

Naziv predmeta	POSLOVNO PREGOVARANJE					
Skraćeni naziv	Status	Semestar	ECTS	Fond časova (P+A+L)		
E-PPR	obavezan	7.	6	2	2	
Šifra predmeta	E-PPR					
Vrsta i nivo studija, studijski program: Akademске studije prvog ciklusa studija; Studijski program ekonomske nauke						
Uslovljenost drugim predmetima: Nema uslova prijavljivanja i slušanja predmeta.						
Ciljevi izučavanja predmeta: Sticanje potrebnih znanja i vještina iz važnih primijenjenih područja poslovnog komuniciranja, kao što su izvođenje prezentacija, komunikacija u prodaji, pregovaranje, vođenje sastanaka, intervjuisanje, elektronički posredovana komunikacija itd. Sticanje kompetencije za različite vrste komunikacijskih aktivnosti u akademskom i poslovnom okruženju u kontekstu individualnih i kulturalnih razlika. Cilj predmeta je shvatanje strategijskog značaja komuniciranja u poslovanju, shvatanja toka pregovaranja, razumijevanje elemenata procesa pregovaranja, korištenje taktike kompetitivnog pregovaranja u svrhu ostvarivanja što boljeg rezultata kao i analiza načina sticanja i upotrebe moći u procesu pregovaranja, te istraživanje procesa donošenja odluka unutar različitih koalicija; izučavanje karakteristika i etičkih vrijednosti pregovarača kao donosioca odluka.						
Ime i prezime nastavnika i saradnika:						
Metod nastave i savladavanje gradiva: Nastava se izvodi u obliku predavanja i vježbi na računaru. Učenje, testovi, domaći radovi, seminarski rad i konsultacije.						
Sadržaj predmeta po sedmicama:						
1	Uvod u poslovno pregovaranje					
2	Proces poslovnog pregovaranja; interno i eksterno poslovno komuniciranje; tržišno komuniciranje					
3	Tehnike poslovnog pregovaranja					
4	Bitni elementi u procesu poslovnog pregovaranja					
5	Karakteristike pregovarača					
6	Strategije pregovaranja; priprema strategije pregovaranja					
7	Taktike pregovaranja; prepreke sprovođenju pregovaračke strategije					
8	Komunikacijske vještine					
9	Prvi test					
10	Pregovarački subprocesi					
11	Kontekst pregovora					
12	Pregovarački stil					
13	Međunarodno poslovno pregovaranje					
14	Pregovarački susret; igra u pregovorima					
15	Upravljanje konfliktima					
16	Etika i kultura u poslovnom pregovaranju					
17	Drugi test					
Opterećenje studenta po predmetu:						
Nedjeljno:			U semestru:			
Kreditni koeficijent			Ukupno opterećenje za predmet:			
6/30=0,2			6 kredita x 30 sati/kreditu=180 sati			
Nedjeljno opterećenje:			Aktivna nastava: 4 x15= 60 sati predavanja i vježbi,			
= 0,2 x 40 sati			Kontinualna provjera znanja: 10 sati			
= 8 sati			Završna provjera znanja: 5 sati			
			Samostalan rad: učenje, seminarski, konsultacije 90 sati			
Obaveze studenta: Studenti su obavezni da: pohađaju nastavu, urade domaće radove, seminarski rad i testove, da rade kolokvije i posjećuju konsultacije.						
Literatura: Cohen, S. (2014). Vještine pregovaranja za menadžere i ostale. Mate, Zagreb.; Tudor, G.(2009). Veliki poslovni pregovori. M.E.P. d.o.o., Zagreb.; Tomašević Lišanin, M., Kadić-Maglajić, S., Drašković, N.(2019). Principi prodaje i pregovaranja. Sveučilište u Zagrebu, EFZG.; Gligorijević, M., Ognjanov, G. (2011). Poslovno pregovaranje. Beograd: Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta (Odabrana poglavlja).; Levicky, R. J. et al. (2009). Negotiation. V prevedeno izdanje. Zagreb: Mate d.o.o. (Odabrana poglavlja).						
Oblici provjere znanja i ocjenjivanje: Redovno prisustvo nastavi donosi do 10 bodova, kolokvijumi, testovi donose do 30 bodova (2x15), domaći radovi i seminarski rad donosi do 10 bodova, završni ispit donosi do 50 bodova. Prolazna ocjena se dobije ako se sakupi 55 ili više bodova.						
Posebna napomena za predmet: Nema						