacije	MAUT	A. Čuić Tanković
2.	11.10.2022. 14.15 – 15.00 15:00-15:45 Dvorana A3	P	Uvod u persuazivnu komunikaciju	MAUT	A. Čuić Tanković
		S	Upute i timovi za projekt	MAUT	A. Čuić Tanković
3.	18.10.2022. 14.15 – 15.00 15:00-15:45 Dvorana A3	P	Karakteristike pregovaranja	MAUT	A. Čuić Tanković
		S	Upute i timovi za praktični zadatak	MAUT	A. Čuić Tanković
4.	25.10.2022. 14.15 – 15.00 15:00-15:45 Dvorana A3	P	Pristupi i strategije pregovaranja	MAUT	A. Čuić Tanković
		S	Praktični zadatak	MAUT	A. Čuić Tanković
5.	5.11.2022. 14.15 – 15.00 15:00-15:45 Dvorana A3	P	Priprema za pregovarački proces	MAUT	A. Čuić Tanković
		S	Upute za istraživanje	MAUT	A. Čuić Tanković
6.	8.11.2022. 14.15 – 15.00 15:00-15:45 Dvorana A3	P	Pregovaračke taktike prodavača	MAUT	A. Čuić Tanković
		S	Izlaganje istraživanja	MAUT	A. Čuić Tanković
7.	15.11.2022. 14.15 – 15.00 15:00-15:45 Dvorana A3	P	Pregovaračke taktike kupca	MAUT	A. Čuić Tanković
		S	Izlaganje istraživanja	MAUT	A. Čuić Tanković
8.	22.11.2022. 14.15 – 15.00 15:00-15:45 Dvorana A3	P	Osobnost pregovarača	MAUT	A. Čuić Tanković
		S	Pismena provjera znanja: 1. kolokvij	MAUT	A. Čuić Tanković
9.	29.11.2022. 14.15 – 15.00 15:00-15:45 Dvorana A3	P	Komunikacijske vještine u pregovaranju	MAUT	A. Čuić Tanković
		S	Izlaganje istraživanja	MAUT	A. Čuić Tanković
10.	6.12.2022. 14.15 – 15.00 15:00-15:45 Dvorana A3	P	Upravljanje emocijama u pregovaranju	MAUT	A. Čuić Tanković
		S	Izlaganje istraživanja	MAUT	A. Čuić Tanković
11.	13.12.2022. 14.15 – 15.00 15:00-15:45 Dvorana A3	P	Rješavanje konflikta u pregovaranju	MAUT	A. Čuić Tanković
		S	Izlaganje projekta	MAUT	A. Čuić Tanković
12.	20.12.2022. 14.15 – 15.00 15:00-15:45 Dvorana A3	P	Pregovaranje u međunarodnom tržištu	MAUT	A. Čuić Tanković
		S	Izlaganje projekta	MAUT	A. Čuić Tanković
13.	10.1.2023. 14.15 – 15.00	P	Etika i kultura u pregovaranju	MAUT	A. Čuić Tanković

	15:00-15:45 Dvorana A3	S	Izlaganje projekta	MAUT	A. Čuić Tanković
14.	17.1.2023. 14.15 – 15.00 15:00-15:45 Dvorana A3	P	Kreativnost, igra i mudrost u pregovaranju	MAUT	A. Čuić Tanković
		S	Izlaganje projekta	MAUT	A. Čuić Tanković
15.	24.1.2023. 14.15 – 15.00 15:00-15:45 Dvorana A3	P	Sistematizacija gradiva	MAUT	A. Čuić Tanković
		S	Pismena provjera znanja: 2. kolokvij	MAUT	A. Čuić Tanković

IZVANREDNI STUDIJ OPATIJA

Nastava na predmetu odvijat će se prema sljedećem rasporedu:

R.br.	Datum / vrijeme od – do / dvorana	Vrsta i oblik nastave	Tema	Izvoditelj
1.	14.10.2022. 16:15 – 18:30	P online	Uvodno predavanje – uvodne informacije o kolegiju Uvod u persuazivnu komunikaciju Karakteristike pregovaranja Pristupi i strategije pregovaranja Priprema za pregovarački proces Pregovaračke taktike prodavača Pregovaračke taktike kupca	A. Čuić Tanković
	18:30-21:00 Online	S online	Uvod u seminarsku nastavu – uvodne informacije Upute i timovi za projekt Upute i timovi za praktični zadatak Upute za istraživanje	A. Čuić Tanković
2.	4.11.2022. 18:30-20:00	P onsite	Osobnost pregovarača Komunikacijske vještine u pregovaranju Upravljanje emocijama u pregovaranju Rješavanje konflikta u pregovaranju	A. Čuić Tanković
	20:00-21:00 Dvorana B3	S onsite	Praktični zadatak	A. Čuić Tanković
3.	25.11.2022. 17:00-18:15	P onsite	Pregovaranje u međunarodnom tržištu Etika i kultura u pregovaranju Kreativnost, igra i mudrost u pregovaranju	A. Čuić Tanković
	18:15-19:15 Dvorana B5	S onsite	Pismena provjera znanja: 1. kolokvij	A. Čuić Tanković
4.	20.1.2022. 17:00-18:15	P onsite	Pismena provjera znanja: 2. kolokvij	A. Čuić Tanković
	18:15-19:15 Dvorana B5	S onsite	Izlaganje projektnog zadatka i istraživanja	A. Čuić Tanković
5.				